

AssCompact

04 | 2018 3,80 €

Das Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement

Sonderthemen

- » Fondspolizen und -vertrieb
- » Baufinanzierung

EVERS Rechtsanwälte

Vereinbarung von Honoraren
und Servicegebühren

AssCompact AWARD

Die beliebtesten Pools
und Dienstleister



DURCHSCHNITT



UNTERDURCHSCHNITTLICH? KÖNNEN WIR.

Ziemlich unterdurchschnittlich sogar –
denn das Verteuerungsrisiko unserer
BU-Beiträge liegt bei nur 23 %¹.

Mehr unter www.allianz-fuer-makler.de/bu

Allianz 

¹Verteuerungsrisiko = Differenz zw. Brutto und Netto/Zahlbeitrag in Prozent.
Bezieht sich auf die Beiträge in der jeweils günstigsten Berufsgruppe der Anbieter.
Quelle: M&M Office 3.43.001, Stand Mai 2017, Abb. DV17033

Vielen Dank!

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

im Jahr 1998 ging die erste AssCompact Ausgabe in Druck. Seit 20 Jahren begleitet AssCompact nun also die Finanz- und Versicherungsbranche. Und seit 20 Jahren dürfen wir auf Sie zählen – als Leser, Autoren, Kunden, Partner, Freunde und auch kritische Begutachter. Unser Jubiläum feiern wir gerne mit Ihnen in dieser Ausgabe. Wir erzählen Ihnen von den Anfängen, stellen Ihnen Kollegen vor und zeigen auf, welche Entwicklung AssCompact in all den Jahren genommen hat. Nehmen Sie sich gerne die Zeit, um die Glückwünsche zu lesen, die uns Menschen aus der Branche geschickt haben. Diese sind uns sehr wertvoll, wir freuen uns sehr über die Anerkennung. Übrigens reicht eine Ausgabe gar nicht aus, deshalb werden wir mit großer Freude auch in den folgenden Monaten Gratulationen veröffentlichen. Natürlich finden Sie weitere Glückwünsche in unseren Online-Medien – auf unserer Website, in unserem AssCompact Newsletter und auch in den sozialen Netzwerken.

Stellvertretend für das komplette AssCompact Team darf ich hier im Editorial dieser besonderen Ausgabe sagen: Vielen herzlichen Dank an alle Gratulanten für die Wertschätzung und an alle Leser und Kunden für Ihre Verbundenheit!

Auch in den Sonderthemen dieser Ausgabe spiegelt sich wider, wie sich die Welt und die Branche über die Jahre entwickelt haben. Beim Thema Fondspolice zeigt sich, wie wechselhaft die Geschichte sein kann, beim Thema Baufinanzierung, wie die Digitalisierung Zugänge transformiert. Gleichermäßen wirkt auf beide die lange Phase der Niedrigzinsen. Veränderung ist ein stetiger Begleiter unserer Branche. Wer schon 20 Jahre im Geschäft ist, kennt die Höhen und Tiefen, die Herausforderungen und die jeweils gefundenen Lösungen. Der Markt, die Unternehmen und die handelnden Personen sind agil. Dennoch sind sich heute beinahe alle Marktteilnehmer einig: Der jetzige Wandel ist schneller und radikaler als viele andere davor. Der große Treiber ist die Digitalisierung. Auch wir als Medium erleben dies Tag für Tag. In den Anfängen war kaum vorstellbar, dass ein Unternehmen monatlich etwas Neues zu berichten hätte. Heute werden täglich Neuigkeiten produziert und Meldungen werden im Sekundentakt in den neuen Medien veröffentlicht. Das ist auch für uns herausfordernd, bietet uns aber gleichzeitig viele neue Chancen, Sie zu erreichen: AssCompact geht diesen Weg gerne für Sie und mit Ihnen mit.

Wir hoffen, dass Ihnen unser kleiner Ausflug in die Historie von AssCompact Spaß macht. Lassen Sie sich durch die eingestreuten Glückwünsche gerne etwas ablenken. Darüber hinaus versprechen wir Ihnen: Auch in Zukunft liefern wir Ihnen alles Relevante zur Finanz- und Versicherungswirtschaft und -vermittlung.



Ihre

Brigitte Horn
Chefredakteurin
horn@asscompact.de



50



20 Jahre AssCompact



78

Marktführer für Teak-Direktinvestments
öffnet sich für externe Vertriebe



Personen

10 News

Studien

16 Aktuelle Marktuntersuchungen

Assekuranz

18 News

32 Mehr Effizienz und bessere Servicierung durch eine neue Vertriebsstruktur > Interview mit Oliver Brüß, Gothaer

34 Heimbewohner werden noch stärker zu Kasse gebeten > von Dr. Rainer Reitzler, Münchener Verein

36 Das Geheimnis einer erfolgreichen BU? Ein schlüssiges Konzept > von Lisa Kurz, Basler

Sonderthema Fondspolice & Fondspolicevertrieb

38 Eine staunenswerte Achterbahnfahrt > von Brigitte Horn, AssCompact

40 Fondspolice oder Fonds: Was rechnet sich für den Kunden? > von Prof. Michael Hauer, IVFP

42 Makler sind im Vertrieb von fondsgebundenen Produkten stärkster Kanal > Interview mit Ulrich Wiesenewsky, Willis Towers Watson

44 Anhand welcher Kriterien findet man den richtigen Fonds für Fondspolice? > von Ralf Maack, Maack Hanse Kontor

46 „Sparen einmal anders denken!“ > Interview mit Markus Drews, Canada Life

48 Fondspolice 4.0 – Potenziale für eine rentablere Altersvorsorge heben > von Dr. Tobias Schmidt und Reinhard Kunz, f-fex

20 Jahre AssCompact

» 50 Von der Branche für die Branche – 20 Jahre AssCompact

Investment

60 News

64 Kommentar > Aller schlechten Dinge sind nicht drei > von Michael Herrmann, AssCompact

70 Investmentfonds sollten bei einer soliden Altersvorsorge nicht fehlen > von Charles Neus, Schroders

72 „Rock 'n' Roll schafft Aufmerksamkeit und provoziert, genauer hinzuschauen“ > Interview mit Felix Schnella, ÖKOWORLD

74 Europäische Aktienchancen mit Branchenchampions nutzen > von Mark Nichols, Columbia Threadneedle

76 Sachwerte 2018 – Außer Immobilien nichts gewesen? > von Stephanie von Keudell, freie Journalistin

78 Marktführer für Teak-Direktinvestments öffnet sich für externe Vertriebe > von Markus Bischoff, LFS

Finanzen

80 News

Basisrente. Renditestark. Flexibel.

CleVesto Basis bietet als steuerlich geförderte Basisrente attraktive Renditechancen und ein Maximum an Flexibilität.

Vorteile, die überzeugen:

- 3 gemanagte Anlagestrategien
- 3 Vermögensaufbaustrategien mit jährlichem Rebalancing
- 40 Investmentfonds
- Cost-Average-Option für Zuzahlungen und Einmalanlagen

einfach. klar. helvetia
Ihre Schweizer Versicherung

106



AssCompact AWARD „Pools & Dienstleister 2018“:
Die beliebtesten Pools und Dienstleister aus Maklersicht

Sonderthema Baufinanzierung

- 84 Finden, kaufen, finanzieren > von Michael Herrmann, AssCompact
- 86 Anders denken und schneller sein: Die neue Finanzierungsberatung > von Marcus Rex, PLANETHYP
- 88 Der Digitalisierungs-Pusher: Impulse für den digitalen Vertrieb > von Christopher Wintrich, ING-DiBa
- 90 „Nur der Vergleich bringt den besten Baufinanzierungspreis“ > Interview mit Robert Tzschöckel, zinsBewusst

Management & Vertrieb

- 92 News
- 102 Kolumne > Die Entwicklung der MiFID II im Spiegel der Zeit (Teil III) > von Rechtsanwalt Hans-Ludger Sandkühler
- 104 Know-how aus und vom BDVM > Leitbild des Maklers: Hochwertige Beratung und fachmännische Risikoerfassung > Interview mit Dr. Georg Bräuchle, BDVM
- 106 AssCompact AWARD „Pools & Dienstleister 2018“: Die beliebtesten Pools und Dienstleister aus Maklersicht
- 108 Körpersprache: Wirkung macht den Meister > von Monika Matschnig, Trainerin
- 110 „Softwarehäuser liefern sich einen harten Wettbewerb“ > Interview mit Matthias Brauch, softfair
- 112 Wenn Kunden für eine intensive Kundenbeziehung nicht bereit sind ... > von Steffen Ritter
- 114 AssCompact Gewerbe-Symposium erneut ein Besuchermagnet
- 116 Wie viel darf ein Bestandsverkauf eigentlich kosten? > von Andreas Grimm, bestandsmarktplatz.de

Steuern & Recht

- 118 News
- 124 Vereinbarung von Honoraren und Servicegebühren: Was ist sinnvoll? > von Jürgen Evers und Sascha Alexander Stallbaum, EVERS Rechtsanwälte
- 126 Cyberversicherungen und -risiken aus rechtlicher Sicht > von Dr. Lutz Martin Keppeler und Dr. Stefan Jöster, Sozietät Heuking Kühn Lüer Wojtek

8 Veranstaltungen

14 Bücher

129 Stellenmarkt

130 Impressum

Bitte beachten Sie die in dieser Ausgabe enthaltenen Beilagen der Basler Versicherungen und der Versicherungsgruppe die Bayerische.

Informieren Sie sich jetzt:
T 069 1332 575
kontakt@hl-maklerservice.de





**HACKER-
ANGRIFF**

**CYBER-
SPIONAGE**

**DATEN-
MISSBRAUCH**

**VON EXPERTEN
VERSICHERT**

VHV 
VERSICHERUNGEN

VHV CYBERPROTECT IN

DAS SCHWEIGEN DER LAPTOPS

VHV SCHÜTZT UNTERNEHMEN VOR RIESIGEN IT-RISIKEN

Hackerangriffe, Cyberspionage und Datenmissbrauch nehmen rasant zu – oft mit verheerenden Folgen für die Betroffenen. VHV CYBERPROTECT schützt ab sofort große und kleine Unternehmen gegen diese unkalkulierbaren Risiken – mit exzellenten Leistungen zu erstaunlich günstigen Beiträgen. Und weil es bei Cyberattacken oft um jede Minute geht, steht die VHV Soforthilfe jederzeit bereit, um Daten oder Computersysteme wiederherzustellen, Sicherheitslücken zu schließen und Spuren zu sichern. VHV CYBERPROTECT – so geht digitaler Schutz heute.

Mehr Infos unter 0511.907 3000 oder auf vhv-partner.de

Dialog-Biometrietage mit drei aktuellen Themenkomplexen

(ac) In diesem Jahr führten die Biometrietage der Dialog Lebensversicherungs-AG in der Zeit vom 28.02.2018 bis zum 15.03.2018 durch sechs verschiedene Großstädte. Insgesamt mehr als 300 Makler besuchten die Veranstaltungen. Drei Themenkomplexe standen im Mittelpunkt der diesjährigen Biometrietage: Der BauFi-Kurzantrag und die Verkaufsanpassungsgarantie, neue Features in der Arbeitskraftabsicherung und das papierlose Büro.

So wird innerhalb der Dread-Disease-Option jetzt bei einer schweren Krankheit sowie bei Verlust der Grundfähigkeiten Sehen, Hören und Sprechen eine Einmalzahlung von bis zu 150.000 Euro (max. 10-fache BU/EU-Rente) geleistet. Die Arbeitsunfähigkeitsoption enthält nun eine „Gelbe-Schein-Regelung“ und im Rahmen der BU-Rente gibt es jetzt eine ergebnisunabhängige Nachversicherungsgarantie.

BiPRO-Schnittstellen

Die Dialog unterstützt ihre Vertriebspartner in der Zusammenarbeit auch darin, das papierlose Büro Wirklichkeit werden zu lassen. Die gesamte



Maklerbetreuerin Nicole Bexkens erläutert die neuen Features der Dialog-Produkte.

Korrespondenz des Unternehmens erfolgt ab sofort digital, schnell und sicher. Dazu wurde ein Postkorb-Portal für Policenkopien, Nachträge, Mahnungsinformationen etc. eingerichtet, das allen Partnern zur Verfügung steht. Für den digitalen Austausch versicherungstechnischer Dokumente hat die Dialog BiPRO-Schnittstellen gemäß Norm 430 integriert. Nach einer dreimonatigen Testphase hat nunmehr die produktive Anbindung der Vertriebspartner begonnen.

NFS-Jahresauftakt rund um aktuelle Entwicklungen an den Finanzmärkten

(ac) Die Referenten der Jahresauftaktveranstaltung der NFS Netfonds Financial Service GmbH haben Privatanlegern Investments in Schwellenländer nahegelegt und die Entwicklung der USA als schwierig bewertet. Im Hotel Atlantic Kempinski in Hamburg trafen sich Ende Februar 2018 Branchenexperten und NFS-Partner, um über die Entwicklung an den Finanzmärkten und die richtige Anlagestrategie zu sprechen. Eröffnet wurde die Veranstaltung, zu der 180 der insgesamt 319 Netfonds-Partner gekommen waren, von den NFS-Geschäftsführern Christian Hammer und Peer Reichelt.

Skepsis bezüglich Durchsetzung von Kryptowährungen

Ein weiteres heiß diskutiertes Thema war die Entwicklung der Kryptowährungen. Deren Durchsetzungschancen beurteilten die Experten skeptisch. Prof. Dr. Thomas Mayer, Gründungsdirektor des Research Institute des Vermögensverwalters Flossbach von Storch, betonte, dass sich sein Unter-



NFS-Geschäftsführer Christian Hammer (l.) und Peer Reichelt (r.) eröffneten die Jahresauftaktveranstaltung.

nehmen gerade entschieden habe, nicht in Bitcoin oder andere Kryptowährungen zu investieren. Kryptowährungen seien wie eine Lotterie mit einer Trommel, bei der man nicht wisse, ob nicht nur Nieten enthalten seien. Auch die NFS-Partner sind eher skeptisch: 53% sehen kein Entwicklungspotenzial von Produkten auf Kryptowährungsbasis.

Für alle, die ihre Rente selbst in die Hand nehmen wollen.

Wie renditeorientierte Kunden von der Flexibilität der neuen ERGO Rente Balance profitieren, erfahren Sie auf makler.ergo.de



ERGO

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

ERGO | Vorsorge



DKV



ERV



makler.ergo.de

Neuer Marketingleiter bei der LV 1871



Thomas Heindl

(ac) Thomas Heindl hat zum 01.03.2018 die Leitung des Bereichs Marketing und Unternehmenskommunikation bei der Lebensversicherung von 1871 a. G. München (LV

1871) übernommen. In seiner neuen Funktion soll er dazu beitragen, die Marktpositionierung des Unternehmens bei fondsgebundenen Vorsorgelösungen und Biometrieprodukten weiter auszubauen. Heindl, der von der Fondsgesellschaft DJE Kapital AG kommt, berichtet direkt an LV 1871 Vertriebsvorstand Hermann Schrögenauer.

Universal-Investment verstärkt B2B-Fondsvertrieb



Daniel Flück

(ac) Die Investmentgesellschaft Universal-Investment hat Daniel Flück als Direktor Sales für den B2B-Fondsvertrieb gewonnen. In seiner neuen Rolle soll er im Team „Universal

Vertriebs Services“ (UVS) ausgewählte Publikumsfonds an B2B-Kunden wie Banken, Dachfondsmanager, Maklerpools und andere Intermediäre vermarkten.

Daniel Flück bringt Erfahrung aus fast zwei Jahrzehnten im Vertrieb und der Auflage von Fonds mit. Von 2010 bis 2016 ist der 40-jährige bereits im Sales und Business Development des Private-Label-Fonds-Geschäftes von Universal-Investment in Frankfurt am Main und Luxemburg tätig gewesen.

MetallRente holt bAV-Experten ins Boot



Dr. Marco Arteaga

(ac) Dr. Marco Arteaga ist seit Januar 2018 sachverständiger Dritter beim Versorgungswerk MetallRente. Er soll das Versorgungswerk bei Analysen und Entwicklungen für die Umsetzung des Betriebsrentenstärkungsgesetzes (BRSG) begleiten. Arteaga ist Partner in der internationalen Anwaltskanzlei DLA Piper und hat als Gutachter maßgeblich an der Entwicklung des BRSG mitgewirkt.

Bereits seit mehreren Jahren berät zudem der Finanzmathematiker Reiner Dietz das Versorgungswerk MetallRente als Sachverständiger bei der Konzipierung und Gestaltung von Kapitalanlage- und Risikomanagementstrategien. Reiner Dietz leitet den Geschäftsbereich institutionelle Anleger der Firma HQ Trust GmbH.

Deutsche Finance Advisors mit neuem Vertriebsmanager

(ac) Sebastian Kieser, der über Expertise im Bereich Kapitalanlagen sowie Vertriebsaufbau, Vertriebsmanagement und -steuerung verfügt, ist seit dem 15.01.2018 bei der Deutsche Finance Advisors als Vertriebsmanager tätig und mitverantwortlich für den weiteren Vertriebsaufbau des Finanzdienstleistungsinstituts. Der Konzern ist in den Geschäftsbereichen Strategieberatung, Asset-Management, Fund-Management, Anlageberatung und Anlegerverwaltung tätig und spezialisiert auf institutionelle Investmentstrategien in den Asset-Klassen Immobilien, Private Equity Real Estate und Infrastruktur.

Neuer Leiter Kraftfahrt bei der Gothaer



Frank Edelmeier

(ac) Zum 01.06.2018 übernimmt Frank Edelmeier im Führungsteam der Gothaer Allgemeine AG die Leitung des Bereichs Kraftfahrt. Er folgt auf Peter Ackermann, der zum 01.10.2018 in den Ruhestand geht. Ackermann leitet den Bereich Kraftfahrt seit 2006.

Der Wirtschaftsmathematiker und Aktuar DAV Frank Edelmeier begann seine Karriere 1995 beim Gerling Konzern. Zu seinen weiteren beruflichen Stationen gehören die Unternehmen Deloitte und AXA, wo er zuletzt Ende 2015 die Gesamtverantwortung für den Geschäftsbereich Kraftfahrt Retail mit den Segmenten Produktentwicklung, Pricing und Underwriting übernahm.

Zuständigkeiten bei AIG im Bereich Financial Lines neu vergeben



Michael Unglaub

(ac) Seit März 2018 ist Michael Unglaub Leiter des Bereichs Financial Lines Claims für die DACH-Region bei AIG. Der Jurist hat in den vergangenen drei Jahren den Teilbereich Commercial D&O/Crime innerhalb der Financial-Lines-Abteilung geleitet und ausgebaut. In seiner neuen Rolle soll Unglaub als Financial-Lines- und D&O-Experte die AIG-Strategie weiter vorantreiben, das Underwriting

enger mit dem Schadenbereich zu verzahnen.

Dr. Patrick Seul hat zeitgleich als Nachfolger von Michael Unglaub den Teilbereich Commercial D&O/Crime in der DACH-Region übernommen. Mit Standort München soll er sich speziell auf das Wachstum dieses Segments fokussieren und zudem für das Großkundengeschäft in Deutschland verantwortlich sein. Dr. Patrick Seul sammelte D&O-Erfahrung sowohl bei internationalen Versicherern als auch bei einem internationalen Großmakler.



Dr. Patrick Seul

SV Sparkassenversicherung plant Vertriebsvorstandswechsel

(ac) Die SV Sparkassenversicherung bekommt mit Markus Reinhard einen neuen Vertriebsvorstand. Der Wechselzeitpunkt steht noch nicht fest. Reinhard folgt auf Dr. Andreas Jahn, der am 01.06.2018 das Amt des Vorstandsvorsitzenden übernimmt.

Markus Reinhard kommt von der Provinzial NordWest, wo er zuletzt das Ressort Vertrieb und Marke verantwortete. Nach seinem Studium zum Betriebswirt arbeitete er zunächst bei KPMG, nach Stationen bei Mercur Assistance und Victoria Versicherung kam er dann 2007 zur Provinzial NordWest, wo er seit 2011 im Vorstand ist.

Anzeige

Neu: Exklusiv für die BAV


ALTE LEIPZIGER
ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.

ERWERB

Ihr Biometrie-Versicherer präsentiert: AL_ERWERB

Mit dem neuen Erwerbsminderungsschutz Mitarbeiter günstig absichern.

www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/erwerb

Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler neuer Aufsichtsratsvorsitzender der Apella AG

(ac) Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler ist zum Aufsichtsratsvorsitzenden der Apella AG berufen worden. Bereits seit 2013 war er dort Aufsichtsratsmitglied. Insgesamt 34 Jahre arbeitete Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler in der Versicherungswirtschaft, zuletzt für die Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung AG, deren Vorstand er von Mai 2007 bis April 2013 angehörte. Mit dem Erreichen des 65. Lebensjahres schied er als Vorstand bei der Zurich-Gruppe aus und wechselte in den „Unruhestand“: Mit der eigenen Firma Zeidler Consulting berät er seitdem Partner im deutschen Finanzvertrieb.

R+V beruft neuen Vorstand Vertrieb/Marketing



Jens Hasselbächer

(ac) Zum 01.04.2018 hat der Aufsichtsrat der R+V Versicherung AG Jens Hasselbächer in den Holdingvorstand der R+V Versicherung berufen. Er übernimmt ab 01.10.2018 die Verantwortung für das Ressort Vertrieb und Marketing von Heinz-Jürgen Kallerhoff, der zum Jahresende 2018 in den Ruhestand geht.

Jens Hasselbächer hat seine berufliche Karriere 1995 im Außendienst der AXA Colonia begonnen. Nach verschiedenen Stationen im Vertrieb folgte 2010 die Berufung in die Vorstände der AXA Lebensversicherung AG, AXA Versicherung AG und der AXA Krankenversicherung AG als Chief Operating Officer (COO). Seit 2015 war er auch Mitglied des Vorstandes der AXA Konzern AG und trug seitdem die Verantwortung für den Gesamtvertrieb der AXA Deutschland sowie das Geschäftsfeld SUHK-Privatkunden.

Vanguard erweitert Deutschland-Team im Vertriebsbereich



Markus Weis

(ac) Die Investmentgesellschaft Vanguard erweitert ihr Deutschland-Team mit Markus Weis, der die Beziehungen zu Wholesale-Kunden in Deutschland und Österreich vertiefen soll. In seiner neu geschaffenen Funktion als Senior Sales Executive, stellvertretender Leiter Deutschland und Österreich soll er sich auf die Zusammenarbeit mit Vermögensverwaltern,

Asset-Managern und Distributoren konzentrieren.

Markus Weis kommt von der Goldman Sachs Asset Management, wo er seit 2012 als Head of Third Party Distribution für Deutschland und Österreich und zuvor seit 2008 als Head of Bank Distribution für Deutschland tätig war. Davor war Weis bei Fidelity International in der Position des Sales Managers beschäftigt.

XL Catlin beruft Underwriting Manager Marine Germany



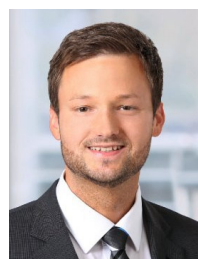
Volker Steufer

(ac) Volker Steufer ist in der Versicherungssparte von XL Catlin zum Underwriting Manager Marine Germany ernannt worden. Sein Dienstsitz ist Köln und er berichtet

an Bert Nelen, Regional Product Leader Marine, EMEA.

Volker Steufer begann seine Versicherungslaufbahn 1986 bei der Gothaer Krankenversicherung. 1994 wechselte er in die Transportabteilung des Unternehmens, wo er verschiedene Schadenmanagement- und Underwriting-Positionen innehatte, bevor er 2001 zu XL Catlin kam.

TBF holt Vertriebskoordinator für Investorenbetreuung an Bord



Patrick Schiller

(ac) Die TBF Sales and Marketing GmbH, eine Schwestergesellschaft der TBF Global Asset Management GmbH innerhalb der TBF Gruppe, hat zum 01.03.2018

Patrick Schiller als Vertriebskoordinator an Bord geholt. Der Diplom-Bankbetriebswirt ist seit 20 Jahren im Bankensektor tätig und wechselt von der Volksbank Kirchheim-Nürtingen zur TBF Gruppe an den Standort Hamburg. Schiller durchlief verschiedene Stationen und zeichnete zuletzt als stellvertretender Bereichsleiter im Private Banking der Volksbank verantwortlich. Als Vertriebskoordinator soll Patrick Schiller die Schnittstelle zwischen den Investoren und dem Portfoliomanagement stärken.

MEAG beruft neuen Geschäftsführer für 2019

(ac) Dr. Hans-Joachim Barkmann ist zum 01.01.2019 in die Geschäftsführung der MEAG MUNICH ERGO AssetManagement GmbH berufen worden und wird zu diesem Zeitpunkt Nachfolger von Günter Manuel Giehr, der zum Jahresende 2018 in den Ruhestand gehen wird. Anfang 2005 ist Dr. Hans-Joachim Barkmann als Geschäftsführer der MEAG Real Estate Hamburg GmbH in die MEAG eingetreten und war dort zunächst für die nachhaltige Qualitäts- und Effektivitätssicherung der Objekt- und Mieterbetreuung zuständig sowie als Projektleiter für die großflächige Bestandsoptimierung des gesamten deutschen Wohnungs- und Gewerbeportfolios 2006/2007. Im September 2008 wurde er zum Geschäftsführer der MEAG MUNICH ERGO Kapitalanlagegesellschaft mbH ernannt und hat hier die Ertragskraft des Immobilienbestandes der Gruppe optimiert.

Zweiter Geschäftsführer beim Insurance Innovation Lab



Thomas Bungard

Seit dem 01.03.2018 leitet Thomas Bungard als weiterer Geschäftsführer gemeinsam mit Dr. Hagen Habicht das Insurance Innovation Lab, den Leipziger Innovation Hub für die Versicherungsbranche. Bungard soll nun unter anderem die Bereiche Vertrieb, Betriebsorganisation sowie Finanzen und Controlling verantworten.

Vor seinem Engagement in Leipzig war Thomas Bungard sechs Jahre lang als Geschäftsführer bei der Münchner Legal Net GmbH, einer Tochtergesellschaft der ERGO-Gruppe, tätig. Zuvor war er bereits acht Jahre als Vorstand der INTERIURA Holding für die disziplinarische und fachliche Führung des internationalen Schadenregulierers mit Gesellschaften in 13 Ländern verantwortlich. Für den ARAG Konzern war er außerdem fünf Jahre in den USA und zwei Jahre in England tätig.

Anzeige

Mit der InterRisk immer ein Full-Haus!

Die Hausratversicherung der InterRisk 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

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



Wir informieren Sie gerne ausführlich:
0611 27 87-381 oder www.interrisk.de

InterRisk 
WIENNA INSURANCE GROUP

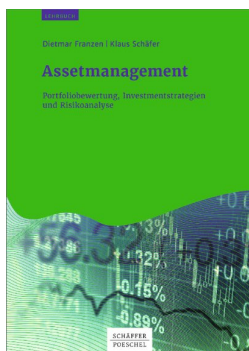


Autor: Olaf Neuenfeldt
Verlag: Verlag Versicherungswirtschaft
Umfang: 412 Seiten
Preis: 39,00 Euro
ISBN: 978-3-89952-959-3

Ruhestandsplanung

Rechnen Sie mit einem langen Leben!?

Angesichts des demografischen Wandels und steigender Lebenserwartungen wächst die Zahl der Menschen jenseits der 50. Die Ruhestandsplanung wird daher ein immer wichtigeres Thema in der Finanzvorsorgeplanung. Im Buch „Ruhestandsplanung – Rechnen Sie mit einem langen Leben!“ befasst sich Olaf Neuenfeldt zunächst mit den Entwicklungen im Markt der Ruhestandsplanung. Dabei zeigt der Autor auch interessante Beispiele aus dem Ausland auf. Schließlich nimmt Neuenfeldt den Bedarf der Zielgruppe 50plus unter die Lupe und beleuchtet, wie groß diese Gruppe ist, welche Sichtweise sie auf ihren Ruhestand hat und wie ihr Finanzverhalten aussieht. Sodann geht es um die Abgrenzung der Altersvorsorge von der Ruhestandsplanung, Unterschiede und Gemeinsamkeiten der Beratungsansätze und typische Beratungssituationen. Das Buch arbeitet zudem rechtliche Aspekte sowie das Thema Erben und Schenken oder aber Immobilien und Wohnsituation im Rentenalter auf. Abschließend geht es auch um die richtige Umsetzung. Zu guter Letzt erwartet den Leser ein Blick auf das Jahr 2022.

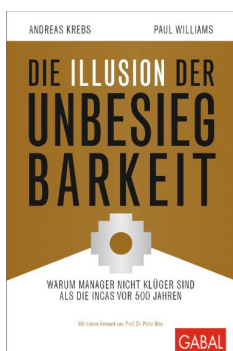


Autoren: Dietmar Franzen, Klaus Schäfer
Verlag: Schäffer Poeschel Verlag
Umfang: 660 Seiten
Preis: 49,95 Euro
ISBN: 978-3-7910-3829-2

Assetmanagement

Portfoliobewertung, Investmentstrategien und Risikoanalyse

Ein neues Lehrbuch widmet sich dem komplexen Thema Assetmanagement. Die Autoren des Buches sind Prof. Dr. Dietmar Franzen, Professor für allgemeine Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Finanzierung und Risikomanagement, am Frankfurt Institute of Applied Sciences, und Prof. Dr. Klaus Schäfer, Lehrstuhl für BWL, Finanzwirtschaft und Bankbetriebslehre an der Universität Bayreuth. Das Expertenduo beleuchtet in der Neuerscheinung zum einen die institutionellen Rahmenbedingungen der Wertpapieranlage und zum anderen folgende Themen: Rendite- und Risikokennzahlen, Kapitalmarkttheorie, Performance-Messung, Bewertung von Finanzinstrumenten, Investmentstrategien und Risikomanagement. Das Buch der beiden Professoren wendet sich nicht nur an alle Studierenden der Finanzwirtschaften, sondern auch an Finanzpraktiker, die sich in einer Weiterbildung befinden. Die Autoren haben das Thema Assetmanagement in dem Lehrwerk übersichtlich für die Zielgruppe aufgearbeitet. Die Theorie wird dabei um zahlreiche Praxisbeispiele ergänzt, um das komplexe Thema noch besser zu erläutern.



Autoren: Andreas Krebs, Paul Williams
Verlag: GABAL Verlag
Umfang: 240 Seiten
Preis: 29,90 Euro
ISBN: 978-3-86936-822-1

Die Illusion der Unbesiegbarekeit







Warum Manager nicht klüger sind als die Incas vor 500 Jahren

Es gibt Firmen, die eine rasante Erfolgsgeschichte hinlegen, doch nur einigen gelingt es, dauerhaft an der Spitze zu bleiben, während andere eine ebenso schnelle Talfahrt erleben. In ihrer Neuerscheinung werfen die Unternehmer Andreas Krebs und Paul Williams einen Blick hinter die Fassade des raschen Aufstiegs. Die Autoren nennen Faktoren, die in ihren Augen den Untergang eines Unternehmens einläuten können, wie Egomane, Einzelinteressen der Mächtigen oder auch Nepotismus. Dem Leser liefern sie Insider-Stories mit viel schwarzem Humor und lassen Topmanager zu Wort kommen. Krebs und Williams zeigen überraschende Parallelen zu den Incas auf, die jahrhundertlang ein Imperium regierten, bevor sie plötzlich vom Erdboden verschwanden. Wie die Autoren veranschaulichen, begehen die Manager viele dieser Fehler bis heute. Das Buch bietet Anregungen, wie es Führungskräfte schaffen können, trotz scheinbar sicherer Erfolge wachsam zu bleiben. Die Leser erhalten praktische Hinweise für moderne Unternehmensführung und nachhaltigen Erfolg.

ÖKOWORLD INVESTMENTFONDS

WERTENTWICKLUNG NACH KOSTEN

STAND 31. DEZEMBER 2017

		In 2017	3 Jahre	5 Jahre
ÖKOWORLD ÖKOVISION CLASSIC 763,12 Mio. EUR		11,43 %	31,85 %	72,67 %
ÖKOWORLD GROWING MARKETS 2.0 155,28 Mio. EUR		24,79 %	34,67 %	67,93 %
ÖKOWORLD ROCK 'N' ROLL FONDS 50,18 Mio. EUR		13,65 %	14,00 %	33,85 %
ÖKOWORLD KLIMA 28,01 Mio. EUR		21,09 %	44,00 %	95,64 %
ÖKOWORLD WATER FOR LIFE 19,87 Mio. EUR		15,44 %	18,51 %	53,35 %
NEW ENERGY FUND 59,09 Mio. EUR		5,13 %	3,75 %	5,27 %

Stand Januar 2018.

[pma:]-Umfrage: Junge Leute gehen von finanziellen Einschränkungen im Alter aus

(ac) Rund 44% der 16- bis 29-Jährigen gehen davon aus, dass sie sich im Alter finanziell einschränken müssen. Das ist das Ergebnis einer repräsentativen TNS Infratest-Umfrage im Auftrag der [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH. Noch pessimistischer sehen demnach die 30- bis 39-Jährigen ihren Ruhestand. Sie gehen zu 53,3% von einer erheblichen Rentenlücke aus.

Private Vorsorge Die einen sagen „später“, die anderen fühlen sich schon zu alt

Es hat sich herumgesprochen, dass die gesetzliche Rentenversicherung keinesfalls ausreichen wird, um den gewohnten Lebensstandard im Alter aufrechterhalten zu können, wird doch das eigentlich umlagebasiert geplante System

schon jetzt mit rund 100 Mio. Euro jährlich gestützt. Tendenz steigend.

Die TNS-Infratest-Untersuchung legt offen, warum viele dennoch nicht bereit sind, sich mit dem Thema private Vorsorge auseinanderzusetzen: Die 16- bis 29-Jährigen gaben vorwiegend an, sich später damit beschäftigen zu wollen; die 30- bis 39-Jährigen glauben interessanter Weise zu 61% (Mehrfachnennungen möglich), dass sie bereits zu alt für eine private Altersvorsorge seien.

Und noch ein Ergebnis förderte die Umfrage zutage: Je älter die Befragten sind, desto häufiger wurde als Grund für eine unzureichende private Altersvorsorge Geldmangel angegeben.

„Aktion Pro Aktie“: Niedrigzinsumfeld beeinflusst Zufriedenheit mit Geldanlagen

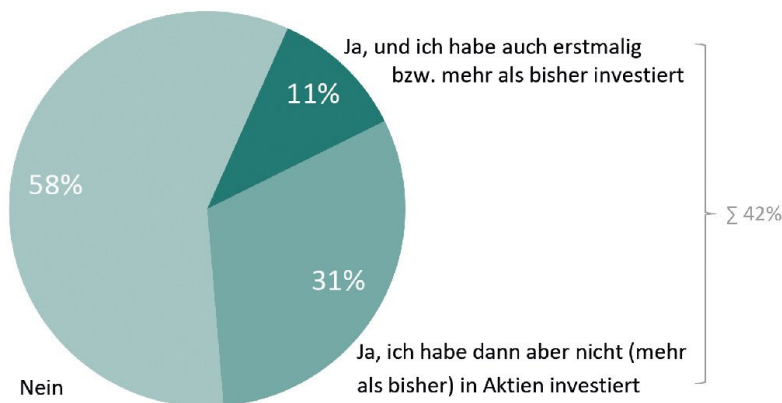
(ac) Die Zinsen bleiben dauerhaft niedrig, davon sind knapp zwei Drittel der Deutschen (64%) überzeugt. Dass sie in den kommenden zwölf Monaten steigen, glauben sogar nur 2% der Befragten. Das ergibt die bevölkerungsrepräsentative Studie „Aktienkultur in Deutschland“, die im Auftrag der „Aktion Pro Aktie“ durchgeführt wurde, einer Initiative von comdirect, Consorsbank und ING-DiBa.

Das anhaltende Niedrigzinsumfeld scheint sich demnach langsam auf die Zufriedenheit der Deutschen mit ihren Geldanlagen auszuwirken: 46% meinen, nicht das Beste aus ihrem Vermögen zu machen – sechs Prozentpunkte mehr als noch 2014. Vor allem die jüngeren Bundesbürger sehen noch Potenzial bei ihrer Geldanlage: Von den 25- bis 34-Jährigen gehen 61% davon aus, mehr aus ihrem Vermögen machen zu können.

Vermögen schlummert in kurzfristigen Anlagen

Kurzfristige Anlagen wie Girokonto, Sparbücher und Tagesgeld nutzen laut Studie 88% aller Befragten. Mittelfristige Anlagen wie Bausparverträge, Festgeld oder Anleihen besitzen 60% der Deutschen. Immerhin 30% der Deutschen sind direkt oder indirekt in Aktien investiert. Das ist ein Anstieg um sechs Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr. Aktienfonds nutzen dabei 19%, Einzelaktien 12% und börsennotierte Fonds (ETFs) 5%.

Einstellung zu Aktien als Geldanlage



Frage: Unabhängig davon, ob Sie in Aktien investiert haben: Haben Sie im letzten Jahr darüber nachgedacht, überhaupt bzw. mehr als bisher in Aktien zu investieren? Basis: Alle Befragten, N = 2.000 (Einfachnennung).

Quelle: Aktienkultur in Deutschland. Bevölkerungsbefragung 2018

Vorbehalte gegenüber Aktien

Angesichts der seit Jahren niedrigen Zinsen bei zugleich steigenden Börsenkursen haben im vergangenen Jahr immerhin vier von zehn der Befragten über Investitionen in Aktien nachgedacht, doch nur 11% legten auch tatsächlich darin an. Die Gründe dafür sind vielfältig. Zum einen hält knapp die Hälfte der Befragten Aktien für ein Spekulationsobjekt. Nur drei von zehn Deutschen betrachten Aktien als gute Geldanlage. 35% fürchten, mit einem Aktieninvestment Geld zu verlieren, 30% haben Angst, die falschen Aktien zu kaufen.



Der Partner im Mittelstand

Beruhigend, jemanden zu haben, auf den man sich felsenfest verlassen kann. **Württembergische Maklervertrieb.**

- Als eigenständige Vertriebseinheit gilt dem freien Vermittler unsere gesamte Aufmerksamkeit.
- Unser Fokus liegt auf dem Makler-Segment des Mittelstandes und deren mittelständischen Kunden.
- Eine dezentrale Vertriebsstruktur und Nähe zu Ihnen ist uns wichtig. Wir bieten Ihnen eine bundesweite Vermittlerbeziehung, geprägt von Vertrauen und Verlässlichkeit.
- Durch die klare vertriebliche Trennung zwischen Vorsorge und Komposit profitieren Sie von einer sehr hohen fachlichen Kompetenz.
- Als „Ihr Fels in der Brandung“ leben wir Kontinuität und stehen Ihnen als starker Partner im Mittelstand zur Seite.

Weitere Informationen: wuerttembergische-makler.de



württembergische

Ihr Fels in der Brandung.



SIGNAL IDUNA bringt digitalen Schutzschild für Mittelständler

(ac) Die SIGNAL IDUNA bringt zusammen mit der Perseus Technologies GmbH aus Berlin einen digitalen Schutzschild für Gewerbetunden auf den Markt. Es handelt sich damit um das erste Projekt, das der Versicherer mit einem Start-up realisiert hat.

Dreiteiliger Schutzschild

Der Schutzschild umfasst drei „Verteidigungslinien“: Vorkehrungen zur IT-Sicherheit, Präventionsmaßnahmen sowie einen Cyberversicherungsschutz. Dieser ist gedacht für Betriebe mit einem Umsatz von bis zu 1,5 Mio. Euro. Versichert sind Vermögensschäden aufgrund einer Informationssicherheitsverletzung wie Datendiebstahl, -manipulation oder Cyberspionage. Die Versicherungssummen liegen zwischen 50.000 und 250.000 Euro.

Stellt ein Betrieb Auffälligkeiten in seiner IT oder auf seiner Webseite fest, kann er sich an eine 24-Stunden-Hotline wenden, die erste Hilfe im Cyberschadenfall bietet. Die Spezialisten helfen direkt am Telefon, Schäden zu beseitigen, zu vermeiden oder zu mindern. Ist eine „ambulante“ Hilfe nicht möglich, helfen weitere Dienstleister oder Forensiker bei Bedarf vor Ort.

Fortbildung zur Cybersicherheit

Das Start-up Perseus bietet neben der Schadenhilfe mit seinem Perseus Cyber Security Club (PCSC) Unterstützung und Fortbildung, um selbst zur Cybersicherheit beitragen zu können. Clubmitglieder erhalten einen Beitragsnachlass auf die Versicherungsprämie, Versicherte eine Ermäßigung beim PCSC-Beitrag. Über Perseus ist der digitale Schutzschild darüber hinaus auch online abschließbar.

„20 Jahre und immer am Puls der Zeit – das ist AssCompact, eine der wichtigsten Publikationen der Versicherungsbranche. Spannende Interviews mit Entscheidern der Branche und aktuelle Themen zu Versicherungen, Finanzen und Digitalisierung halten den Leser ständig auf dem Laufenden. Apropos: Auch über Homepage, Newsletter und soziale Medien ist AssCompact jederzeit und überall präsent. Herzlichen Glückwunsch, AssCompact!“

Dr. Thomas Wiesemann, Mitglied des Vorstands der Allianz Lebensversicherungs-AG und Allianz Private Krankenversicherungs-AG, und Dr. Rolf Wiswesser, Mitglied des Vorstands der Allianz Versicherungs-AG



Anzeige

Hans John überarbeitet VSH-Konzepte

(ac) Die Hans John Versicherungsmakler GmbH hat ihre VSH-Deckungskonzepte überarbeitet: Neben der Vermittlung von Gas- und Stromtarifen wurde auch die Rechtsprechung des EuGH zur Vermittlung von Vermögensverwaltungsverträgen aufgegriffen – zwei Geschäftsfelder, denen viele Vermittler nachgehen. Auch die Tätigkeit als Sachverständiger auf dem Gebiet des Versicherungswesens kann künftig konzeptabhängig beitragsfrei mitversichert werden.

Verbesserte Bedingungen und verbesserter Online-Rechner

Die Rahmenverträge der Hans John Versicherungsmakler GmbH sehen konzeptabhängig eine Tarifierung nach Umsatz oder Personen vor, wobei auch bei den Personentarifen teilweise zusätzliche Umsatznachlässe möglich sind. Die Bedingungenwerke enthalten nun Erweiterungen bzw. Klarstellungen zur Kooperations- und Netzwerkklausel, zur Beratung und Vermittlung von Produkten aller Durchführungswege der bAV, zu außergerichtlichen Kosten, zur Schadenmeldung und zum Verstoßzeitpunkt.

Mit dem ebenfalls optimierten VSH-Online-Rechner kann durch Eingabe des exakten Tätigkeitsumfangs der Versicherungsschutz sowohl im Hinblick auf die Leistung als auch auf die Prämie verglichen werden. Der Online-Rechner kann unverbindlich getestet werden unter <http://john-vsh.de/>.

SPAREN ALLEIN RECHNET SICH NICHT



Deshalb bieten wir Ihnen **breit gestreute und flexible Investmentfonds**, die helfen, stärkere Portfolios zu bauen. Nutzen Sie jetzt Ihre Chance auf realen Vermögenserhalt und Kapitalwachstum und werden Sie mit J.P. Morgan Asset Management vom Sparer zum Anleger.

Erfahren Sie mehr unter www.jpmorganassetmanagement.de/endlichanleger



LET'S SOLVE IT.™

J.P.Morgan
Asset Management

Bei diesem Dokument handelt es sich um Werbematerial. Die hierin enthaltenen Informationen stellen weder eine Beratung noch eine Anlageempfehlung dar. Die Wertentwicklung der Vergangenheit ist kein verlässlicher Indikator für die aktuelle und zukünftige Wertentwicklung und Verluste sind möglich. Das Eintreffen von Prognosen kann nicht gewährleistet werden. Bei sämtlichen Transaktionen sollten Sie sich auf die jeweils aktuelle Fassung des Verkaufsprospekts, der Wesentlichen Anlegerinformationen (Key Investor Information Document - KIID) sowie lokaler Angebotsunterlagen stützen. Diese Unterlagen sind ebenso wie die Jahres- und Halbjahresberichte sowie die Satzungen der in Luxemburg domizilierten Produkte von J.P. Morgan Asset Management beim Herausgeber/der deutschen Informationsstelle JPMorgan Asset Management (Europe) S.à r.l., Frankfurt Branch, Taunustor 1, D-60310 Frankfurt oder bei Ihrem Finanzvermittler kostenlos erhältlich.

Helvetia: Neue Konditionen für Wassersportversicherung

(ac) Seit Ende Februar bieten die Helvetia Wassersportversicherungen neue Konditionen an: Die maximale Versicherungssumme der Haftpflichtversicherung wurde auf 20 Mio. Euro erhöht. Schäden am eigenen Boot sowie Bergungs- und Wrackbeseitigungskosten bis zu 2 Mio. Euro deckt die Kaskoversicherung. Sie schließt auf Wunsch das Beiboot und den Trailer genauso ein wie die Teilnahme an Spaß- oder Vereinsregatten. Optional ersetzt eine Totalschadenversicherung den aktuellen Marktwert des Fahrzeugs. In der Kasko sind mit der neuen Update-Garantie künftige prämiensfreie Leistungsverbesserungen automatisch mitversichert. Die Besitzstandswahrungserklärung bietet Kunden mehr Sicherheit, da sie nicht schlechtergestellt werden als bei ihrer bisherigen Deckung.

Bei Unfall oder Defekt sorgt die Yacht-Assistance von Helvetia Deutschland mit einem 24-Stunden-Notfallservice dafür, dass das richtige Fachpersonal schnell vor Ort ist. Zudem hilft sie, Ersatzteile zu beschaffen, und übernimmt gegebenenfalls Kosten und Organisation von Ersatzskipper, Heimreise sowie Rücküberführung der Yacht. Auch bei der Wiederbeschaffung von Reisedokumenten und dem Umgang mit Behörden springen die Helvetia-Assistance-Leistungen ein.

die Bayerische bietet BU-Versicherung für Schüler

(ac) Die Versicherungsgruppe die Bayerische erweitert ihr Portfolio und sichert nun auch Schüler, Studenten, Auszubildende und Berufsanfänger gegen Berufsunfähigkeit ab. Der Versicherer betont, dass Versicherte in diesem BU-Schutz einen günstigen Anfangsbeitrag zahlen, aber von Beginn an die vollen Leistungen erhalten. Stehen die Kunden später mitten im Berufsleben oder verdienen mehr, erfolgen Beitragsanpassungen in zwei Sprüngen, und zwar im sechsten und im elften Jahr. Die neue Berufsunfähigkeitsversicherung ist in den Varianten BU Protect young Smart, Komfort, Komfort plus und Prestige erhältlich und kann ab dem 15. Lebensjahr abgeschlossen werden. Das Höchst Eintrittsalter beträgt 30 Jahre. Bereits ab 50% Berufsunfähigkeit erhalten die Kunden ohne Wartezeit die volle Rente. Auch bei Pflegebedürftigkeit besteht der Anspruch auf volle Rente. Optional lässt sich eine lebenslange Pflegeleistung hinzufügen. Außerdem haben Kunden die Möglichkeit, den bestehenden Versicherungsschutz ohne erneute Gesundheitsprüfung zu erhöhen.

20
JAHRE
AssCompact



„Eine Zeit ohne die Branchennachrichten von AssCompact kennt die Canada Life in Deutschland mit ihren 18 Jahren gar nicht! Bei unserer Entwicklung im Maklermarkt war AssCompact immer ein wichtiger Begleiter mit professionellen und topaktuellen Berichten rund ums Marktgeschehen und neuen Trends sowie mit umfassenden Hintergrundartikeln. Weiter so! Ich wünsche AssCompact alles Gute für mindestens die nächsten 20 Jahre!“

Markus Drews,
Hauptbevollmächtigter der deutschen
Niederlassung der Canada Life



Anzeige

INTER überarbeitet Photovoltaik-Versicherung

(ac) Die INTER Versicherungsgruppe hat Ende Februar ihre Photovoltaikversicherung verbessert. Der Tarif ersetzt neben den versicherten Sach- und Diebstahlschäden bei Photovoltaikanlagen auch die daraus resultierenden Ertragsausfälle. Bei Bedarf kann darüber hinaus eine separate Montage- oder die Betreiberhaftpflichtversicherung abgeschlossen werden.

Weitere Neuerungen der INTER Photovoltaikversicherung sind ein Verzicht auf den Einwand der groben Fahrlässigkeit bei Schäden bis zu 50.000 Euro, die Versicherung von Wechselrichtern, Laderegler und Energiespeichersystemen (z. B. Akkumulatoren oder Batteriespeicher), die Absicherung von Zusatzkosten bis zu 150.000 Euro und ein sofortiger Reparaturbeginn bei Schäden bis zu 20.000 Euro.

HDI: Cyberschutz mit „Bring your own device“-Deckung

(ac) Mit ihrer neuen Cyberversicherung bietet die HDI eine Kombination aus Versicherungsschutz und professioneller Soforthilfe. Das Produkt richtet sich an kleinere Unternehmen oder Selbstständige und greift zum Beispiel bei Informationssicherheitsverletzungen, beim Diebstahl von Daten, bei der Verletzung von Betriebs- und Geschäftsgeheimnissen Dritter oder bei Internetattacken auf das betriebliche Netzwerk.

Cyberschutz sollte zur Grundausstattung eines jeden Unternehmens gehören

HDI Vorstand Dr. Tobias Warweg betont, dass eine Cyberversicherung heute so selbstverständlich zur Grundausstattung von Unternehmen gehören sollte wie die Betriebshaftpflichtversicherung oder die Feuerdeckung. Denn Cyberangriffe – sei es auf Ministerien, auf Unternehmen oder auf Privatpersonen – seien inzwischen an der Tagesordnung, da für die Angreifer der potenzielle Gewinn riesig und das Risiko relativ gering sei. Die Vielfalt der Angriffsarten, seien es DoS-Angriffe, Social Engineering oder Phishing, zeige außerdem, dass Hacker und Datenspieler sehr erfinderisch dabei sind, ständig neue Zugänge zu Firmennetzen zu finden.

„Ganz wichtig ist, dass unsere Kunden sich sofort melden, sobald der Verdacht einer Cyberattacke besteht“, betont Marion Mahlstedt, Leiterin Produktmanagement Cyberversicherung von HDI. Im Schadenfall hat der Unternehmer über die HDI Cyberversicherung daher rund um die Uhr Zugriff auf eine Cyberschaden-Hotline. Dadurch ist die sofortige Unterstützung durch einen IT-Sicherheitsdienstleister sichergestellt, in den ersten 90 Minuten ohne Anrechnung auf den Selbstbehalt. Gleichzeitig sind Eigenschäden wie die Kosten für die Forensik und zur Datenwiederherstellung genauso abgedeckt wie Drittschäden und – als Optionen – Internetdiebstahl sowie Abwehr einer Cybererpressung.

Mitarbeitereigene IT-Systeme abgesichert

Auch die Verwendung von eigenen IT-Systemen und Geräten der Mitarbeiter bzw. daraus entstehende Schäden sind in der HDI Cyberversicherung bereits in der Grundversion über die „Bring your own device“-Deckung abgesichert. Denn der Trend, dass Mitarbeiter ihr eigenes Tablet oder ihr Smartphone für berufliche Aufgaben nutzen, ist ungebrochen.

Anzeige



IHR PLUS: UNSERE
LEIDENSCHAFT FÜR TECHNIK.

Die Technischen Versicherungen von R+V –
maßgeschneiderte Lösungen für Ihre Firmenkunden.

Vertrauen Sie einem Partner mit exzellentem, technischem Know-how. Ganz gleich, ob Sie Maschinen, Bauleistungen, Montage oder Elektronik versichern möchten – unsere Experten engagieren sich mit Herzblut für die speziellen Anforderungen Ihrer Firmenkunden und stehen Ihnen jederzeit kompetent zur Seite. Jetzt mehr erfahren bei Ihrem Maklerbetreuer oder auf www.makler.ruv.de

Ihr Partner
im Maklermarkt

R+V DIE VERSICHERUNG
MIT DEM PLUS.



Continentale mit neuem bAV-Baustein für Geringverdiener

(ac) Die Continentale Lebensversicherung verfügt in der betrieblichen Altersversorgung (bAV) über einen neuen Angebotsbaustein: Mit der kapitaleffizienten klassischen FörderRente Classic Pro, die der Versicherte seit Ende Februar im Portfolio hat, profitieren Kunden aktuell von einer laufenden Verzinsung von 2,9%. Die Gesamtverzinsung liegt bei bis zu 4,0%. Kollektivverträge richtet die Continentale schon ab fünf Mitarbeitern ein. Damit ist eine einfache Anmeldung der Arbeitnehmer über eine Liste möglich.

Das Wichtigste im Überblick

Die Beiträge zu diesem neuen bAV-Baustein finanziert ausschließlich der Arbeitgeber. Er muss Hauptarbeitgeber des Mitarbeiters sein. Dessen Brutto-Einkommen darf höchstens 2.200 Euro monatlich oder 26.400 Euro jährlich betragen. Ob der Arbeitnehmer in der Rentenversicherung pflichtversichert ist, spielt keine Rolle. Auch Mitarbeiter, die in der Elternzeit oder länger erkrankt sind, können von dieser neuen Art der Betriebsrente profitieren. Der Arbeitgeber muss mindestens zusätzlich zum bereits geschuldeten Lohn 240 Euro einzahlen, um gefördert zu werden. Maximal dürfen 480 Euro pro Jahr fließen. 30% des Beitrages darf der Arbeitgeber über das Lohnsteuerabzugsverfahren einbehalten. Der darüber hinausgehende Beitrag gilt als Betriebsausgabe. Die neue geförderte Betriebsrente ist eine Direktversicherung mit lebenslanger Rentenzahlung und Kapitalwahlrecht. Der Tarif muss für die besondere steuerliche Förderung ungezillmert sein. Das heißt, die Abschlusskosten sind über die gesamte Laufzeit verteilt. Eine Information über den Abschluss dieses bAV-Bausteins an den Mitarbeiter reicht aus. Eine individuelle Beratung ist nicht notwendig.



„20 Jahre AssCompact – wir gratulieren und bedanken uns gleichzeitig für die hervorragende Zusammenarbeit.“

Als Franken wissen wir: AssCompact und die Versicherungsbranche gehören einfach zusammen, so wie das Festspielhaus und Bayreuth, die Kaiserburg und Nürnberg. Das Fachmedium hat sich als eines der wichtigsten der Branche etabliert und bietet uns als NÜRNBERGER Versicherung einen erstklassigen Informationsaustausch mit den Maklern. Weiter so!“

Jürgen Wahner, Vertriebsvorstand der NÜRNBERGER Versicherung



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

Anzeige

BRSG: Rentenwerk präsentiert fondsgebundene Direktversicherung

(ac) Das von fünf genossenschaftlich geprägten Versicherern getragene Rentenwerk hat nach der Reform der Betriebsrente jetzt sein Produkt fertiggestellt. Nach intensiver Sondierungsphase mit den Sozialpartnern bieten die Lebensversicherer von Barmenia, Debeka, Gothaer, HUK-COBURG und Die Stuttgarter nun eine fondsgebundene Direktversicherung an, die sich digital verwalten und flexibel anpassen lässt. Mit dem neuen Produkt gehen die Gespräche mit den Sozialpartnern nun in eine konkretere Phase. Neben der fondsgebundenen Direktversicherung sind für die fünf Versicherer daher auch andere Lösungen denkbar, sollte das von den Sozialpartnern gewünscht sein.

Neues Portal untermauert digitale Transparenz

Dr. Normann Pankratz, stellvertretendes Mitglied der Vorstände der Debeka Versicherungen, kommentiert die neue fondsgebundene Direktversicherung: „Die Sozialpartner wollen ein Produkt anbieten, hinter dem sie auch selbst stehen können: Als Mitglieder-orientierte Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit ist uns dieses Anliegen besonders wichtig. Daher gibt es bei uns keinerlei versteckte Kosten, etwa durch Kick-backs aus Kapitalanlagen.“ Ein für den neu entwickelten Tarif maßgeschneidertes Portal untermauert die digitale Transparenz des Rentenwerk-Produkts.

Zudem verwendet das Rentenwerk angepasste Sicherheitsmechanismen der klassischen Rentenversicherung und nutzt konsequent die Ausgleichsfähigkeit über die Zeit und aus dem Kollektiv, um das von den Sozialpartnern gewünschte Sicherheitsniveau zu erreichen. So können die Tarifpartner beispielsweise das Risiko stark minimieren, dass Renten in der Auszahlungsphase nach unten schwanken.

ERFOLGE

ERLEBEN

Mit einem starken Partner.



In der aktuellen Niedrigzins-Phase bieten Baufinanzierungen und Privatkredite überdurchschnittliche Umsatzmöglichkeiten. Besonders, wenn sie so ausgezeichnet sind wie die der DSL Bank. Und das ist nicht der einzige Grund, unser Partner zu werden. Ihre Vorteile:

- ▶ Flexible und innovative Produkte
- ▶ Attraktive Konditionen – z. B. bis 30 Jahre Sollzinsbindung
- ▶ Individuelle Provisionsgestaltung
- ▶ Online-Vertriebsplattform Starpool mit Angeboten der wichtigsten Produktgeber
- ▶ Garantierter Kundenschutz/keine Cross-Selling-Verpflichtungen
- ▶ Stornofreies Privatkreditgeschäft
- ▶ Vielfältige Qualifizierungsangebote über die DSL Bank Akademie
- ▶ Bundesweites Servicenetz mit persönlichen Ansprechpartnern

Werden Sie jetzt Partner der DSL Bank und nutzen Sie unsere Angebote für Ihren Erfolg!

Telefon: 0228 889-71100 · E-Mail: kontakt@dslbank.de
www.dslbank.de/partner

DSL | Bank

Partnerbank der
Finanzdienstleister



„ AssCompact prägt seit 20 Jahren die Berichterstattung im Makler- und Mehrfachagentenmarkt der Versicherungsbranche und hat in dieser Zeit den Spitzenplatz als Leitmedium in diesem Segment der Assekuranz erobert. Daneben ist die DKM der Dreh- und Angelpunkt für den persönlichen Austausch innerhalb der Branche. Ich wünsche AssCompact, dass das Redaktionsteam weiterhin am Ball bleibt als Impulsgeber und Multiplikator für die Themen, die Makler und Versicherer bewegen. Machen Sie weiter so!“

Wolfgang Hanssmann,
Vorstandsvorsitzender der HDI Vertriebs AG



Anzeige

Zurich sichert Smart Home ab

(ac) Techno-Plus heißt die neue Smart-Home-Absicherung aus dem Haus der Zurich. Das Produkt schützt als All-Risk-Ergänzung zu einer Hausrat- oder Wohngebäudeversicherung die fest installierte intelligente Haustechnik. Die Zurich möchte damit der steigenden Nachfrage nach Smart-Home-Lösungen Rechnung tragen sowie die Lücke zwischen der Absicherungsnotwendigkeit intelligenter Haustechnik und dem Leistungsumfang konventioneller Hausrat- oder Wohngebäudeversicherungen schließen.

Allgefahrenschutz für Technikaffine

Die intelligente Haustechnik ist leistungsstark, aber in der Regel teuer. Schäden an ihr sind in den meisten Fällen auch nicht über eine Hausrat- oder Wohngebäudeversicherung abgedeckt. Unsachgemäße Handhabung, Kurzschlüsse oder Sabotage können zudem Folgeschäden verursachen. In der Techno-Plus sind Wasserschäden durch Nicht-Leitungswasser mit eingeschlossen. Darüber hinaus sind unabhängig vom Hersteller die Steuertechnik für Heizung, Kühlung, Licht sowie Kommunikationstechnik wie beispielsweise Gegensprechanlagen versichert. Auch die gesamte Sicherheitstechnik mit Alarmanlagen, Videokameras oder Bewegungsmeldern ist inkludiert.

„Techno-Plus leistet, wenn der Home-Server im Keller durch Hochwasser leidet, ein Familienmitglied die Technik falsch bedient und daraus ein Sachschaden entsteht oder der Heimwerker versehentlich die Kabel in der Wand anbohrt und beschädigt. Damit bieten wir einen Allgefahrenschutz für technikaffine Kunden“, erklärt Benedikt Kreuzberg, Leiter Underwriting Engineering Lines SME bei der Zurich Gruppe Deutschland.

NÜRNBERGER bietet PKV für Studenten

(ac) Die NÜRNBERGER hat seit Kurzem eine private Krankenversicherung speziell für Schüler und Studenten im Angebot. Laut Angaben des Versicherers beläuft sich der monatliche Beitrag einer privaten Krankenversicherung für einen 21-jährigen auf 350,75 Euro. Bei dem neuen Tarif zahlen Schüler und Studenten dagegen nur 97,21 Euro. Nach Abschluss des Studiums können sich die Versicherten entweder gesetzlich pflichtversichern oder mit entsprechendem Verdienst über der Jahresarbeitsentgeltgrenze sowie bei Selbstständigkeit in die private Krankenvollversicherung wechseln.

Leistungen ohne Selbstbeteiligung

Der Studententarif der privaten Krankenversicherung beinhaltet zahlreiche Leistungen ohne Selbstbeteiligung wie etwa Schutzimpfungen, Behandlungen bei Ärzten und Heilpraktikern oder Maßnahmen zur Zahnprophylaxe. Für Sehhilfen und eine Laserbehandlung der Augen kommt die NÜRNBERGER anteilig für die Kosten auf. Reicht der Kunde keine Rechnungen ein, erhält er Beiträge zurückerstattet. Hinzuwählen können Versicherte den Zusatzbaustein fürs Krankenhaus, der unter anderem eine Behandlung durch den Chefarzt und eine Unterbringung im Zwei-Bett-Zimmer umfasst.

IDEAL lanciert neuen Online-Auftritt für „UniversalLife“

(ac) Die IDEAL Versicherungen haben ihren Online-Auftritt für die UniversalLife überarbeitet. Das neue Kommunikationskonzept bietet den zertifizierten Vertriebspartnern Unterstützung für ihre Beratung. Unter www.universallife.de/vertriebspartner können sie sich über die UniversalLife-Versicherung informieren und Verkaufshilfen herunterladen.

Ob für Rentengenießer, Wiederanleger, Baustellenliebhaber oder Enkelunterstützer – in fast jeder Lebenssituation bietet das Versicherungskonto der IDEAL Flexibilität in den Vorsorgebausteinen sowie bei der Beitragszahlung und vereint Alters- und Risikovorsorge in einem Vertrag. Sicherheitsbewussten Anlegern bietet die IDEAL UniversalLife eine aktuell laufende Verzinsung von 3% plus Treuebonus. Zuzahlungen oder Kapitalentnahmen sind jederzeit möglich.

R+V und Union Investment entwickeln gemeinsam Zielrente für bAV II

(ac) Über die gemeinsame Tochter R+V Pensionsfonds AG bieten die R+V Versicherung und Union Investment allen Tarifparteien in Deutschland nun eine Lösung im Rahmen des Sozialpartnermodells für die bAV. Die R+V Versicherung übernimmt dabei wie bisher alle Aufgaben, die mit der Führung der Gesellschaft, der Beratung und der Kundenbetreuung verbunden sind. Union Investment gestaltet den entsprechenden Spezialfonds, in den das Geld für die spätere Betriebsrente der Arbeitnehmer investiert wird.

Die beiden genossenschaftlichen Unternehmen können dabei individuell für jede Branche ein Zielrentenprodukt erstellen – je nach den Wünschen von Arbeitgebern und Gewerkschaften. In Abstimmung mit den Sozialpartnern wird eine gemeinsame Renditeeinschätzung vorgenommen. Anhand dieser wählt dann Union Investment die Kapitalanlageklassen (z. B. Aktien, Anleihen, Rohstoffe) und definiert eine entsprechende Strategie. Darüber hinaus können in die Zielrente Versicherungsbausteine integriert werden, beispielsweise bei Invalidität oder zur finanziellen Absicherung von Hinterbliebenen.

Anzeige



RHION
Krankenkasse IHD
MRTK
Hervorragend
Betreuung
& Service

DYNAMISCH

MIT RHION IN BEWEGUNG BLEIBEN

Stetig arbeiten wir an der Optimierung unserer Produkte und unseres Services – denn nur wer sich weiterentwickelt, bleibt unter den Besten.

Sie haben Interesse an einer Zusammenarbeit? Sprechen Sie uns an.

www.rhion.de

Rhion
VERSICHERUNGEN

AXA kauft Mitbewerber XL Group

(ac) Für 12,4 Mrd. Euro kauft der AXA-Konzern einen seiner bisherigen Konkurrenten, den auf den Bermudas beheimateten Industrie- und Rückversicherer XL Group. Der Abschluss der Transaktion wird für die zweite Jahreshälfte 2018 erwartet. AXA-CEO Thomas Buberl bezeichnete die Transaktion als eine einzigartige strategische Gelegenheit für den Konzern, sein bisher überwiegend auf Lebensversicherungen und Vermögensverwaltung ausgerichtetes Geschäftsmodell auf Schaden- und Unfallversicherungen zu verlagern. So wolle man gemessen an den Beitragseinnahmen zum Weltmarktführer für Schadenversicherungen im kommerziellen Industrieversicherungsbereich werden.

„Adam Riese“ startet Rechtsschutzversicherung

(ac) Die Digitalmarke der Wüstenrot & Württembergische-Gruppe, „Adam Riese“, die seit Ende Oktober 2017 bereits mit dem Angebot einer Privathaftpflichtversicherung am Markt präsent ist, bietet jetzt auch eine Rechtsschutzversicherung an. Diese wartet mit einer täglichen Kündigung, einem kostenfreien Check zur Prüfung von privaten Verträgen sowie einem einmaligen Selbstbehaltverzicht bis 150 Euro nach drei Jahren Schadenfreiheit auf. Das Produkt, das in den Varianten L und XL angeboten wird, ist über den Direktkanal auf www.adam-riese.de abschließbar und soll demnächst auch über Poolmakler und Vergleichsportale wie Verivox und CHECK 24 verfügbar sein.

Zum Konzept von Adam Riese zählt der besondere Zuschnitt auf die Bedürfnisse von Maklern: Vereinfachte digitale Prozesse, eine Anbindung jedes Vertriebspartners auf Basis des führenden BiPRO-Standards sowie eine vollautomatische Policierung gehören bei Adam Riese zu den Standards. Für Direktkunden sind die digital vereinfachte Produktgestaltung, ein schneller Online-Abschluss und ein voll digitaler Schadenprozess von Vorteil.

Oberösterreichische legt Risikoschutz für Mobilheime neu auf

(ac) Mit einer neuen Produktlösung der Oberösterreichischen Versicherung können Camper und Dauercamper ihr „zweites Zuhause“ umfassend absichern: Bis zu einer Höchstentschädigungssumme von 60.000 Euro schützt das Dauercamper-Produkt vor den finanziellen Folgen von Feuer, Blitzschlag, Explosion und Flugzeugabsturz sowie Sturm und Hagel. Zu beachten ist dabei ein Selbstbehalt von 300 Euro. Über die Inhaltsversicherung sind neben den bereits genannten Risiken auch Schäden durch Leitungswasser, Frost, Einbruch und Vandalismus bis zu einer Wertgrenze von 10.000 Euro versichert.

Abgerundet wird das Risikopaket von einer Glasbruchversicherung und einer Absicherung für die Haus- und Grundbesitzerhaftpflicht für den am Standplatz fix abgestellten bzw. nicht zugelassenen Wohnwagen. Die Versicherungssumme beträgt hier 3 Mio. Euro.

Versicherungskammer intensiviert Maklermanagement Komposit



Andreas Knauer leitet den neuen Bereich.

(ac) Der Konzern Versicherungskammer positioniert sein Maklergeschäft Komposit neu. Unter dem Namen „Maklermanagement Komposit“ will der Serviceversicherer im Rahmen des konzernweiten Multikanalvertriebs der erfolgreichen Entwicklung im deutschlandweiten Maklergeschäft Rechnung tragen. Das Versicherungskammer Maklermanagement Komposit konzentriert sich auf das Firmen- und Landwirtschaftsgeschäft und wird von Andreas Knauer verantwortet.

Digitale Unterstützung

Ein neuer digitaler Service mit strukturierter Angebotsabfrage richtet sich speziell an den Bedürfnissen der Makler aus und soll die Geschäftsprozesse vereinfachen. Im Internet unter <http://makler-versicherungskammer.de> können Makler neben einer umfassenden Angebotserstellung unter anderem Verkaufsunterlagen herunterladen oder Highlights für bestimmte Zielgruppen, etwa für das Handwerk und die Landwirtschaft, finden. Außerdem sind im Internet die Kontaktdaten aller Ansprechpartner rund um Schaden, Vertragsauskunft und Service abrufbar. Außerdem gibt es eine Beratersuchfunktion nach Postleitzahl, die Makler schnell zu ihrem persönlichen Betreuer führt.

» DIE INFLATION IST
NOCH NICHT DA,
WO SIE SEIN SOLLTE. «

MARIO DRAGHI*
EZB-Präsident
20.07.2017

» DER MISCHFONDS
DJE - ZINS & DIVIDENDE
BEHAUPTET SICH
IN JEDEM
INFLATIONSUMFELD. «

DR. JAN EHRHARDT
Vorstand DJE Kapital AG

Der Mischfonds DJE - Zins & Dividende zeichnet sich durch eine differenzierte Gewichtung von Anleihen und Aktien aus. Zielsetzung ist es, regelmäßige Zinseinkünfte zu generieren sowie eine möglichst nachhaltige positive Wertentwicklung bei geringer Volatilität zu schaffen. Durch diese Strategie behauptet sich der Fonds mit einem Mindestanteil von 50 % Anleihen in den Inflationsumfeldern. Fordern Sie unsere Unterlagen an: Info@dje.de



Alle veröffentlichten Angaben dienen ausschließlich Ihrer Information und stellen keine Anlageberatung oder sonstige Empfehlung dar. Aktienkurse können markt-, währungs- und einzelwertbedingt relativ stark schwanken. Wertpapiere bieten keinen umfassenden Schutz gegen die Geldentwertung. Auszeichnungen, Ratings und Rankings sind keine Kauf- oder Verkaufsempfehlungen. Frühere Wertentwicklungen sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung. Weitere Informationen zu Chancen und Risiken finden Sie auf der Webseite www.dje.de. Der Verkaufsprospekt und weitere Informationen sind in deutscher Sprache kostenlos bei der DJE Investment S.A. oder unter www.dje.de erhältlich. Verwaltungsgesellschaft der Fonds ist die DJE Investment S.A. Vertriebsstelle ist die DJE Kapital AG.

* In Original: „Inflation is not where we want it to be, and where it should be“, Mario Draghi, Pressekonferenz 20.07.2017, Frankfurt am Main. <http://www.ecb.europa.eu/press/presscon/2017/html/170720en.html>



AssCompact informiert seit 20 Jahren über Themen und Trends, die für den Vertrieb von Finanz- und Versicherungsprodukten relevant sind. Ausführlich im Magazin, stets aktuell in den täglichen News. Eine wichtige Informationsquelle und Entscheidungshilfe – gerade auch für Vermittler. Auch die Branchenevents und Studien haben für Helvetia eine hohe Bedeutung. Herzlichen Glückwunsch für die erfolgreiche Arbeit und die besten Wünsche für die Zukunft.“

Jürgen Horstmann, Mitglied der Geschäftsleitung Helvetia Deutschland, Gesamtleiter Vertrieb & Marketing, Vorstand Helvetia Leben



Anzeige

Chubb hilft bei der Bewältigung von Krisenfällen

(ac) Der Industrierversicherer Chubb hat Mitte März sein neues Versicherungskonzept Crisis Protect in Deutschland eingeführt. Die Versicherungslösung unterstützt Unternehmen und deren betroffene Kunden und Gäste bei der Bewältigung von Krisenfällen wie terroristischen Anschlägen, Geiselnahmen oder Explosionen. Crisis Protect ist konzipiert für Unternehmen oder Organisationen, bei denen im Falle von Unfällen oder Zwischenfällen auf dem Firmengelände oder einem anderen definierten Ort voraussichtlich viele Kunden, Besucher oder Mitarbeiter betroffen wären. Hierzu gehören beispielsweise Kinos, Stadien, Ferienresorts und Hotels sowie Banken und Supermärkte.

Krisenkommunikationsberatung ist mit inbegriffen

Die betroffenen Personenkreise erhalten unter anderem eine Invaliditäts- und Todesfallleistung, die Übernahme medizinischer Kosten, Schwerverletztengeld, psychologische Hilfe und Rehabilitation sowie Assistenzleistungen wie beispielsweise die Organisation des Notfalltransports. Auch eine juristische Notfallberatung sowie eine Krisenkommunikationsberatung durch die externe PR-Agentur Grayling Deutschland ist im Versicherungsumfang enthalten. Die Kosten von bis zu 5.000 Euro für die Rechtsberatung und bis zu 25.000 Euro für die PR-Leistung übernimmt Chubb.

LV 1871 erweitert Fondspalette

(ac) Die LV 1871 erweitert die Fondspalette für ihre fondsgebundenen Versicherungen um drei neue Fonds. Zwei vermögensverwaltende Mischfonds und ein Indexfonds mit dem Fokus auf Nachhaltigkeit wurden neu in die Fondsauswahl aufgenommen. Geschäftspartner und Kunden der LV 1871 können damit aus insgesamt 80 Einzelfonds und exklusiven Lösungen wie Expertenpolice und ETF-Portfolio Plus auswählen.

Mit dem 4Q-INCOME FONDS I und dem Deutsche Concept Kaldemorgen VC erweitert die LV 1871 das Angebot ihrer vermögensverwaltenden Mischfonds. Beim Deutsche Concept Kaldemorgen VC (LU1268496996) steht der nachhaltige Wertzuwachs im Mittelpunkt. Dafür werden bis zu 100% des Vermögens in Aktien, Anleihen, Zertifikate, Geldmarkt- und Kassainstrumente investiert. Der Fonds erweitert auch die Basis für die Expertenpolice.

Wertzuwachs und Nachhaltigkeit

Einen möglichst hohen Wertzuwachs strebt der 4Q-INCOME FONDS I (DE0009781997) an. Der Fonds ist überwiegend in festverzinslichen Wertpapieren in- und ausländischer Emittenten investiert. Maximal 25% dürfen in Aktien und Aktienzertifikaten angelegt werden. Der Dimensional Funds plc Global Sustainability Core Equity Fund (IE00B7T1D258) erweitert die Riege der Aktienfonds in der Fondsauswahl der LV 1871. Es handelt sich um einen Indexfonds aus der Kategorie Nachhaltigkeit und Ökologie. Kunden und Geschäftspartner investieren damit in nachhaltige Unternehmen.

Allianz macht bAV durchgängig digital

(ac) Die Allianz Lebensversicherungs-AG startet mit „FirmenOnline“ eine digitale bAV-Lösung. Sie beinhaltet zwei verbundene Portale, eines für Arbeitgeber und eines für Arbeitnehmer. Der Kundenwunsch stand bei der Gestaltung im Zentrum. Alf Neumann, Vorstand Allianz Leben und verantwortlich für Digitalisierung: „Laufende Rückmeldungen der Anwender sind ein zentrales Element der Arbeit in unserem Agilen Training Center in Stuttgart.“

Die Allianz hat die BRSG-Weichenstellungen aktiv aufgegriffen und bietet unter anderem ein Modell für die neu eingeführte Förderung von Arbeitgeberbeiträgen bei Arbeitnehmern mit einem Einkommen bis 2.200 Euro brutto sowie Lösungen für die Riester-Förderung in der bAV. Zudem arbeiten Allianz Leben und Allianz Global Investors an einem modularen Angebot für das Sozialpartnermodell (reine Beitragszusage).

VHV: Forderungsausfallabsicherung als Basisprodukt

(ac) Die VHV bietet mit FIRMENPROTECT-Forderungsausfall Basis einen transparenten und einfachen Tabellentarif für die Absicherung von Forderungen an. Unabhängig von der Unternehmensgröße und den erwirtschafteten Umsätzen entscheiden Unternehmen selbst über die Höhe ihres Versicherungsschutzes.

Das Produkt bietet Schutz gegen Zahlungsunfähigkeit oder Zahlungsunwilligkeit, je nach Höhe des ausgewählten Absicherungsbedarfs und unterstützt Unternehmen beim Forderungsmanagement. Der Einstiegspreis hierfür liegt bei 600 Euro pro Jahr bei einer Jahreshöchstentschädigung von 25.000 Euro und einem maximalen Schutz von 10.000 Euro. Eingeschlossen ist außerdem eine professionelle Bonitätsprüfung: Unternehmen können die Liquidität ihrer Auftraggeber überprüfen, bevor sie Aufträge annehmen.

Anzeige

compact: ohne Gesundheitsfragen
comfort: keine Anrechnung der Mitwirkung


ALTE LEIPZIGER
ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.



**NEU und wie für Sie gemalt:
Die passende Unfallversicherung für Ihre Kunden!**

Mit den Varianten compact, classic oder comfort und den verschiedenen Invaliditäts- und Rentenmodellen finden Sie den idealen Schutz.

www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/unfallversicherung

Standard Life verkauft Versicherungsgeschäft an Abwickler

(ac) Rund ein halbes Jahr nach der Fusion des britischen Lebensversicherers Standard Life mit dem Vermögensverwalter Aberdeen gibt es in dem neuen Unternehmen Standard Life Aberdeen eine einschneidende Veränderung. Der Konzern hat bekannt gegeben, dass er sein Versicherungsgeschäft vollständig an den Abwickler Phoenix Group verkaufen will. Der Deal soll bereits im dritten Quartal 2018 abgeschlossen sein und umgerechnet 2,6 Mrd. Euro sowie eine Beteiligung von 20% an Phoenix in die Kassen von Standard Life Aberdeen spülen.

Das Versicherungsgeschäft von Standard Life umfasst rund 4,8 Millionen Lebens- und Rentenversicherungskunden in Großbritannien und Europa. In Deutschland dürften rund 500.000 Lebensversicherungskunden davon betroffen sein. Vertrieb und Beratung verbleiben laut einer offiziellen Mitteilung bei Standard Life Aberdeen. Im Gegenzug soll das Unternehmen der bevorzugte Vermögensverwalter der Phoenix Group werden. Standard Life Aberdeen will das mit dem Verkauf eingenommene Kapital nutzen, um die Vermögensverwaltung zu stärken. Die verwalteten Kundengelder sollen auf über 1 Bio. Dollar gesteigert werden, insbesondere durch eine Expansion in den USA und Asien.

Getsafe bringt digitale Zahnzusatzversicherung

(ac) Das Heidelberger InsurTech-Start-up Getsafe bringt eine modulare Zahnversicherung auf den Markt. Das Basispaket kostet 5,90 Euro im Monat, eine feste Vertragslaufzeit gibt es nicht und die Police ist täglich kündbar. Um auch größere Zahnbehandlungen und Leistungen im Bereich Zahnersatz (z. B. Implantate) in Anspruch nehmen zu können, kann der Schutz jederzeit modular erweitert werden. Der Abschluss der Versicherung sowie die Erstattung der Leistungen erfolgen automatisiert über die Getsafe-App: Der Kunde fotografiert mit dem Smartphone seine Zahnarztrechnung ab. In den meisten Fällen kann die Leistung dann bereits direkt und ohne Wartezeiten erstattet werden. Über die App werden Versicherte außerdem automatisch an Kontroll- und Vorsorgetermine beim Zahnarzt erinnert. Bei der Arztsuche und Terminabsprache ist das Unternehmen seinen Kunden ebenfalls behilflich.

Weitere Versicherungsprodukte

Getsafe will in den kommenden Monaten weitere Versicherungsprodukte im Gesundheitsbereich, aber auch in den Bereichen Sach- und Lebensversicherung auf den Markt bringen. Das Start-up will sich so als umfassender Lebensbegleiter für digitale Kunden positionieren.

20
JAHRE
AssCompact



„Heute nehmen wir das 20. Jubiläum zum Anlass, um Ihnen für die kooperative Zusammenarbeit der letzten Jahre zu danken. Gemeinsam mit Ihnen, dem führenden Informationsgeber der Branche, haben wir einen erfolgreichen Weg beschritten und möchten diesen zusammen mit Ihnen weitergehen. Zu diesem ganz besonderen Jubiläum gratulieren wir herzlich und freuen uns auf weitere 20 Jahre innovativer und erfolgreicher Zusammenarbeit!“

Stefan Heisig,
Filialdirektor Makler Personen
bei der R+V Allgemeine Versicherung AG

KRAVAG

R+V

CONDOR

Die R+V Versicherungsgruppe

Anzeige

Barmenia sichert langfristige Arbeitsunfähigkeit ab

(ac) Die Barmenia Versicherungen sichern mit ihrer Barmenia SoloBU ab sofort auch den Fall einer langfristigen Arbeitsunfähigkeit (AU) finanziell ab. Die Leistung wegen AU zahlt die Barmenia in gleicher Höhe wie die versicherte BU. Der Kunde erhält die AU-Leistungen, wenn er sechs Monate ununterbrochen arbeitsunfähig gewesen ist. Oder aber nach vier Monaten AU, wenn absehbar ist, dass er auch zwei weitere Monate nicht arbeiten kann.

„Gelbe Scheine“ als Nachweis

Bereits die sogenannten „gelben Scheine“, die bei der Krankenkasse einzureichen sind, reichen als AU-Nachweise aus. Aber auch andere Nachweise sind möglich. Die Leistungserklärung erhält der Kunde dann innerhalb von einer Woche. Die AU-Leistungen können optional gegen Zahlung eines Mehrbeitrages bei Abschluss von neuen Verträgen vereinbart werden.

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

Mehr Effizienz und bessere Servicierung durch eine neue Vertriebsstruktur

Interview mit Oliver Brüß, Vertriebsvorstand der Gothaer Versicherungen

Die Gothaer hat ihre Vertriebsstrukturen umgebaut. Im Vertriebsressort laufen die Ausschließlichkeit und der Partnervertrieb parallel nebeneinander, die Unterstützung aus den zentralen Bereichen wurde jedoch gebündelt. Eine neue Einheit soll zudem für mehr Kundenorientierung in der Produktentwicklung sorgen.

Herr Brüß, Sie haben intensiv an einer neuen Struktur im Gothaer Vertrieb gearbeitet. Wie sieht das Ergebnis aus?

In der Tat war 2017 ein intensives Jahr; fristgerecht zum 01.01.2018 haben wir die neue Aufstellung dann umgesetzt. So haben wir unseren Multikanalvertrieb, der bei der Gothaer

„Wir haben in dieser neuen Struktur eine ganz neue Einheit geschaffen: das Produkt- und Marktmanagement. Diese Abteilung wird künftig Produktentwicklungen marktorientiert begleiten – über alle Kanäle hinweg.“

die Ausschließlichkeitsorganisation und die direktvertrieblichen Instrumente umfasst, ausgebaut und zugleich unseren Maklervertrieb weiterentwickelt. Letzterer heißt nun Partnervertrieb. Dort sind unter Leitung von Ulrich Neumann die Segmente Makler – ohne die technischen Makler, die bei uns an die Sparten angebunden sind –, Vertriebe, Pools, Verbände und neu auch Banken, kooperierende Versicherungsvereine sowie Intermediäre gebündelt. Auch die Direktion Österreich ist jetzt dort angehängt.

Was hat Sie zu diesen Veränderungen bewogen?

Effizienz und Effektivität waren hier die Beweggründe. Natürlich spielen auch Kosten eine Rolle, aber Zielsetzung war vor allem eine bessere Servicierung unserer Vertriebspartner. Das erreichen wir nun durch das Bündeln von Kompetenzen in einer Matrixorganisation. So haben wir nun jeweils einen zentralen Bereich für Marketing und Verkaufsförderung, für Vertriebstechnologie oder auch für die Weiterbildung. Die unterschiedlichen Vertriebspartner haben zwar an vielen Stellen eigene Anforderungen, doch gibt es ja vielfach auch ähnliche Bedürfnisse, deshalb haben wir die Kompetenzen zusammengefasst.

Wie sieht es mit der Maklerbetreuung aus?

Wir haben weiterhin unsere fünf Standorte in den Regionen. Geändert hat sich zum einen der Name. Die Maklerdirektionen heißen jetzt Partnervertriebsdirektionen. Zum anderen sind sie auch anders aufgestellt. Das einfache Privatkundengeschäft der Makler wird jetzt zentral von Köln aus betreut, und zwar durch die Gothaer Beratungs- und Vertriebs-GmbH, kurz GoBV. Die Mitarbeiter dort sind alle gelernte Versicherungskaufleute und können sehr kompetent unterstützen. Der

große Vorteil für die Partner ist, dass wir so deutlich erweiterte Servicezeiten und Erreichbarkeiten darstellen können. Das komplexere Geschäft wie etwa das Unternehmenskundengeschäft läuft weiter über unsere Standorte und die Direktionsbevollmächtigten.

Sind die Änderungen beim eigenen Gothaer-Außendienst ähnlich?

In unserer Ausschließlichkeitsorganisation haben wir uns ebenfalls effizienter aufgestellt und die Zahl der Standorte von 28 auf 17 reduziert. Zugleich haben wir die persönliche Betreuung unserer Vertriebspartner neu organisiert, sodass sie jetzt eine noch bessere Unterstützung vor Ort erhalten. Zudem können sie auch auf eine spezielle Einheit im GoBV zurückgreifen und Backoffice-Tätigkeiten und die Telefonie dorthin auslagern. Möglicherweise weiten wir dieses Angebot auch irgendwann mal auf Makler aus.

Ich möchte aber, was die Matrixorganisation angeht, noch einen wichtigen Punkt ergänzen: Wir haben in dieser neuen Struktur eine ganz neue Einheit geschaffen: das Produkt- und Marktmanagement. Diese Abteilung wird künftig Produktentwicklungen marktorientiert begleiten – über alle Kanäle hinweg. Wir wollen weg von einem Spartendenken hin zu einer starken Orientierung an den Bedürfnissen unserer Kunden und Vertriebspartner.

Ein sehr erfolgreiches Beispiel für diesen Ansatz ist Gothaer Index Protect, ein Einmalanlageprodukt im LV-Bereich, das wir im letzten Herbst eingeführt haben. Dieses Produkt wurde von einem interdisziplinären Team auf der Basis neuer Arbeitsmethoden wie Design

Thinking entwickelt und durch intensive Befragungen von Kunden und Vertrieb sowie Marktforschung begleitet.

Auch die technische Anbindung der Vertriebspartner soll effizienter werden. Wie ist es darum bestellt und inwiefern hilft Ihnen BiPRO?

BiPRO ist auf jeden Fall ein guter gemeinsamer Nenner. Leider hat BiPRO noch nicht überall im Markt die gleiche Akzeptanz und Priorität. So müssen wir zum Beispiel bei manchen Pools und Vertrieben je nach Potenzial Einzellösungen finden. Unser Wunsch ist aber, dass sich BiPRO sowohl auf Versicherer- als auch auf Vertriebsseite durchsetzt. Wir engagieren uns hier sehr stark und können diese Themen in der neuen Aufstellung mit größerer Professionalität und Durchschlagskraft handhaben.

Wie sieht es mit eigener Beratungstechnologie aus?

Wir sehen uns alle Prozesse sehr differenziert an und fragen, wo wir Mehrwerte für Kunden und Vermittler schaffen können. Für die Ausschließlichkeit digitalisieren wir letztlich den kompletten Beratungsprozess. Dabei reicht die Bandbreite von einer Beratungs-App über ein CRM-System und einen digitalen Kundenordner bis hin zu Schaden- und Rechnungs-Apps.

Im Maklerbereich sind die Interessen natürlich anders gelagert. Deshalb unterstützen wir auch die BiPRO-Entwicklung in allen Bereichen – etwa TAA-Prozesse, Postkorb, beschleunigte Antragsabwicklung – intensiv. Was die Maklerverwaltungsprogramme angeht, haben wir übrigens eine große Marktabdeckung. Diese liegt bei rund 85%. Und natürlich stellen wir auch Produkte digital zur Verfügung, sodass der Makler diese auf seinem Rechner hat und mit wenigen Eingaben ein Angebot erstellen kann. Das beschleunigt den Prozess, der Kunde bekommt schnellstmöglich seine Police und der Makler seine Provision.

Mit welchen Produkten wollen Sie denn dann den neuen Weg gehen?

Da gibt es einige Beispiele. Wir haben aber nicht nur Produkte erneuert oder

ganz neu lanciert. Uns treibt hier auch die Verständlichkeit und Transparenz der Bedingungswerke an und alles, was die Kundenorientierung betrifft. Daher haben wir auch alle Bedingungswerke mithilfe des Hohenheimer Verständlichkeitsindex überarbeitet.

Was die Produkte selbst betrifft, so haben wir unser SHU-Privatkundenangebot an vielen Stellen renoviert und auch eine absolute Marktneuheit eingeführt: Unsere neue Wohngebäudeversicherung ist die erste am Markt mit einem Schadenfreiheitsrabatt. Kunden mit jüngeren Gebäuden können bei einem Erstvertrag bis zu 20% sparen. Das ist natürlich ein attraktiver Akquisitionsansatz. Auch in der Unfallversicherung gibt es deutliche Preissenkungen, weil wir bei den handwerklichen Berufen stärker differenzieren und vier Untergruppen gebildet haben. Angefasst haben wir auch die private Haftpflicht und die Hausratversicherung. Ganz neu in unserem Portfolio ist eine Tierkrankenversicherung für Hunde. Hier sehen wir einen Markt mit großem Potenzial und bisher nur wenigen Anbietern.



Oliver Brüß

Komposit bleibt für die Gothaer also der Treiber?

Komposit, insbesondere auch Gewerbe, ist bei uns ein wichtiger Treiber im Maklergeschäft. Dort wollen wir uns weiter positionieren. So werden wir Gothaer Gewerbe Protect künftig auch für größere Unternehmen anbieten. Den Cyber-schutz haben wir ebenfalls gerade ausgeweitet. Auch da gibt es noch sehr viel Potenzial. Deshalb werden wir die Underwriter-Kompetenzen vor Ort auch ausbauen. So sollen grundsätzlich auch in den Partnervertriebsdirektionen 80% des Geschäfts am Point of Sale entschieden werden.

Welche Rolle spielt dabei noch das LV-Geschäft?

Wir stehen zur Lebensversicherung und sehen auch hier viele Möglichkeiten. Wir konzentrieren uns auf die Geschäftsfelder Biometrie, neue Klassik und natürlich bAV. Hier geben wir weiter Gas, ebenso auch in der Krankenversicherung, und das sowohl in der Vollkostenkrankenversicherung als selbstverständlich auch in der Zusatzversicherung und der bKV. ■

„Natürlich stellen wir auch Produkte digital zur Verfügung, sodass der Makler mit wenigen Eingaben ein Angebot erstellen kann. Das beschleunigt den Prozess, der Kunde bekommt schnellstmöglich seine Police und der Makler seine Provision.“



© Tatjana Balzer - Fotolia.com

Heimbewohner werden noch stärker zu Kasse gebeten

Das Pflegestärkungsgesetz III (PSG III) ermöglicht Lohnsteigerungen in Pflegeheimen. Die neue GroKo will die Löhne in der Altenpflege „sofort und spürbar“ verbessern. Wie erste Beispiele zeigen, sollen das alleine die Heimbewohner bezahlen. Einziger Ausweg: eine private Pflegezusatzversicherung, am besten sofort.

Die gute Nachricht zuerst: 8.000 neue Fachkraftstellen für die medizinische Behandlungspflege will die GroKo schaffen. Wenngleich es sich dabei nur um den berühmten Tropfen auf den heißen Stein handelt, ist ein Anfang gemacht, um die Situation für die Pflegebedürftigen in den Heimen zu verbessern.

Die schlechte Nachricht ist, dass insbesondere die Möglichkeiten des PSG III, die es den Trägern von Pflegeheimen erleichtern, ihren Beschäftigten bessere Löhne zu zahlen, zu erheblichen finanziellen Mehrbelastungen der Heimbewohner führen könnten. Lohnsteigerungen sollen dabei bis auf Tarifniveau anerkannt werden. Einrichtungen in Brandenburg, Sachsen und Sachsen-Anhalt haben das mit neuen Tarifabschlüssen für ihre Pflegekräfte bereits umgesetzt. Da die Heime Tarifsteigerungen auf die Heimbewohner voll umlegen dürfen, stiegen die Eigenbeiträge seit Februar 2018 pro Person und Monat dort um mehr als 500 Euro. Die Betroffenen sind mit ihren Nerven am Ende und wissen nicht mehr weiter.

Die Gepflegten müssen zahlen

Das Bundesgesundheitsministerium (BMG) hält sich zu dieser Sachlage nach einer ARD-Anfrage bedeckt. Die Pflegeversicherung sei ein Teilleistungssystem, heißt es. Wenn insbesondere bei vollstationärer Pflege ein Eigenanteil verbleibe, sei dieser von den Versicherten selbst aufzubringen. Dieser sogenannte „einrichtungseinheitliche Eigenanteil“ (eeE) beträgt Angaben des BMG zufolge derzeit im Durchschnitt 581 Euro pro Monat und Person. Sollten die genannten ostdeutschen Vor-

reiter Schule machen, könnte der eeE im Zuge des PSG III und der GroKo-Ver einbarung bundesweit steigen. Das hätte fatale Auswirkungen auf die derzeit 780.000 Menschen, die in Pflegeheimen leben, und für die, die künftig stationäre Pflege in Anspruch nehmen müssen.

Pflegelücke ist wichtigster Beratungsansatz

Das Risiko des hohen Eigenanteils im Pflegefall ist gestiegen: Das muss die Kernaussage in jedem Beratungsgespräch sein. Maklern und Vermittlern ist zu empfehlen, klar und unmissverständlich zu verdeutlichen, dass Pflegebedürftigkeit immer auch eigenes Geld kostet sowie Vermögen und Ressourcen angreift. Noch immer glauben viele Menschen in Deutschland, dass die gesetzliche Pflegeversicherung sämtliche Kosten übernimmt, ein fataler Irrglaube und ein wesentlicher „Einsteiniger“ in das Gespräch.

Lukrative Chancen im Vertrieb

Die Beratungskompetenz der Vermittler sichert ihren Vertriebs Erfolg. In Deutschland gibt es derzeit erst rund 3,5 Millionen Pflegezusatzpolicen. Ein Premiumprodukt ist die Deutsche PrivatPflege mit ihrem Bausteinsystem: Der Kunde kann seine finanzielle Absicherung flexibel wählen, er bezahlt nur das, was er wirklich braucht. Er entscheidet, wie und wo er gepflegt werden will. Der Schutz richtet sich nach seinen eigenen Wünschen. Zahlreiche kostenfreie Zusatzleistungen sind ein weiteres Verkaufsargument. Vermittler oder Makler können den Vertrag mit ein paar Klicks zeitsparend online abschließen. ■



Von Dr. Rainer Reitzler, Vorstandsvorsitzender der Münchener Verein Versicherungsgruppe

Mein MARKT.PLATZ.

EXZELLENTER ÜBERBLICK

ALLE AN EINEM ORT

STARKE BRANCHEN-COMMUNITY

Messe Dortmund
23.-25. Oktober 2018
www.die-leitmesse.de

DKM 
DIE LEITMESSE FÜR DIE FINANZ-
UND VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT



Das Geheimnis einer erfolgreichen BU? Ein schlüssiges Konzept

„Mich betrifft das nicht“, „viel zu teuer“ und „am Ende zahlt sie sowieso nicht“ – solche Irrglauben und Vorurteile rund um die Berufsunfähigkeit sind weitverbreitet. Makler müssen hier jeden Tag Überzeugungsarbeit leisten. Wie ein schlüssiges Konzept aus Produkt, Service und BU-Kompetenz zum Erfolg führt, beschreibt die Basler Lebensversicherung.

Verbraucher meinen, eine BU-Versicherung sei viel zu kompliziert, und sie wüssten nicht, was eigentlich abgesichert ist. Es ist richtig: BU-Produkte sind sehr komplex und nicht auf den ersten Blick in allen Details zu verstehen. Hilfe ist dabei nötig. Eine BU setzt ein Höchstmaß an Kompetenz in der Beratung und in der Kenntnis der Produkte voraus. Nicht umsonst haben sich Makler darauf spezialisiert. Eine BU kann man nun einmal nicht mit einem Klick auf dem Smartphone abschließen. Und dennoch muss die BU kein Buch mit sieben Siegeln sein. Hierbei können Produktentwickler einen wertvollen Beitrag leisten.

Kein Buch mit sieben Siegeln

Die Basler Leben verfolgt einen klaren Produktkurs. Die Produktlösungen sollen leicht zu verstehen und attraktiv in der Preisgestaltung sein und einen klaren Zielgruppenfokus haben. Das gilt auch für die Basler Berufsunfähigkeitsversicherung. Sie bietet einen hochwertigen Einkommensschutz zu günstigen Prämien für viele Berufsgruppen an. Kunden, die mehr absichern möchten,

können Zusatzbausteine wie Krankheits-, Inflations-, Arbeits- und Pflegeschutz sowie Nachversicherungsregelungen wählen und ihren Versicherungsschutz damit erweitern. Somit wird eine Überfrachtung des Produktes vermieden und Makler haben eine sehr gute Chance, ihren Kunden das Produkt zu erklären.

Auch die Preisgestaltung hilft dabei. So bietet die Basler im Marktvergleich für zahlreiche Berufe außerordentlich attraktive (bezahlbare) Prämien an. Und auch für junge Leute wurde eine der größten Einstiegshürden beseitigt. Umfragen haben ergeben, dass sich 16- bis 25-Jährige vorstellen könnten, einen Vertrag abzuschließen, wenn es einen Preisvorteil in den ersten Jahren gäbe. Diesem Wunsch trägt der Einsteiger-Tarif der Basler Rechnung: Bis zum 34. Lebensjahr des Versicherten ist ein um 40% reduzierter Startbeitrag in den ersten fünf Jahren bei vollem Versicherungsschutz vorgesehen. Der volle Beitrag wird erst ab dem sechsten Versicherungsjahr erhoben. Eine weitere Besonderheit ist die Gesundheitsprüfung für unter 30-Jährige. Dabei wird nur das abgefragt, was wirklich notwendig ist. Es gibt also einerseits weniger Fragen, andererseits aber auch verkürzte Abfragezeiträume. Mit dem Zielgruppenansatz werden viele Einwände entkräftet.



Von Lisa Kurz, Bereichsleiterin Vertriebsförderung bei der Basler Lebensversicherungs-AG

Man kann gar nicht jung genug sein

Eine echte BU-Versicherung für Schüler, Auszubildende und Studenten ist im Markt selten. Umso erstaunlicher, da in jungen Jahren Vorerkrankungen seltener vorliegen und noch sehr günstige Prämien möglich sind. Diese Lücke hat die Basler geschlossen. Schüler werden bereits ab dem 10. Lebensjahr und auf Wunsch sogar durchgehend bis zum 67. Lebensjahr versichert. Auszubildende und Studenten können sich auf den angestrebten Beruf absichern. Sie werden so eingestuft, als ob sie ihre Ausbildung bereits absolviert hätten. Das macht den BU-Schutz für diese Zielgruppen besonders günstig. Ausflüchte, wie „das ist zu teuer“ oder „ich bin zu jung“ sind schnell widerlegt.

Eine BU-Police ist ein finanzieller Lebensretter. Durch Krankheit, Unfall oder Invalidität kann von heute auf morgen die berufliche Existenz auf dem Spiel stehen. Die Wahrscheinlichkeit, bis zum Rentenbeginn berufsunfähig zu werden, liegt für 20-jährige Männer bei 43%, für gleichaltrige Frauen bei 38%. Die Aussage „mich betrifft das doch nicht“ kann schnell ad absurdum geführt werden, wenn man berücksichtigt, dass psychische Erkrankungen mit 43%, Herz-Kreislauf-Erkrankungen mit 13% und Krebs mit rund 10% die häufigsten Ursachen für Berufsunfähigkeit sind.

Was zählt, wenn der BU-Fall eingetreten ist, ist eine faire und schnelle Regulierung durch den Versicherer. Welche Erwartungen Kunden diesbezüglich haben, hat erst kürzlich ServiceValue in der Studie „Fairste Schaden- und Leistungsregulierer 2018“ analysiert. Rund 47.000 Kunden wurden folgende Fragen gestellt: Wer bearbeitet Schadenfälle besonders schnell? Wer wickelt Leistungsanträge unkompliziert und nachvollziehbar ab? Wer zahlt zuverlässig und hält sich an Zusagen?

Basler ist unter den Besten

Die Basler Leben gehört zu den besten Regulierern in der Berufsunfähigkeitsversicherung. Um sich im Bereich der Leistungsregulierung an die Spitze des Marktes zu setzen, hat die Basler Leben

ein ineinandergreifendes Servicekonzept aus qualifiziertem BU-Team für die Risiko- und Leistungsprüfung, Teleclaiming, Leistungs-Check und Vor-Ort-Service entwickelt. Das BU-Team rekrutiert sich aus medizinisch und juristisch qualifizierten und zertifizierten Mitarbeitern, die bei Vorlage sämtlicher leistungsrelevanten Unterlagen innerhalb von fünf Tagen ein Votum abgeben. Das ist übrigens auch in den Basler-Bedingungen festgeschrieben.

Von wegen „im Stich gelassen!“

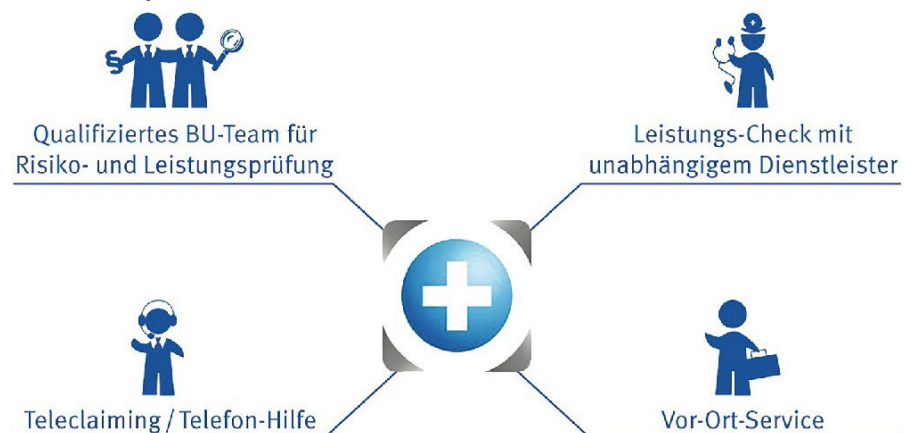
Beim Teleclaiming wird der Leistungsantrag gemeinsam mit dem Kunden in einem Telefoninterview ausgefüllt. Ein Leistungsfallmanager steht beratend zur Seite. Ein langwieriger Schriftwechsel, um die erforderlichen Unterlagen zusammenzubekommen, kann in der Regel entfallen. Der Leistungsantrag kann auch direkt vor Ort beim Versicherten, unterstützt durch eine medizinische Fachkraft eines unabhängigen Dienstleisters, ausgefüllt werden. Auch bei dieser Variante ist die Qualität der Angaben sichergestellt. In den meisten Fällen kann sehr zügig entschieden werden. Beim Versicherten kommt das Gefühl, sich allein gelassen zu fühlen, gar nicht erst auf.

Die Basler Leben hat ein ineinandergreifendes Servicekonzept aus qualifiziertem BU-Team für die Risiko- und Leistungsprüfung, Teleclaiming, Leistungs-Check und Vor-Ort-Service entwickelt.

BU-Kompetenz und Erfahrung

Wer sich als Versicherer im BU-Markt erfolgreich positionieren möchte, benötigt Erfahrung und Kompetenz. Beides hat die Basler, die bereits seit 1958 das BU-Geschäft betreibt. Zwei Beispiele für die BU-Kompetenz: Der Rückversicherer Gen Re bescheinigt der Basler ein hervorragendes Engagement und herausragende Leistungen in der Qualifizierung der Mitarbeiter in den Bereichen Leistungsregulierung und Risikoprüfung. Seit 2012 erhält die Basler Jahr für Jahr die Bestnote „Ausgezeichnet“ im BU-Kompetenz-Rating von MORGEN & MORGEN, unter anderem mit Höchstbewertungen für die Annahme- und Leistungsquote. ■

Servicekompetenz auf allen Ebenen



Quelle: Basler Leben



Eine staunenswerte Achterbahnfahrt

Die Geschichte der Fondspolizen ist wechselhaft: eine Art Berg- und Talfahrt auf der Achterbahn. Aktuell geht es langsam wieder nach oben. Neben den neuen Regularien gibt es bei der Vermittlung aber einige Fragen zu beachten. Dieses Sonderthema gibt Antworten.

Das Neugeschäft im Bereich der fondsgebundenen Produkte zieht etwas an. Einige Altersvorsorgesparer setzen allmählich doch etwas mehr auf Rendite als auf Sicherheit. Versicherer stärken zudem nicht zuletzt aus eigenem Interesse heraus diese Produktkategorie. Es ist gar von einer Renaissance die Rede. Bisher kennt die Geschichte der Fondspolizen und fondsgebundenen Produkte Höhen und Tiefen. Bei einer Korrektur an den Finanzmärkten reagieren die Nachfrager sensibel und beim letzten Crash stellten sich selbst Versicherungsvorstände die Frage, ob man nicht besser die Finger davon gelassen hätte. Nun geht es – um beim Bild der Achterbahn zu bleiben – auf den schmalen Gleisen langsam wieder nach oben. Und so sind Fondspolizen auch wieder im Portfolio der Versicherungsmakler angekommen. Makler sind hier der stärkste Vertriebskanal. Grund genug, in diese Ausgabe ein Sonderthema dazu aufzunehmen. Im Vordergrund stehen dabei in den folgenden Artikeln und Interviews

vor allem die vertrieblichen und nicht die regulatorischen Aspekte.

Ein Zögern und ein Hadern

In einer Achterbahn wirken große Kräfte: Während der Wagen die Richtung – also nach oben oder nach unten – wechselt, stellt sich der Körper nicht so schnell auf die Veränderung ein. Zusammen mit einer hohen Beschleunigung wird der Körper kräftig in den Sitz gedrückt. So abrupt ist der Wechsel hin zu Fondspolizen nicht, doch wirft der Markt immer wieder die Frage auf, ob Versicherungsmakler auf die „kurvenreiche Steigung“ bzw. die Beratung von Fondspolizen gut vorbereitet seien? Es gibt Stimmen, die Maklern die Qualifikation für die Vermittlung von Fondspolizen



© pictador - Fotolia.com

Vor diesem Hintergrund sind auch die umfassenden Aufklärungskampagnen von Investmentgesellschaften zu sehen, die mehr Informationen in den Markt tragen und damit auch weniger investmentaffine Vermittler erreichen wollen. Im übertragenen Sinne laden sie Vermittler ein: „Steigen Sie ein. Die Fahrt beginnt.“

Abschluss und stetige Begleitung

Nun gibt es bei der Auswahl einer Fondspolice auch einiges zu beachten. Zunächst fällt der Blick auf die Versicherungs-konstruktion. Zu entscheiden ist aber auch über Fondsstrategien und Fondsmix. Für die Rendite einer Police mitentscheidend sind die Kosten, und die machen auch die Vergleichbarkeit von Fondspolices, aber auch den Vergleich von Fondspolices und einem Direktinvestment in einen Fonds schwer. Und mit dem Abschluss einer Police beginnt die Betreuung des Kunden und seines Vertrages bis zu seinem Laufzeitende. Bis der Vertrag dort ankommt, dürften sich Parameter wie Lebenssituation, Risikoprofil oder die Finanzmärkte mehrmals gedreht haben. Diese Aspekte, die hier in der Einleitung nur angerissen werden, finden sich auf den Folgeseiten ausführlich und fachmännisch erläutert.

Potenzielle Aufsteiger

AssCompact führt vierteljährliche Befragungen durch. Sie stellen eine Stichprobe dar, an der sich verschiedene Entwicklungen gut ablesen lassen. Auch zu Fondspolices lassen sich so einige Erkenntnisse gewinnen. In den AssCompact TRENDS I/2018 spiegelt sich demnach die nebenstehend beschriebene Nachfragesteigerung nach Fondspolices noch nicht deutlich wider. Die Produkte liegen in der sogenannten „Hitparade der Produkte“ nur auf Platz 16. Davor finden sich insbesondere Sachversicherungen. Blickt man auf die Trenderwartungen, zeigen sich die befragten unabhängigen Vermittler positiver. Dort rücken fondsgebundene Lebens- und Rentenversicherungen zumindest auf Platz 13 vor. Damit gehören sie auf jeden Fall zu den potenziellen Aufsteigern. Die Favoriten unter den Anbietern waren in dem Segment übrigens die ALTE LEIPZIGER, Allianz und Canada Life.

Quelle: AssCompact TRENDS I/2018

absprechen. Sie fordern eine Zusatzqualifikation. Verbunden ist damit die geteilte Meinung, ob eine fondsgebundene Versicherung tendenziell eine Wertpapieranlage oder doch eher ein Versicherungsschutz ist. Eine Diskussion, die im Zuge von IDD und MiFID II die politischen Gremien in Brüssel und Berlin herausforderte. Von Marktteilnehmern kam – nicht immer ganz ohne Eigennutz – auch die Forderung nach einer Sachkunde in der Anlageberatung. Die Begründung: Bei der Vermittlung von Fondspolices würde häufig nicht die Absicherung von Risiken, sondern vielmehr die Kapitalbildung im Vordergrund stehen.

Durchsetzen konnte sich diese Meinung aber nicht. Das konnten dagegen die Meinungsvertreter, die in dem Produktsegment weiterhin den Absicherungsgedanken sehen. Pauschal lässt sich einem Vermittler- oder Beratertyp sicherlich die Qualifikation nicht absprechen. Doch soll auch nicht unerwähnt bleiben, dass es auch Versicherungsmakler gibt, die sich in dem Segment nicht wohlfühlen.

Die regulatorische Komponente

An dieser Stelle sei nur kurz auf die neuen Regularien hingewiesen. Denn mit MiFID II, IDD und VVG ändern sich direkt oder indirekt auch die Vorschriften über die Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten. Rechtsanwalt Hans-Ludger Sandkühler wirft hierzu in seiner Kolumne zu MiFID II auch einen Blick auf Versicherungsanlageprodukte und die Verquickung der Regelwerke. Ein zu großes Hindernis sollten die neuen Regularien für die Vermittlung von Fondspolices nicht sein: Für sie dürfte die Fahrt kurvenreich, aber sicher nach oben gehen. ■

Sonderthema im Überblick

Fondspolice oder Fonds: Was rechnet sich für den Kunden?

Makler sind im Vertrieb von fondsgebundenen Produkten stärkster Kanal

Anhand welcher Kriterien findet man den richtigen Fonds für Fondspolices?

„Sparen einmal anders denken!“

Fondspolice 4.0 – Potenziale für eine rentablere Altersvorsorge heben



Fondspolice oder Fonds: Was rechnet sich für den Kunden?

Für eine effiziente Altersvorsorge sind Fondspolice nicht mehr wegzudenken. Sie bieten mehr Rendite als sicherheitsorientierte Produkte und können oft auch gegenüber Direktinvestments in Fonds Vorteile haben. Welches Instrument für welchen Kunden geeignet ist, vergleicht ein neues Tool des Instituts für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP).

Deutsche Verbraucher sind bei der Gestaltung ihrer privaten Altersvorsorge immer noch sicherheitsorientiert und scheuen sich vor Produkten wie zum Beispiel Aktienfonds bzw. Fondspolice. Allerdings machen es hohe Garantiezusagen schwierig, mit bezahlbaren Altersvorsorgebeiträgen im Niedrigzinsumfeld vernünftige Ablaufleistungen und Rentenhöhen zu erwirtschaften. Will man mehr Chance auf höhere Renditen haben, dann muss man auch mehr Risiko eingehen. Das klappt hervorragend mit der Einbeziehung des Kapitalmarktes. Neben einem Direktinvestment in Fonds sind hier Fondspolice eine gute Möglichkeit, den Aktienmarkt an seiner Altersvorsorge zu beteiligen. Zwar ist die direkte Anlage in Fonds flexibler und bei Fondspolice entstehen für den Versicherungsmantel höhere Kosten durch Abschluss- und Versicherungsverwaltungskosten, aber es gibt auch wesentliche Vorteile.

Die wesentlichen Vorteile von Fondspolice

Die Vorteile einer Fondspolice gegenüber einem Direktinvestment in einen Fonds sind:

- Absicherung des finanziellen Langlebkeitsrisikos durch eine garantierte lebenslängliche Rente. Zu Rentenbeginn besteht außerdem die Möglichkeit, die Kapitalauszahlung der lebenslangen Rentenzahlung vorzuziehen. Hier kann der Kunde dann nach Ablauf der Ansparphase konkret seine aktuellen Lebensumstände berücksichtigen.



Von Prof. Michael Hauer, Geschäftsführer des Instituts für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP)

Zum Investmentsteuerreformgesetz (InvStRefG):

Das InvStRefG enthält ein grundlegend reformiertes Besteuerungssystem für Publikums-Investmentfonds. Statt bisher bis zu 33 Besteuerungsgrundlagen brauchen die Anleger für ihre Steuererklärung zukünftig nur noch vier Angaben: Höhe der Ausschüttung, Wert des Fondsanteils am Jahresanfang, Wert des Fondsanteils am Jahresende, Angabe, ob es sich um einen Aktienfonds, einen Mischfonds, einen Immobilienfonds oder um einen sonstigen Fonds handelt. Als Ausgleich für die neu geschaffene Besteuerung auf Fondsebene erhalten die Anleger eine Teilfreistellung für Erträge aus dem jeweiligen Fonds. Die Steuerfreistellung beträgt:

- Aktienfonds (Aktienquote $\geq 51\%$ gemäß Verkaufsprospekt): 30% Teilfreistellung,
- Mischfonds (Aktienquote $\geq 25\%$ gemäß Verkaufsprospekt): 15% Teilfreistellung,
- Rentenfonds, sonstige Fonds (Aktienquote $< 25\%$): 0% Teilfreistellung,
- Inländische bzw. ausländische Immobilienfonds: 60% bzw. 80% Teilfreistellung.

Fondspolice erhalten eine Teilfreistellung in Höhe von 15% – unabhängig davon, welche Fonds in der Fondspolice enthalten sind. Diese neuen Regelungen sind in den Beispielen dieses Artikels und im IVFP-„FondsanlagenOPTIMIERER“ enthalten.

- Fondspolices sind auf Anlegerebene abgeltungsteuerfrei (auch nach Investmentsteuerreformgesetz – Näheres dazu siehe im Kasten links), das heißt, während der gesamten Beitragszahlungsphase werden keine Steuern auf die Erträge fällig. In der Auszahlungsphase kommt es bei der Rentenauszahlung nur zu einer Ertragsanteilsbesteuerung – beachtlich dabei ist, dass kein Steuerabzug beim vorhandenen Verrentungskapital stattfindet. Bei der Wahl einer Kapitalleistung sind 50% aller Erträge gemäß dem Halbeinkünfteverfahren steuerfrei, sofern die 12/62-Regel erfüllt ist.
- Bei Fondspolices ist das Umschichten von einem Fonds zu einem anderen meist (abhängig vom Versicherer) kostenfrei. Das bedeutet, es fallen weder Abgeltungsteuer noch Gebühren beim Kauf des neuen Fonds an. Da derzeit der Trend zu vermögensverwaltenden Fondsportfolios geht, bei denen der Versicherer das Depot gemäß der Kundenstrategie managt, finden dort regelmäßig einige Fondswchsel statt – spätestens aber beim empfehlenswerten Ablaufmanagement.
- Auch wenn Garantien Geld kosten, möchten manche Kunden trotzdem Beitragsgarantien „hinzubuchen“. Dies ist bei vielen Fondspolices in prozentualen Schritten zwischen 0% und 100% bezogen auf den Beitrag möglich.
- Manche Versicherer bieten bei einigen Fonds die sogenannten Kickbacks an, das heißt, ein Teil der Verwaltungskosten des Fonds wird der Fondspolice gutgeschrieben. Am Markt gibt es zunehmend auch Versicherer, die bekannte Publikumsfonds als institutionelle Anteilsklassen mit verminderten Verwaltungskosten anbieten. Der daraus resultierende Vorteil ist nicht unbeachtlich. Trotzdem wird er in den nachfolgenden Vergleichsberechnungen nicht mit berücksichtigt.

Laufzeit und Abgeltungsteuer

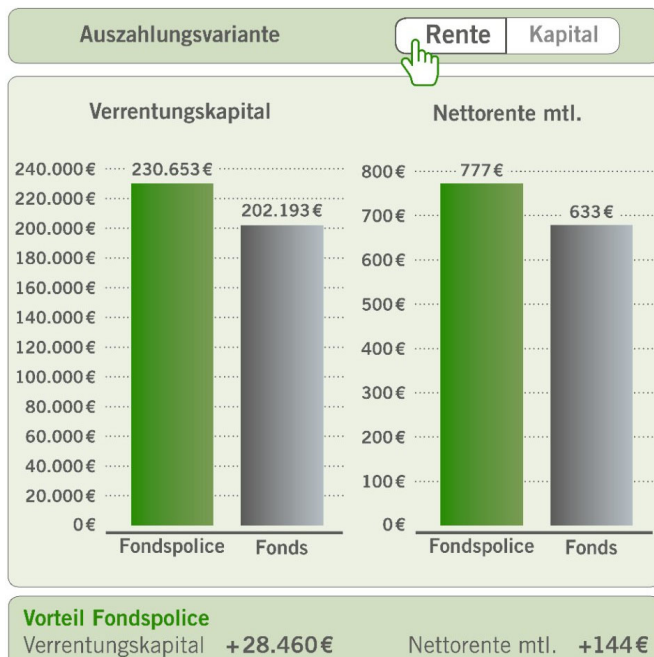
Es stellt sich nun also die Frage, ab welcher Laufzeit der Vorteil der Abgeltungsteuerfreiheit der Fondspolices die Kosten des Versicherungsmantels übertrifft. Hierzu dient ein Praxisvergleich als Beispiel: Wir wählen einen Fonds mit einer Wertentwicklung von 6,9% p. a. und laufenden Kosten (TER) von 1,4% p. a., das heißt also eine Wertentwicklung nach Kosten von 5,5% p. a. und ein Agio von 5,0%. Bei der Fondspolice werden jährliche Verwaltungskosten in Höhe von 9,6% auf den Beitrag und 2,5% Abschlusskosten verteilt auf fünf Jahre berücksichtigt – ein separates Agio auf den Fonds gibt es in der Regel nicht. Daraus resultieren folgende Ergebnisse:

Ab welcher Laufzeit übertrifft der Vorteil der Abgeltungsteuerfreiheit der Fondspolices die Kosten des Versicherungsmantels?

Quellen: IVFP

Auszahlungsart	Einzahlungsart	Break-even-Betrachtung
Rentenleistung	Sparplan, kein Fondswechsel	Fondspolice ab einer Laufzeit von 10 Jahren besser
	Einmalbeitrag, kein Fondswechsel	Fondspolice ab einer Laufzeit von 10 Jahren besser
Kapitalauszahlung	Sparplan, kein Fondswechsel	Fondspolice laufzeitunabhängig im Nachteil
	Sparplan ab drei Fondswechsel	Fondspolice ab einer Laufzeit von 12 Jahren besser
	Einmalbeitrag, ab einem Fondswechsel	Fondspolice ab einer Laufzeit von 17 Jahren besser

Beispielrechnung Fonds vs. Fondspolice



„FondsanlagenOPTIMIERER“: monatlicher Beitrag 300 Euro, Laufzeit 30 Jahre, Aktienfondsrendite 5,5% p. a. nach Kosten, drei Fondswchsel; Verwaltungskosten bei der Fondspolice 9,6% p. a., Abschlusskosten 2,5% p. a., verteilt auf 5 Jahre

Wie man in dem Vergleich sieht, hängen die Ergebnisse stark davon ab, ob die Rentenleistung oder Kapitalauszahlung gewählt wird und wie viele Fondswchsel vorgenommen werden. Natürlich spielen auch noch das Agio beim Fondskauf, die Fondsanlage in der Rentenphase und die Lebensdauer eine Rolle. Um diesen komplexen Vergleich durchführen zu können, hat das Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) den „FondsanlagenOPTIMIERER“ entwickelt, der bereits bei einigen Versicherungsgesellschaften im Einsatz ist. Durch Eingabe der individuellen Daten erfolgt ein Abgleich, ob die Fondspolice des Versicherers oder das Direktinvestment besser für den Kunden geeignet ist (siehe Schaubild). Dabei ist das Investmentsteuerreformgesetz berücksichtigt. ■

Makler sind im Vertrieb von fondsgebundenen Produkten stärkster Kanal

Interview mit Ulrich Wiesenewsky, Leiter Distribution Services bei Willis Towers Watson und verantwortlich für die Vertriebswegestudien

Unabhängige Vermittler sind mit einem Marktanteil von knapp 29% stärkster Vertriebskanal in der Lebensversicherung. Das zeigt der aktuelle Vertriebswege-Survey Lebensversicherung von Willis Towers Watson. Treiber der Entwicklung ist unter anderem der steigende Absatz von fondsgebundenen Policen mit laufendem Beitrag.

Herr Wiesenewsky, der Absatz von fondsgebundenen Lebensversicherungen hat im Jahr 2016 deutlich zugenommen. Davon hat der Vertriebsweg unabhängige Vermittler profitiert. Wie erklären sich hier die Zusammenhänge?

Das fondsgebundene Geschäft war – wie übrigens auch das BU-Geschäft – immer schon eine Domäne des Maklergeschäfts. Nun hat in dem von uns zuletzt untersuchten Zeitraum das Neugeschäft in dieser Produktkategorie dazugewonnen.

„Das fondsgebundene Geschäft war immer schon eine Domäne des Maklergeschäfts. Das Neugeschäft hat nun in dieser Produktkategorie dazugewonnen. An dieser Stelle überrascht es also nicht, dass der Vertriebsanteil der Makler gewachsen ist.“

Es konnte 2016 um deutliche 3,5 Prozentpunkte zulegen. An dieser Stelle überrascht es also nicht, dass der Vertriebsanteil dort gewachsen ist.

Wenn wir uns den Bereich nun in seinen verschiedenen Ausprägungen, also fondsgebundene Lebensversicherung als kleine Kategorie und die fondsgebundene Rentenversicherung als Hauptkategorie, sowie die Unterteilung in laufende Beiträge und Einmalbeiträge anschauen, findet man eine weitere Erklärung für die Entwicklung.

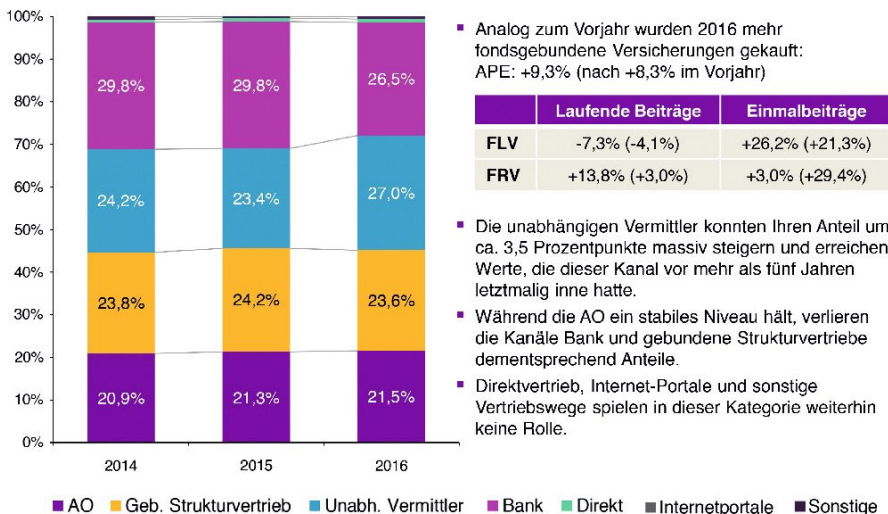
Weil das Einmalbeitragsgeschäft schlechter gelaufen ist?

Ja, im Studienzeitraum haben wir einen Rückgang des Einmalbeitragsgeschäfts erlebt. Dort ist im Neugeschäft traditionell der Bankenkanal stark. Ein Rückgang bei den Einmalbeiträgen bedeutet gleichermaßen, dass die Banken an Marktanteilen verlieren. Das Neugeschäft gegen laufende Beiträge wiederum konnte sogar leicht zulegen. Und nachdem das wieder ein Schwerpunkt bei unabhängigen Vermittlern ist, haben sich die Marktanteile zugunsten der Versicherungsmakler und anderen ungebundenen Vertriebe verschoben.

Ihre Untersuchung führen Sie beinahe seit 20 Jahren durch. Welche Entwicklung gab es denn über den gesamten Zeitraum?

Man muss dazu sagen, dass es anfangs kaum fondsgebundene Produkte gab. Stärkere Entwicklungen haben erst die positiven Börsenjahre am Ende des letzten Jahrhunderts und später das Alterseinkünftegesetz gebracht. Zudem war die Lebensversicherung früher ein Markt der Ausschließlichkeit. Der Maklerkanal hat sich eigentlich erst über die Jahre sehr stark entwickelt und die Ausschließlichkeit hat signifikant an Marktanteilen verloren. Das hat auch damit zu tun, dass in den späten 90er- und den jungen 2000er-Jahren Gesellschaften aus der angelsächsischen Welt in den deutschen Markt eingetreten sind. Dann hat sich allmählich das Angebot deutscher Gesellschaften entwickelt. So ist die Anzahl der Anbieter nach und nach auf 50 bis 60 massiv gestiegen. Der Anteil des Maklerkanals in der Lebensversicherung ist sozusagen

Fondspolizen finden immer mehr Interesse – Gewinner sind insbesondere die unabhängigen Vermittler



Fondsgebundene Lebens- und Rentenversicherungen ohne fondsgebundene Riester- und Basis-Renten: Vertriebswegestruktur gemäß APE, 2014–2016

Quelle: Vertriebswege-Survey Leben 2017, Willis Towers Watson

parallel mit dem fondsgebundenen Geschäft insgesamt gewachsen.

Nachdem es danach einige Jahre gab, in denen das fondsgebundene Geschäft schlechter gelaufen ist, hat auch der Maklerkanal wieder ein Stück weit verloren. Dann kam mit dem Absinken des Zinsniveaus das Einmalbeitragsgeschäft. Und das war – und ist es auch heute weiterhin – die Domäne der Banken. Das heißt, wie eben schon beschrieben, dass wir im Studienzeitraum einen Rückgang des Einmalbeitragsgeschäfts gesehen haben und damit einen Anteilsverlust des Bankenkanals. So ergibt sich, dass der Maklerkanal 2016 wieder Fuß fassen und deutlich Anteile im Neugeschäft hinzugewinnen konnte.

Wie erklären Sie sich dann den Zuwachs im fondsgebundenen Bereich im nun untersuchten Zeitraum?

Immer mehr Versicherer haben sich in der jüngeren Vergangenheit aus dem traditionellen Produktsegment zurückgezogen. Die Unternehmen haben damit den Markt der Lebensversicherungen gezielt gesteuert und den Ausbau von fondsgebundenen Produkten gefördert. Und da schließt sich wieder der Kreis: Dort, wo es Wachstum im fondsgebundenen Bereich gibt, wächst auch die Bedeutung des Maklerkanals.

Gefragt haben Sie auch nach den Erwartungen der Versicherer für die Zukunft. Was sagen die Versicherer?

Wir haben die Versicherer für die Lebensversicherung insgesamt nach der Bedeutung der Kanäle gefragt. Auf die einzelnen Segmente brechen wir das nicht herunter. Aber die Ergebnisse zu der Frage „Welche Bedeutung haben die einzelnen Vertriebskanäle über die nächsten fünf Jahre“ lassen doch auf einiges schließen: Wenn wir die Ergebnisse „gleichbleibende und zunehmende Bedeutung“ addieren, dann kommen wir zu folgenden Zahlen: 2013 gaben 91% der befragten Teilnehmer an, der Maklerkanal werde gleichbleibende oder zunehmende Bedeutung erlangen. 2014 lag der Wert bei 89%, 2015 bei 82% und dann sank er auf 77%. Jetzt gab es in der Befragung vom letzten Jahr erstmalig wieder einen Anstieg von 77 auf 85%. Eine

Steigerung von 8 Prozentpunkten kann man durchaus als signifikant bezeichnen.

Am Aktienmarkt gab es zuletzt leichte Schwankungen. Zudem gibt es mit IDD, MiFID II und LVRG II neue Regularien. Erwarten Sie starke Veränderungen im fondsgebundenen Bereich?

Würde es einen größeren Aktiencrash geben, hätte das natürlich Einfluss auf das fondsgebundene Geschäft. Das hat man im Rahmen der Finanzkrise, auch schon 2003 beim Platzen der Dotcom-Blase und in schlechten Börsenjahren gesehen. Die aktuelle Entwicklung, glauben wir, wird nicht für eine Beeinflussung ausreichen. Aber wenn der Markt weiter runtergeht, kann man davon ausgehen, dass es – wie in der Regel eigentlich immer – kein antizyklisches Verhalten, sondern ein zyklisches Verhalten geben wird.

Aber der wesentliche Treiber ist und bleibt der Wunsch der Anbieter, im Niedrigzinsumfeld keine klassischen Produkte mehr zu verkaufen. Und da wird es vorerst keinen Umschwung geben.

Der Online-Abschluss spielt in der Lebensversicherung kaum eine Rolle. Eignen sich die Lebensversicherung und vor allem die fondsgebundenen Policen nicht für das Internet?

Nun, hier haben wir ja über die Jahre sogar einen Rückgang gesehen. Das Thema Lebensversicherung ist im Direktvertrieb sehr schwierig und wird es auch bleiben. Die Produkte sind komplex und der Kunde entwickelt ja auch nicht plötzlich den Wunsch, schnell mal eine Lebensversicherung im Internet zu kaufen.

Zudem ist die Komplexität bei fondsgebundenen Produkten mit den variantenreichen Garantiemodellen, großen Fondspaletten und hohen Flexibilitäten noch größer. Wir sind der Meinung, dass der Online-Vertrieb auch in den nächsten Jahren keine große Rolle spielen wird. Den Anteil kann man in den Tabellen der Studie kaum ablesen, so klein ist er. ■

„Der wesentliche Treiber ist und bleibt der Wunsch der Anbieter, im Niedrigzinsumfeld keine klassischen Produkte mehr zu verkaufen. Und da wird es vorerst keinen Umschwung geben.“



Ulrich Wiesenevsky



Anhand welcher Kriterien findet man den richtigen Fonds für Fondspolice?

Berater und Kunden haben aufgrund der Komplexität die Qual der Wahl, wenn es um die Fondsauswahl für eine Fondspolice geht. Es gibt jedoch einige wichtige Kriterien, die bei der Entscheidungsfindung eine gute Hilfestellung geben können.

Die schiere Anzahl von rund 9.000 Publikumsfonds in Deutschland und des in offenen Publikumsfonds investierten Kapitals von rund 1 Bio. Euro nötigt vermutlich allen Betroffenen – Beratern und Kunden – Respekt ab. Nimmt man noch die vielen Neuerungen in regulierungs-, aufsichtsrechtlicher und steuerlicher Hinsicht dazu und berücksichtigt die Vielzahl an Fondsausprägungen, wird die Komplexität bei der Auswahl der „richtigen“ Fonds deutlich. Die ohnehin im Vorwege notwendige Kunden- und Bedarfsanalyse, unter anderem zur Geeignetheit einer Anlage, ist dabei noch gar nicht berücksichtigt.

Damit die Aufgabenstellung nicht von vornherein unmöglich wird, beschränkt sich der Autor an dieser Stelle auf einige ausgewählte Kriterien. Dabei liegt der Fokus auf Kriterien, die die Fonds selbst betreffen, ausgeklammert werden dabei eher aufsichtsrechtliche oder steuerliche Themen.

Aktiv oder passiv?

Ein immer bedeutender werdendes Thema bei der Fondsauswahl ist die Frage nach der jeweiligen Berechtigung aktiver (gemanagter) und passiver (oft einen Index nachbildender) Fonds. Aufgrund der dabei besonders im Fokus stehenden mehr oder weniger hohen Provisionserlöse ist der Ausgleich dieses Zielkonflikts zwischen der Beratungs- und Fondsbranche nach hohen Erlösen einerseits und der Anleger nach kostengünstigen Vermögensanlagen andererseits durchaus relevant. Dabei ist der in den vergangenen Jahren fulminante Anstieg der Anlagevolumina unter anderem in Exchange Traded Funds (ETFs) – also in passive Strategien – unübersehbar.

Die Argumente der jeweiligen Protagonisten bleiben hier unbeachtet, herausgestellt werden soll der positive Mix aus beiden

Welten, wenn es um die Fondsauswahl geht. Dies ist beispielsweise über einen Core-Satellite-Ansatz realisierbar, bei dem als „Kern“ in einem Portfolio zum Beispiel sehr transparente und liquide Märkte (wie etwa der Dax) über passive Strategien abgebildet werden. Ergänzend werden, wie Satelliten um das Kernportfolio herum, Märkte mit aktiven Strategien abgebildet, die zum Beispiel kleiner oder intransparenter sind (beispielsweise bestimmte asiatische Märkte oder Teile der Emerging Markets oder Rohstoffinvestments) oder beispielsweise auch eine überdurchschnittliche Wertentwicklung versprechen. So wären beide Welten – passiv und aktiv – sinnvoll berücksichtigt. Ein nicht ungewollter Nebeneffekt einer solchen Gesamtstrategie wird zudem die regelmäßig hohe, zumeist ausreichende Diversifikation an Titeln sein.

Risiko und Risikomessung

Damit kommen wir zu einem weiteren wichtigen Kriterium bei der Fondsauswahl: dem Risiko. Ob dabei die althergebrachte Form der Risikomessung über die Volatilität (noch) angemessen ist, sei hier dahingestellt. Nicht erst in Zeiten von WAI (Wesentlicher Anlegerinformation) und KI(ID)s (Key Investor (Information) Document) und den Anforderungen von MiFID II sowie IDD in Verbindung mit

dem VVG ist dies gleichwohl die risikotechnische Norm. Aufgabe dabei ist es darzustellen, welchen Risiken der Fonds unterworfen ist und wie Anleger ihn bewerten sollten. Zu diesem Zweck wird jeder Fonds einer bestimmten Risikokategorie von 1 bis 7 zugeordnet. Fonds der Kategorie 1 sind den geringsten, Fonds der Kategorie 7 den höchsten Risiken ausgesetzt. Während hier das Risiko mit der aus der Welt der Statistik stammenden „Abweichung vom Erwartungswert“ oder der „Schwankung(-sintensität) um den Mittelwert“ berechnet wird, gehen zur Risikodarstellung inzwischen viele einen anderen Weg.

Dabei wird der Anleger gefragt, ob und wie lange er zum Beispiel einen Vermögensverlust von beispielsweise 25% aushält. In diesem Sinne sind Risikokennzahlen wie der „Maximum Drawdown“ (maximaler Verlust) oder ein „Value at Risk“ durchaus zur Fondsauswahl geeignet. Der Value at Risk stellt dabei ein spezifisches Risikomaß für einen einzelnen Finanztitel oder für ein Anlageportfolio dar. Aus dem Risikomaß lässt sich ableiten, welcher Maximalverlust innerhalb einer festen Zeitspanne unter einer bestimmten Wahrscheinlichkeit möglich ist.

Bewertungsverfahren und Kennzahlen

Weitere wichtige Kriterien zur Fondsauswahl sind auch Bewertungsverfahren oder Kennzahlen. Zuvorderst sind dabei die Kosten zu nennen und ob diese in einem vernünftigen Verhältnis zur erreichten Performance der vergangenen Jahre stehen. Dabei sind die Kosten für aktive Fonds selbstverständlich allein aufgrund des Fondsmanagements höher als bei passiven. Bei Ersteren ist die Total Expense Ratio (TER, Gesamtkosten) eine gängige Kennziffer, auch wenn man wissen sollte, dass hier zwar die Verwaltungskosten und die Depotbankgebühr darunterfallen, nicht aber der Ausgabeaufschlag, eine etwaige Performance Fee sowie die Transaktionskosten.

Bei den passiven Fonds werden dagegen regelmäßig die internen Positionen wie die TER, Kosten für Portfolioanpassungen, aber auch Erträge aus der Wertpapierleihe zu externen Positionen wie Handelspreisen, Broker-Gebühren, Steuern

und Kosten für die Rücknahme von Anteilen zu den Gesamtkosten einer Anlage, den Total Cost of Ownership (TCO), addiert.

Wichtig ist es demnach, insbesondere bei Kostenvergleichen nicht Äpfel mit Birnen zu vergleichen. Darüber hinaus ist zu berücksichtigen, dass bei Fonds im Rahmen einer Fondspolice für den Anleger auch die Kosten des Versicherungsmantels regelmäßig noch hinzukommen.

Hilfestellung durch die Sharpe-Ratio

In den letzten Jahren hat zur Fondsbeurteilung auch die Sharpe-Ratio zunehmend an Bedeutung gewonnen. Dieser Tatsache liegt zugrunde, dass ein rational handelnder Investor stets danach trachten sollte, die bestmögliche Rendite pro in Kauf genommener Risikoeinheit zu erzielen. Eine Kennzahl, die dies berücksichtigt, ist eben die Sharpe-Ratio, welche bereits in den 70er-Jahren vom Nobelpreisträger William F. Sharpe entwickelt wurde.

Für die Berechnung der Sharpe-Ratio wird zuerst die risikolose Verzinsung (beispielsweise der aktuelle 3-Monats-EURIBOR Zinssatz) von der Performance des Fonds abgezogen. Diese Nettoertragszahl wird dann durch das eingegangene Risiko, die oben bereits erwähnte Standardabweichung, dividiert. Das Ergebnis stellt eine risikoadjustierte Rendite dar, welche im Vergleich zur absoluten Performance schon mehr über die Qualität eines Fonds aussagt. Dabei gilt: Je höher der Wert, desto besser. Eine positive Sharpe-Ratio, also eine deutlich größer eins (>1), zeigt an, dass gegenüber der risikolosen Geldmarktanlage eine Mehrrendite erwirtschaftet wurde.

Qualitative Ansätze

Neben solchen harten Kriterien liefern beispielsweise Ratings eher einen qualitativen Ansatz zur Bewertung. Dabei werden Aspekte wie das Fondsmanagement und seine bisherigen Erfolge, die Erfolgsgeschichte der Fondsgesellschaft, die Entwicklung des Fonds im Vergleich zur Benchmark und zu anderen Fonds und vieles mehr berücksichtigt. Ratings können bei der Fondsauswahl unterstützen, sollten aber nicht das alleinige Auswahlkriterium sein, da die heutzutage vielen und unübersichtlichen Auszeichnungen für den Anleger häufig nur schwer zu filtern sind. Dies liegt unter anderem daran, dass es für Ratings kein einheitliches Prozedere gibt. ■



Von Ralf Maack, Geschäftsführer der Maack Hanse Kontor GmbH

„Sparen einmal anders denken!“

Interview mit Markus Drews, Hauptbevollmächtigter von Canada Life in Deutschland

Seit Markteintritt in Deutschland setzt Canada Life auf Fondspolicen. Renditeorientierte Vorsorge mit und ohne Garantie steht bei dem Versicherer auch weiterhin im Fokus. Ein Gespräch über den Fondspolicen-Markt und die Vorsorgeperspektiven der Kunden.

Der Fondspolicen-Markt hat sich sehr positiv entwickelt: Laut GDV stellen Produkte mit alternativen Garantiekonzepten schon knapp die Hälfte aller Neuverträge. Herr Drews, ist das für Sie so was wie die Bestätigung des Canada-Life-Kurses?

Absolut. Diese Zahlen zeigen ganz klar, dass wir von Beginn an mit unserem Fokus auf renditeorientierte Vorsorge richtig lagen. Auch als die Argumentation nach der Finanzkrise schwerer war, sind wir aus Überzeugung und mit Hartnäckigkeit unserem Kurs treu geblieben. Und: Das hat sich nicht nur für unsere Kunden ausgezahlt, sondern auch für uns. Auch letztes Jahr konnten wir erneut wachsen – vier Jahre stabiles Wachstum in Folge. Im Vergleich dazu war das Lebensversicherungsgeschäft im Markt rückläufig.

Aber zeigt der Boom bei neuen Garantieprodukten nicht auch, dass Ihre Mitbewerber hier sehr aktiv geworden sind?

Klar zeigt es die Aktivität – die Motivation unserer deutschen Wettbewerber dürfte aber in den meisten Fällen weniger aus echter Überzeugung, sondern vielmehr aus ökonomischer Notwendigkeit kommen. Dennoch sehen wir den generellen Richtungswechsel positiv – nach dem Motto „die Flut hebt alle Boote“ profitieren wir hier zusätzlich von der insgesamt steigenden Akzeptanz. Eine

„Eine veränderte Vorsorgelandschaft ermuntert die Menschen schließlich, Sparen einmal anders zu denken und sich näher mit der Kapitalmarktlage und passenden Lösungen auseinanderzusetzen.“

veränderte Vorsorgelandschaft ermuntert die Menschen schließlich, Sparen einmal anders zu denken und sich näher mit der Kapitalmarktlage und passenden Lösungen auseinanderzusetzen.

Zudem bleiben wir ja bei unseren Alleinstellungsmerkmalen. Eine sogenannte „Neue Klassik“ hat wenig mit unserem Angebot gemein: Mit ihrer Deckungsstock-Bindung ist sie oft noch stark an der klassischen Rentenversicherung ausgerichtet. Hybridprodukte schichten bei Marktschwankungen aus renditeorientierten Anlagen in sicherheitsorientierte um. So haben Kunden weniger davon, wenn es an den Märkten wieder aufwärts geht. Und auch bei Indexpolicen profitieren Kunden nicht voll von den Chancen der Börse, da Caps oder Quoten dies zugunsten einer Garantie begrenzen. Von diesen Modellen unterscheiden wir uns dann doch erheblich – wir haben ein

ausgewogenes Konzept, setzen auf langfristigen Anlageerfolg und kombinieren bei Bedarf Garantien dazu.

Was macht Canada Life denn ganz anders?

Mit unseren Altersvorsorgelösungen können Kunden viel besser von den Renditechancen der Märkte profitieren. Wir sind konsequent beim Thema Aktien – und wir haben Erfahrung damit. Deutsche Lebensversicherer tasten sich erst langsam an neue Formen der Vorsorge heran. Im Gegensatz dazu besitzen wir nicht nur unsere 18 Jahre Markterfahrung in Deutschland, wir bringen auch das internationale Know-how der Great-West Life-Gruppe ein, zu der Canada Life ja gehört. In der angelsächsischen Welt nutzen die Menschen das Potenzial der Aktienmärkte schon lange mit Erfolg für die Altersvorsorge. Genau das ermöglichen wir unseren Kunden in Deutschland auch.

Kürzlich gab es an den Börsen eine Marktkorrektur. Erfahrungsgemäß macht dies Kunden nervös. Was bedeutet die Korrektur also aus Kundensicht?

Korrekturen wird es an den Aktienmärkten immer wieder geben. Einen langfristig orientierten Anleger muss das aber gar nicht erschrecken. Die Altersvorsorgesparerer können von den Marktkorrekturen sogar profitieren: Man kauft günstiger für sein Altersvorsorgekonto ein und erhält mehr Fondsanteile für den monatlichen Beitrag. Von den folgenden Wertsteigerungen profitiert man dann also doppelt: Man hat ja mehr Fondsanteile kaufen können. Diesen Effekt haben viele unserer Kunden nach der Finanzkrise

2008 erlebt. Unser Unitised-With-Profits- (UWP-)Fonds, der als Garantieelement in unseren GENERATION-Policen zur Verfügung steht, hat seit 2004 durchschnittlich pro Jahr über 6% Rendite erwirtschaftet. Und in diesem Zeitraum stecken die Jahre der Finanzkrise! So profitabel kann schon ein mittelfristiger Anlagehorizont sein.

Kunden könnten aber auch den direkten Weg gehen und in Fonds investieren. Warum also der Weg über eine Rentenversicherung?

Versicherungen sind der ideale Partner beim langfristigen Aufbau der Altersvorsorge. Ihr ganzes Geschäftsmodell ist auf langfristige Sicherheit ausgerichtet – lebenslang. Nur Versicherungslösungen bieten ein garantiert lebenslanges Einkommen – egal, wie alt man wird. Keiner kann Altersvorsorge besser gestalten als wir Lebensversicherer, davon bin ich zutiefst überzeugt.

Wie sehen Ihre renditeorientierten Angebote denn genauer aus?

Wir werfen zunächst mal all unsere Erfahrung und unser Know-how in die Waagschale: Wir verstehen uns als „The Home of Investment“. Das ist viel mehr als ein Tarif oder ein Produkt – es ist eine Philosophie, eine Strategie, an der wir unser Tun ausrichten. Die Beratung zwischen Makler und Kunde stellt für uns die Basis dar. Im nächsten Schritt kann dann das Investment des Kunden in den Fokus gerückt werden – entsprechend seinen individuellen Bedürfnissen. Es geht um nichts weniger, als einen wesentlichen Baustein zum lebenslangen Einkommen des Kunden zu schaffen. Um dieses Ziel bestmöglich zu erreichen, stellen wir das Investment des Kunden – den Aufbau des Altersvorsorgekapitals – in den Mittelpunkt.

Dafür stehen unseren Kunden drei Varianten, die auch kombiniert werden können, zur Verfügung: Investment-affine Kunden, die gern selbst mitwirken wollen, nutzen zum Beispiel gern die Einzelfondsauswahl, wo ihnen rund 30 Fonds offenstehen. Neben unseren hauseigenen Fondsmanagern Setanta, Canada Life Investments und Putnam bieten wir auch Fonds renom-

mierter Partner wie Carmignac Gestion, Flossbach und Storch oder Fidelity.

Kunden, die es bequemer angehen wollen, wählen mit dem Automatischen Portfolio Management (APM) eine Variante aus drei Anlageprofilen, je nach individueller Risikoneigung: dynamisch, ausgewogen oder auch sicherheitsorientiert.

Was ist mit der Garantie-, also der UWP-Variante?

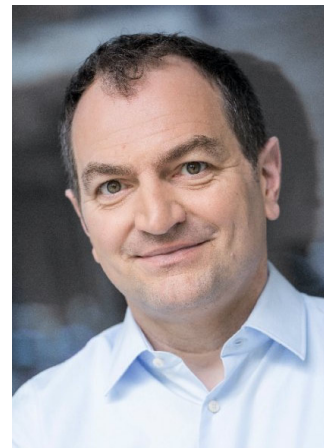
Das ist die dritte Variante: Unseren Unitised-With-Profits- (UWP-)Fonds können Kunden als Garantiebaustein in ihre Auswahl einbetten – prozentual, ganz nach Wunsch. Sie können auch 100% UWP-Fonds wählen. Der Fonds bietet eine einmalige Verknüpfung von einem endfälligen Garantieelement und Investmentfonds, die sich in guten und weniger guten Tagen bestens bewährt hat. Der Garantiebaustein bietet sich zum Beispiel an, wenn Kunden zehn bis zwölf Jahre vor der Rente stehen. Für jüngere Leute lohnt sich meist eine stärkere Renditeausrichtung, da sie noch einen längeren Sparhorizont vor sich haben und alle Chancen der Wertentwicklung an den Kapitalmärkten mitnehmen sollten.

Welche Schwerpunkte bieten Ihre Fonds den Canada-Life-Kunden?

Unsere Fonds bilden die wichtigsten Anlageklassen und Regionen weltweit ab. Neben Aktienfonds, Mischfonds, Indexfonds sowie Renten- und Geldmarktfonds setzen wir vereinzelt auch thematische Schwerpunkte wie etwa Nachhaltigkeit oder Income.

Welche Tools stehen Kunden und Vermittlern offen, die sich mit dem Thema befassen möchten? Wie können sie sich informieren?

Unsere Website hält eine Fülle von Informationen für Interessenten bereit, zum Beispiel aktuelle Fondsstatistiken und Wertentwicklungen; auch kann man sich seine persönliche Fondsauswahl in der „Fondsübersicht – Einfach gute Fonds“ automatisch als PDF generieren lassen. Das Dokument enthält dann alles Wissenswerte und zeigt die Kombinationsmöglichkeiten auf, die wir bieten. Mit dem Portfolio-Generator stellt man sich ebenfalls ein individuelles Portfolio zusammen – selbstverständlich mit entsprechenden historischen Wertentwicklungen. Als guter Einstieg bietet sich auch unsere Vorsorge-App an, die mit spannenden Rechentools Lust auf die Lösungen von Canada Life macht. ■



Markus Drews

„Versicherungen sind der ideale Partner beim langfristigen Aufbau der Altersvorsorge. Ihr ganzes Geschäftsmodell ist auf langfristige Sicherheit ausgerichtet – lebenslang.“

Fondspolice 4.0 – Potenziale für eine rentablere Altersvorsorge heben

Die fondsgebundene Lebensversicherung hat sich einen bedeutenden Platz erarbeitet. Mit den Konzepten wollen die Versicherer ihr eigenes Risiko minimieren und mehr Performance für ihre Kunden liefern. Maklern kommt dabei eine besondere Rolle zu. Generell zu beachten ist dabei unter anderem, dass auch Bestandsverträge fair behandelt werden.

Mehr als ein Viertel der Mittelzuflüsse in Sparprodukte der Lebensversicherer landen im Anlagestock der fondsgebundenen Kapitallebens- und Rentenversicherung. Etwa 110 Mrd. Euro dürfte Ende 2017 die Summe der Kundenportfolios ausmachen; und jährlich kommen mehr als 10 Mrd. Euro dazu. Gute Nachricht für die Versicherer, denn diese Anlagen werden auf Risiko der Kunden gehalten. Aber können auch die Kunden zufrieden sein? Was können und dürfen Kunden eigentlich erwarten?

Jährlicher Check-up des Versicherungsvertrags

Vor Abschluss des Vertrags steht heute neben der Erfassung von Standardinformationen insbesondere die Erhebung von kundenspezifischen Daten bezüglich der angestrebten Versicherungs- und Anlageziele, der Risikotragfähigkeit und der Risikotoleranz, um zu einem passenden Produkt mit adäquater Fondsanlage zu kommen. Dies war aber nicht immer so. In den Beständen hat die Mehrzahl der Kunden keine vergleichbare Risikoeinstufung erfahren.

Es sollte nicht nur bei neu akquirierten Verträgen zum Standard gehören, dass das Risikoprofil des Kunden mit der aktuellen Risikosituation des Produkts jährlich abgeglichen und gegebenenfalls adjustiert wird. Denn selbst wenn der Berater bei Abschluss eine gute „Startaufstellung“ empfohlen hat, kann sich bereits nach einem Jahr Anpassungsbedarf ergeben. Denn: Märkte können sich unvorhergesehen entwickeln und Fonds sind nicht ewig und sicher nicht in jeder Marktphase gleich erfolgreich. Qualität und Performance der eingesetzten Fonds sind für den Fondspolizistenkäufer von zentraler Bedeutung. Mit hoher Wahrscheinlichkeit wird sich ein Anpassungsbedarf nach zwei, drei oder mehr Jahren Laufzeit ergeben. Neben den marktinduzierten Veränderungen kann sich auch das Risiko-

profil des Kunden aufgrund neuer Sachverhalte ändern, die eine analoge Anpassung im Policenportfolio erforderlich machen. Veränderungen der familiären Situation, der Einkommens- oder Vermögensverhältnisse oder ein Jobwechsel sind naheliegende Beispiele. In jedem Fall aber sollten die Verlustrisiken des Fondsportfolios zur Restlaufzeit des Vertrages passen. 100% Aktien bis zum Fälligkeitstag sind sicher nicht im Sinne des Kunden.

Nun gehört es bei jüngeren Produkten zum guten Ton, Produktkomponenten anzubieten, die den Komfort für den Kunden – meist risikomindernd – erhöhen. Ablaufmanagement, Rebalancing des Fondsmix oder automatische Umschichtung des Portfolios auf Basis der Volatilität seien hier beispielhaft genannt. Die „Intelligenz“ dieser Tools bleibt jedoch begrenzt, wenn nicht auch hier ein laufender Check erfolgt. So wird zum Beispiel beim Ablaufmanagement in der Regel bei Abschluss des Vertrags der Zielfonds festgelegt, in den umgeschichtet wird. Nicht selten werden das Rentenfonds sein. In einer Phase steigender Zinsen kann dies jedoch zu völlig unerwünschten Resultaten führen.

Bei Verträgen, die schon viele Jahre im Bestand sind, steigt naturgemäß die



Von Dr. Tobias Schmidt, CEO, und Reinhard Kunz, Executive Advisor bei der f-fex AG

Wahrscheinlichkeit notwendiger Portfolioadjustierungen. Dem Manko fehlender Risikoeinstufungen und nicht dokumentierter Risikoprofile kann man nur begegnen, indem man diese Information nachträglich erhebt. Das ist Aufwand für die Versicherer und Vermittler. Einem enttäuschten Bestandskunden kann man jedoch schlecht erklären, warum er nicht nach „State of the art“ behandelt wird, ein heute neu abschließender Kunde hingegen schon.

Informationen – Einfach, aber aussagefähig

Ein jährlicher, sinnvollerweise sogar laufend durchgeführter Check-up des Fondsportfolios ist nur auf Basis hochwertiger Informationen möglich. Die jährliche Standmitteilung war bisher in der Branche gerade bei Fondspolice kein Ruhmesblatt. Nun gibt es neue regulatorische Vorgaben, die ab Juli 2018 die Aussagefähigkeit verbessern sollen. Es bleibt wohl aber dabei, dass Informationen, die man gerade als Anleger eines Fondsportfolios erwarten würde, weiterhin nicht Inhalt dieser Mitteilungen sein werden. Dazu gehören insbesondere die Performance-Entwicklung von Portfolio und Einzelfonds mit entsprechendem Benchmarking zur jeweiligen Fondsklasse sowie Informationen über weitere Fondsangebote und -alternativen, die im Rahmen der jeweiligen Police zur Verfügung stehen – schlicht eine Befähigung des Kunden und des Vermittlers, eventuell erforderliche Entscheidungen zu seinem Portfolio profund treffen zu können.

Softwareunterstützter Prozess

Es liegt auf der Hand, dass aufgrund der Masse an Verträgen, die hiervon betroffen sind, weder Vermittler und Berater noch die Mitarbeiter eines spezifischen Versicherers kapazitätsmäßig in der Lage sind, die entsprechenden Informationen und den darauf aufbauenden Check-up für jeden einzelnen Kunden individuell zu erbringen.

Es bedarf daher einer qualitativ hohen Unterstützung durch intelligente Software und einen automatisierten Prozess, um diese Informationen bereitstellen zu können. Diese Unterstützung kann und sollte idealerweise bereits bei

der Angebotserstellung verfügbar sein und dann über den Zyklus des Versicherungsvertrags regelmäßige Updates erfahren. Der Charme einer solchen Lösung liegt unter anderem darin, dass auf Basis eines einheitlichen Datensets Versicherer, Vermittler und Kunde eine entsprechende Sicht auf die für sie notwendigen Informationen erhalten. Beim Kunden kann das zum Beispiel über ein Kundenportal erfolgen.



Check-up des Fondsangebots des Versicherers

Wenn ein Kunde sich entschließt, eine fondsgebundene Kapitallebens- oder Rentenversicherung abzuschließen, dann hat er in der Regel nicht die Auswahl aus allen in Deutschland zum öffentlichen Vertrieb zugelassenen Publikumsfonds, sondern nur die Wahl zwischen den vom Versicherer zur Verfügung gestellten Fonds. Dies impliziert natürlich auch eine Verantwortung des Versicherers, laufend einen Check der Qualität seiner Fondsauswahl vorzunehmen. Dabei sollten Retrozessionen oder sogenannte Kick-backs, die nicht beim Kunden als Überschussbeteiligung ankommen, keine Rolle mehr spielen.

Kann und darf der Kunde all das erwarten?

Ja, er wird es künftig erwarten. Fondspolice sind Versicherungsprodukte mit einer Anlage auf Risiko des Kunden. Gleichzeitig werden dem Kunden in den Versicherungsbedingungen zahlreiche (oft kostenfreie) Optionen eingeräumt, wie er seinen Vertrag anpassen kann. Wenn man die Effektivkostenquote als Maßstab nimmt, kostet der „Versicherungsmantel“ den Kunden – abhängig von Produkt, Laufzeit, gewählten Fonds und einigen weiteren Parametern – in der Regel zwischen 1,5 und 2,5 Prozentpunkte Rendite, in Ausnahmefällen sogar bis zu 3 Prozentpunkte. Die Gegenleistung muss – zusätzlich zum bisherigen Produktkomfort und den steuerlichen Vorteilen – eine weitere Aufwertung des Produkts sein. Wenn der Kern von Fondspolice der Anlageerfolg der zugrunde liegenden Fondsportfolios ist, kann diese Aufwertung eigentlich nur in der Unterstützungsleistung für „mehr Performance“, das heißt in einer höheren Ablaufleistung liegen.

Können Vermittler und Berater das leisten?

Ja, sie werden es müssen. Neben der Verpflichtung, im Interesse des Kunden zu handeln, legt das aus der IDD entstandene Regelwerk nahe, dass gerade bei Versicherungsanlageprodukten die laufende Beratung des Kunden zu den Kernaufgaben von Vermittlern und Versicherern gehört. Es bedarf jedoch der oben erwähnten digitalen Unterstützung, die natürlich in die bereits bestehenden Angebots- und Vertragsverwaltungsprozesse integriert sein muss, damit an der „Kundenfront“ diese Aufgabe auch geleistet werden kann. ■

Von der Branche für die Branche – 20 Jahre AssCompact

Das Branchenmagazin AssCompact feiert 20-jähriges Jubiläum – die Erfolgsstory der wichtigsten Zeitschrift der Versicherungs- und Finanzbranche ist eng verknüpft mit den Entwicklungen der Branche, die durch immerwährenden Wandel geprägt ist.

„**A**ssCompact wurde für Menschen konzipiert, die keine Zeit unnützlich verstreichen lassen. AssCompact soll Ihnen dabei eine zuverlässige Hilfestellung geben [...] mit dem Ziel, Informationen zum Produktionsfaktor zu machen“, so lautet es im Editorial der allerersten AssCompact Ausgabe, die 1998 das Licht der Branchenwelt erblickte. Auf der magentafarbenen Vorderseite des neuen Magazins ist zudem als Untertitel „Alles Wissenswerte rund um die Assekuranz.“ zu lesen. Denn: Die Marktplayer zusammenzubringen und mit den wichtigsten und aktuellen Informationen der Branche zu versorgen, war von Beginn an das erklärte Ziel des neuartigen Magazins.



Rückblickend sah die Branchenwelt damals noch ganz anders aus: Der Versicherungsmarkt befand sich seinerzeit in einer euphorisierenden Phase der Liberalisierung und auch der Finanzwelt sollten noch große Höhenflüge bevorstehen.

Heute – 20 Jahre später – haben sich die Zeiten für die Branche grundlegend geändert und mit ihnen auch die Themen, die den Finanz- und Versicherungsmarkt sowie deren Teilnehmer aktuell beschäftigen. Eine Konstante durch die turbulenten Zeiten des anhaltenden Wandels war und ist aber das „Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement“, das nun sein 20-jähriges Jubiläum begeht.

Doch auch eine traditionsreiche Brancheninstitution wie „AssCompact“ entwickelt sich im Laufe der Zeit immer weiter und so wurde dem Printmagazin eine immer vielfältigere Produktwelt an die Seite gestellt. Es kamen weitere Formate hinzu, es wurden Informationsveranstaltungen ausgerichtet und das Portfolio um digitale Angebote erweitert. Die Mission blieb dabei dennoch stets die Gleiche: der Branche den Produktionsfaktor „Informationen“ zur Verfügung zu stellen. ■

„AssCompact steht heute für ein multimediales Dienstleistungsangebot“

Eine Erfolgsstory der besonderen Art: Der Herausgeber der AssCompact, Dieter Knörrer, lässt die Anfänge des Branchenmagazins und die letzten 20 Jahre Revue passieren und beschreibt den Weg vom reinen Fachmagazin bis hin zu einem multimedialen Dienstleister.

Herr Knörrer, was hat Sie vor 20 Jahren dazu bewogen, eine Fachzeitschrift für die Versicherungswirtschaft herauszugeben?

Wie so oft im Leben kam mir hier König Zufall zu Hilfe. Denn ursprünglich wollte ich lediglich ein Marketingvehikel für ein anderes wichtiges Projekt der bbg schaffen, die DKM, mit der wir 1995 gestartet sind. Doch schon in der Planungsphase des Magazins habe ich gemerkt, dass der Markt einen ganz anderen

Bedarf hat. Die Unternehmen der Branche wollten unbedingt mit den unabhängigen Vermittlern in Kontakt treten. Und das nicht nur einmal im Jahr auf der DKM, sondern kontinuierlich Monat für Monat. Und die Makler wollten kompakte Informationen, die ihre tägliche Arbeit erleichtern. Die AssCompact, die, wie



„Um eine solche Erfolgsstory, die mittlerweile 20 Jahre anhält, zu schreiben, braucht es selbstverständlich [...] die Kontakte in den Markt – zu den Vorständen und Unternehmen wie auch zu den Maklern.“

Dieter Knörrer

es ihr Name schon sagt, alles Wissenswerte rund um die Assekuranz an den Leser bringen sollte, war geboren. Auf den stattlichen 146 Seiten der ersten Ausgabe findet sich deshalb gar nichts zur DKM, sondern hauptsächlich kurze Meldungen aus der Assekuranz.

War die AssCompact also quasi ein Selbstläufer?

Nein, auf keinen Fall. Am Anfang trafen sich Angebot und Nachfrage, doch um eine Erfolgsstory, die mittlerweile 20 Jahre anhält, zu schreiben, braucht es selbstverständlich mehr. Das A und O des Erfolgs der AssCompact waren und sind die Kontakte in den Markt – zu den Vorständen und Unternehmen wie auch zu den Maklern. Diese beiden Gruppen zusammenzubringen, gelingt der AssCompact wie keinem anderen Fachmagazin unserer Branche. Und dann braucht es natürlich ein kompetentes Team, das für die Sache brennt und die Marke immer weiter vorantreibt. So ist die Produktwelt unter dem Markenmantel AssCompact immer weiter gewachsen. AssCompact steht heute nicht nur für das Printmagazin, sondern auch für einen täglichen Newsletter, diverse Sondereditionen, Studien, TV-Thementage und Veranstaltungen. In den letzten 20 Jahren hat sich die Marke also zu einem multimedialen Dienstleistungsangebot ausgebaut, das aus unserer Branche nicht mehr wegzudenken ist.

20 Jahre befasst sich die AssCompact nun schon mit den Themen, die die Branche bewegen – wie haben sich diese im Laufe der Zeit verändert?

Kaum eine Branche hat sich in den letzten zwei Dekaden so sehr gewandelt wie die Versicherungswirtschaft. Man kann es sich heute kaum mehr vorstellen, aber als wir begonnen haben, die AssCompact herauszugeben, standen alle Zeichen auf Liberalisierung. Die Unternehmen entdeckten sukzessive, dass die unabhängigen Vermittler eine für sie unverzichtbare Vertriebschance bedeuteten. Es war ein „goldenes Zeitalter“ mit hohen Zinsen und neuen Perspektiven. Im Laufe der Zeit haben dann die gesellschaftspolitischen Veränderungen auch für einen Wandel der versicherungswirtschaftlichen Themen gesorgt. Gesundheitsreform, Niedrigzinsen, Rentenlöcher bis hin zum großen Regulierungswahn und der Digitalisierung – AssCompact hat die Versicherungswirtschaft durch diese

stürmischen Zeiten immer begleitet und der Maklerschaft das Werkzeug und die wichtigsten Informationen für ihr tägliches Geschäft an die Hand gegeben.

Wie sehen Sie die Zukunft der Branche und die von AssCompact?

Ich bin überzeugt: AssCompact werden die Themen nicht ausgehen. Unsere gesamtgesellschaftlichen Probleme sind weiterhin nicht gelöst und es treten ständig neue Risiken auf, die unsere Branche immer wieder aufs Neue fordern, ihrem gesellschaftlichen Auftrag nachzukommen. Spannend bleibt, was die Digitalisierung für die Versicherungswirtschaft noch mit sich bringen wird. Vielleicht werden zukünftig künstliche Intelligenz und Chatbots den Vermittlern einige leichtere Aufgaben abnehmen können, aber ich bin mir sicher, dass die Nachfrage des Kunden nach einem persönlichen Kontakt auf Augenhöhe nicht aussterben wird.

Und was uns angeht: Unsere AssCompact Produktwelt hat ja bereits gezeigt, dass sie für den Wandel bestens gerüstet ist und stets am Puls der Zeit bleibt, egal in welche Richtung sich die Branche bewegt. Natürlich wird es auch in Zukunft Leser geben, die Wert auf das haptische Erlebnis beim Durchblättern eines Printmagazins legen und die AssCompact gerne als Nachschlagewerk in ihrem Regal stehen sehen. Selbstverständlich bieten wir die AssCompact auch in elektronischer Form an für diejenigen, die es bevorzugen, das Neueste aus der Finanz- und Versicherungswelt in kompakter und mobiler Form auf Tablet oder Smartphone dabeizuhaben. ■

Ein ganzes Dorf für eine Zeitschrift ...

Circa einen Monat dauert die Produktion eines einzigen Heftes, der Erfolg des Fachmagazins währt nun aber schon 20 Jahre. Um diesen Erfolg sicherzustellen, arbeitet an jeder Ausgabe ein ganzes Team an der Erstellung und Vermarktung des führenden Printmagazins der Finanz- und Versicherungsbranche, das im Folgenden detailliert vorgestellt wird.

Ein afrikanisches Sprichwort besagt: „Es braucht ein ganzes Dorf, um ein Kind aufzuziehen.“ Ähnlich verhält es sich auch mit einer Fachzeitschrift. Während zu Beginn nur eine Person mit der Idee eines Branchenmagazins „schwanger geht“, sind es im Laufe der Jahre viele Menschen, die eine Zeitschrift auf dem Weg zum führenden Fachmagazin und Multimediaangebot begleiten und diese – Ausgabe für Ausgabe – mit Leben füllen.

Am Anfang ist die Idee

Als Dieter Knörrer 1997 die Vision hatte, eine Fachzeitschrift für die Versicherungs- und Finanzwirtschaft herauszugeben, hatte der hervorragend vernetzte Gründer der bbg Betriebsberatungs GmbH und Messechef der DKM einen klaren Bedarf erkannt: Der Branche fehlte es an einer Kommunikationsplattform, die den Austausch der verschiedenen Marktteilnehmer ermöglichen und Monat für Monat alles Wissenswerte und Aktuelle rund um die Assekuranz kompakt zusammenfassen sollte. Ganz besonders im Fokus sollte dabei der unabhängige Versicherungsvermittler als Zielgruppe stehen. Der Erfolg gab ihm recht: Das 1998 aus der Taufe gehobene Fachmagazin AssCompact wurde in der Folgezeit schnell zu einem nicht mehr wegzudenkenden Marktmedium. Mittlerweile ist das Heft den Kinderschuhen entwachsen, aber bis heute ist der Herausgeber Dieter Knörrer wichtiger Impulsgeber für die Themen und Inhalte, die die Marktteilnehmer bewegen.

Mit Jürgen Neumann fand Dieter Knörrer bereits in der Anfangsphase der bbg einen Partner, der sich um die technischen Voraussetzungen für dieses Unterfangen kümmerte. Das technische Know-how des IT-Experten ist auch heute noch für den Erfolg des Branchenmagazins ausschlaggebend. Mit seinem Team hat Jürgen Neumann die Branchenkontakte in

einer Datenbank gebündelt und den multimedialen Ausbau der Marke vorangetrieben. Zusammen hat die Geschäftsführung der bbg das Portfolio der AssCompact zu einem modernen multimedialen Informationsangebot ausgebaut, das heute neben dem Printmagazin und dem täglichen Newsletter Sondereditionen und Social Media umfasst. Der Dritte im Geschäftsführerkreis ist Konrad Schmidt. Im Oktober 2017 ist der heute 39-Jährige zum Geschäftsführer ernannt worden, aber schon zuvor hatte er in seiner langjährigen Tätigkeit als Vertriebschef maßgeblich zum Erfolg des Branchenmagazins beigetragen.

Redaktionelle Umsetzung

Das redaktionelle Angebot mit Leben füllen und dabei immer den Finger am Puls der Branche haben – so lautet die Devise der AssCompact Redaktion. Während das Printmagazin und die Sondereditionen die wichtigen Fragestellungen der Versicherungswirtschaft im Blick haben, fokussiert sich der AssCompact Newsletter verstärkt auf das tagesaktuelle Geschehen der Branche. Dabei geht es immer um alles, was die Versicherungswirtschaft bewegt: Trends, Unternehmensnews, Personalien, Produktmeldungen sowie aktuelle Gerichtsentscheidungen und interessante



Die Geschäftsführer Jürgen Neumann, Dieter Knörrer und Konrad Schmidt (v.l.n.r.) sind hervorragend vernetzt.



Machen Kunden glücklich: Vertriebsleiter Jochen Leiber (r.) und Anzeigenleiter Sven Jeron (l.).



Immer am Puls der Branche und die Themen im Blick: die Redaktion der AssCompact mit Michael Herrmann, Adele Dietl, Stefanie Seeger, Chefredakteurin Brigitte Horn, Kathleen Kessler, Tina Kirchner, Toni Seibert und Sabine Greiner (v.l.n.r.).

Marktentwicklungen werden vom Redaktionsteam um Chefredakteurin Brigitte Horn recherchiert und informativ weiterverarbeitet. Darüber hinaus kommen Unternehmensvertreter zu Wort, geben Vertriebstrainer und Influencer wertvolle Tipps und teilen Experten ihr umfangreiches Know-how.

Brigitte Horn zeichnet seit 2006 als Chefredakteurin für den Inhalt des Fachmagazins verantwortlich und hat die Entwicklung der AssCompact in den letzten zwölf Jahren vorangetrieben. An ihrer Seite arbeitet eine siebenköpfige Mannschaft an dem Redaktionsangebot, das auf die Vermittlerschaft zugeschnitten ist (siehe Bild oben). Ebenfalls zum Team der AssCompact Redaktion gehören darüber hinaus Martina Schäfer, Katharina Baumer und Britta Müller, die sich derzeit in Elternzeit befinden.

Schön soll es ja auch sein

Neben den inneren Werten zählen bei einem Printmedium durchaus auch oberflächliche Merkmale wie Layout und Ästhetik. Während in den ersten 15 Jahren des Magazins die gestalterische Umsetzung mithilfe von externen Dienstleistern gemeistert wurde, ist seit 2013 eine Inhouse-Grafikabteilung für das Layout und die Gestaltung des Branchenmagazins verantwortlich. Das Team, das mittlerweile auf fünf Köpfe angewachsen ist, kümmert sich nicht nur um das Layout der AssCompact Printausgaben sowie um das Erscheinungsbild des AssCompact Newsletters und der Website, sondern auch um alle anderen grafischen Bedürfnisse der um-

fangreichen bbg Markenwelt. Die Grafikleitung hat Anfang 2017 Hilde Skarupa übernommen – sie koordiniert nun die Aufgaben ihres Teams, das aus Simone Heinrich, Nina Melzner, Andrea Olbert und Angela Völker besteht.

Ohne Moos nix los

Wenn man die Ausgaben aus der Anfangszeit des Fachmagazins durchblättert, fällt auf, dass damals die Unternehmensanzeigen sehr text- und informationsreich gestaltet wurden. Heute benutzen die Unternehmen eine eindrucksvolle Bildsprache und aussagekräftige Slogans, um ihre Werbebotschaften an den Vermittler zu bringen. Einen kompetenten Ansprechpartner für die diversen Werbeformen in den AssCompact Printausgaben finden die Geschäftspartner des Fachmagazins in Sven Jeron, der die Anzeigenkunden von Anfang an betreut. Dabei können Kunden neben herkömmlichen Printanzeigen in unterschiedlichen Formaten auch zwischen Ad Specials und Sonderwerbeformen wie Ausklappern, Oversize-Beilagen und Beiklebern wählen.

Für die Werbeformen im Online-Bereich ist Jochen Leiber zuständig, der seit Anfang des Jahres die Funktion des Vertriebsleiters der bbg Betriebsberatungs GmbH übernommen hat. Bei ihm erhalten Unternehmen kompetente Unterstützung, wenn es um Online-Banner, Newsletter-Anzeigen und Content-Werbeformen geht. ■



Das Grafik-Team kümmert sich kompetent um das äußere Bild der AssCompact und besteht aus Angela Völker, Andrea Olbert, Simone Heinrich, Grafikleitung Hilde Skarupa und Nina Melzner (v.l.n.r.).

AssCompact: Vom Printmagazin ...

PRINT

Seit 1998 bringt das Printmagazin AssCompact Informationen und News aus der Branche für die Branche. Kompakt, informativ und aktuell bereitet die Fachzeitschrift branchenrelevante Themen zu Neuerungen, Produkten und Vertriebschancen auf, die für ihre Leserschaft einen echten Mehrwert für das tägliche Geschäft bieten. Darüber hinaus wurde 2003 das unabhängige Schwestermagazin AssCompact Austria lanciert, das im österreichischen Markt ebenfalls sehr erfolgreich ist.



EVENTS

AssCompact bringt die Branche zusammen, nicht nur in Papierform, sondern auch im Rahmen von informativen Veranstaltungen. Seit der ersten AssCompact Wissen Veranstaltung – dem „Großen Forum zur betrieblichen Altersversorgung“ im Deutschen Bundeshaus in Bonn – folgten über die Jahre hinweg insgesamt 42 Events und mehrtägige Veranstaltungsreihen an verschiedenen Standorten in Deutschland unter anderem zu den Bereichen Biometrie, PKV, Gewerbeversicherung und Investment.



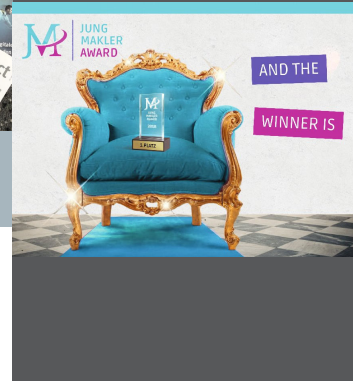
SONDER-EDITIONEN

Anlässlich des ersten AssCompact Forums zum Thema „betriebliche Altersvorsorge“ wurde auch die erste Sonderedition der AssCompact im August 2003 herausgegeben, in der die Inhalte der Veranstaltung einmal kompakt zusammengefasst wurden. In unregelmäßigen Abständen folgten weitere Ausgaben der AssCompact Sonderhefte zu Branchenthemen wie Pflege- und Gewerbeversicherung, Rechtsschutz u.v.m. Mittlerweile sind 52 Sondereditionen erschienen.



MEDIENPARTNER

AssCompact hat sich dem Ziel verschrieben, den deutschen unabhängigen Vermittlern Tipps, Informationen und Werkzeuge an die Hand zu geben, die für deren tägliches Geschäft von Nutzen sind. Aus diesem Grund werden die großen Branchenevents und -initiativen wie DKM, der Jungmakler Award und die Deutsche Immobilienmesse von AssCompact als Medienpartner begleitet.



... zum Multi-Media-Allrounder



NEWSLETTER

Heute gehört die E-Mail mit dem AssCompact Newsletter zur täglichen Onlinepflichtlektüre der deutschen Maklerschaft. Seinen Anfang fand dieser Trend 2007, als am 15.08. der allererste AssCompact Newsletter verschickt wurde. Seither wird der digitale Infobrief – zunächst wöchentlich, später dann werktäglich – mit aktuellen Informationen aus der Versicherungs- und Finanzwelt versehen und hält seine Leser über personelle Änderungen, brandaktuelle Branchengeschehnisse sowie interessante Produktneuheiten kontinuierlich auf dem Laufenden.



STUDIEN

Das AssCompact Studien-Team bestehend aus Dr. Christian Durchholz und Florian Stasch (s. Abb. unten v.r.n.l.) liefert mit seinen AWARD-Studien seit Jahren wertvolle Erkenntnisse zur wahrgenommenen Produkt- und Servicequalität der Anbieter am Markt. Mit den TRENDS-Studien wird vierteljährlich die Vertriebsstimmung der Vermittler gemessen, es werden Nachfragemotive der Kunden erfasst und favorisierte Produktanbieter herausgestellt. Die Studien bieten Unternehmen dadurch konkrete Ansätze zur Wettbewerbsverbesserung.



TV

Live und interaktiv finden die Sendungen des „AssCompact TV“-Programms statt. Im Rahmen von „TV-Thementagen“ werden für den Makleralltag relevante Geschäftsbereiche kompakt und gebündelt aufbereitet. Nach der Präsentation der jeweiligen Experten haben die Zuschauer in jeder Sendung per Chat-Funktion die Möglichkeit, mit den Referenten in Kontakt zu treten, um live ihre Fragen beantwortet zu bekommen.



SOCIAL MEDIA

Wer die eigene Social-Media-Timeline zur branchenrelevanten Information und Weiterbildung nutzen möchte, hat die Möglichkeit, „AssCompact“ auf der ganzen Bandbreite des sozialen Netzwerks zu abonnieren. Angefangen bei Facebook über Twitter bis hin zu LinkedIn, XING und GooglePlus verbreitet AssCompact seine Nachrichten auf allen relevanten Kanälen.



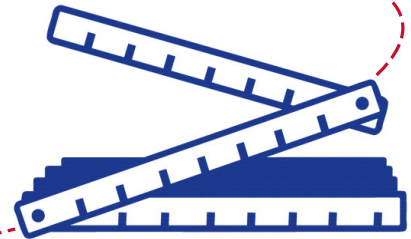


Diese Ausgabe ist die

243 AssCompact Ausgabe.

Alle Titel aneinandergelagt ergeben

51,03 Meter.



Die erste Ausgabe startete mit stattlichen



146 Seiten.

Die Leser geben dem Fachmagazin AssCompact die Note

1,97

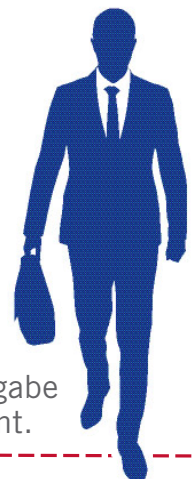


Laut Maklerabsatzbarometer von YouGov liegt AssCompact in der Kategorie „Reichweite“ auf Platz



Nachgezählt: „Vermittler“ und „Makler“ wurden

291 -mal in der Ausgabe 03/2018 erwähnt.





1.621

AssCompact Newsletter

wurden bis April 2018 verschickt. Seit 17.01.2018 erscheint der Newsletter im neuen Layout.



Stand
20.03.2018

AssCompact hat

8.238

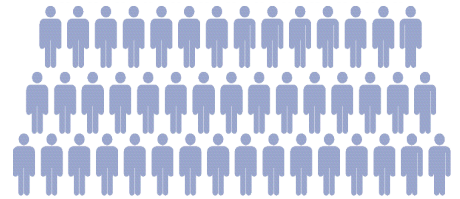
Follower auf Facebook.



8.558

Tweets und unzählige Posts wurden auf allen Social-Media-Kanälen veröffentlicht.

8.205



Vermittler nahmen allein 2017 an den AssCompact Umfragen teil.



Dabei wurden

960

Fragen gestellt und

2.303.562



Informationen ausgewertet.

1999

Seit

begleitet AssCompact die DKM als Medienpartner.



AssCompact Leser gratulieren

” Zum 20-jährigen Jubiläum gratuliere ich Dieter Knörrer und seiner professionellen Mannschaft von AssCompact sehr herzlich. Es ist dem Fachmagazin immer wieder gelungen, die wichtigen und drängenden Themen der Finanzdienstleistungsbranche aufzugreifen, zu diskutieren und passend zu thematisieren. Ich wünsche AssCompact weiterhin ein gutes Gelingen in allen Facetten und alles Gute für die nächsten 20 Jahre.“

Dr. Markus Baum,
Inhaber Dr. Markus Baum e.K.
ALTERSVERSORGUNG + FINANZIERUNG

” RVM gratuliert AssCompact zu 20 Jahren as(s)treinen Informationen zu allen relevanten Maklerthemen – verständlich und klar auf den Punkt gebracht. Kaum zu glauben, dass es auch einmal eine Zeit gab, in der wir nicht jeden Monat mit einem kompakten Überblick über neue Versicherungsprodukte, technische Notwendigkeiten und rechtliche Aspekte verwöhnt wurden. Glückwunsch an AssCompact – und: Weiter so!“

**Michael Friebe, Geschäftsführender Gesellschafter der
RVM Versicherungsmakler GmbH & Co. KG**

” Herzlichen Glückwunsch zu 20 Jahren AssCompact! Die Zeitschrift AssCompact begleitet mich schon seit meiner Zeit im Ausschließlichkeitsvertrieb, als sie mir die Augen über die Vielfalt der Angebote am Markt öffnete. Unverändert schätze ich sie als einen Spiegel der vertrieblichen Vielfalt unserer Branche und wünsche ihr eine erfolgreiche Zukunft als Begleiter des Wandels im traditionellen Vertrieb, der überall zu spüren ist.“

Prof. Dr. Matthias Beenken, Fachhochschule Dortmund

” Liebes AssCompact Team, wir gratulieren herzlich zum 20. Geburtstag! Seit fast so vielen Jahren lesen wir das Magazin und freuen uns jeden Monat über interessante Infos, die praxisorientierten Interviews, die neuesten Urteile aus der Branche sowie viele Ideen und Anregungen für unsere täglichen Beratungen. Macht weiter so!“

Barbara Rojahn, Vorstand der FrauenFinanzBeratung

” Mir gefällt an AssCompact, dass es seit 20 Jahren wichtige fachliche Themen und personelle Veränderungen rund um die Branche aufgreift und komprimiert veröffentlicht. Somit ist AssCompact zur wichtigen Branchenpublikation aufgestiegen und gehört – für mich – mit seiner Digitalausgabe zur täglichen Informationsquelle.“

Ernst Juncker,
Geschäftsführer-Geschäftsleitung der
M.A.R.K. Versicherungsmakler GmbH



© dny3d - Fotolia.com

” Wie schnell doch 20 Jahre vergehen. Die Informationen sind sehr informativ und für die tägliche Praxis brauchbar. In Ihrer Zeitschrift erfahre ich als Versicherungsmakler, was sich derzeit aktuell abspielt. Seien es gesetzliche Neuerungen, Personalwechsel in der Versicherungswirtschaft, Urteile für die tägliche Praxis, Neuerungen von Versicherungsbedingungen usw. Kurz und knapp: Man braucht keine weiteren Fachzeitschriften. Macht weiter so!“

Ludwig Niedermaier,
Geschäftsführer der Ludwig Niedermaier
BüchnerBarella Assekuranzmakler GmbH

” Wir gratulieren AssCompact zum 20-jährigen Jubiläum und danken den verantwortlichen Initiatoren, der Chefredakteurin Frau Horn sowie dem gesamten Team für ihre immer sehr kompetent recherchierten und aufbereiteten Informationen. Weiter so!“

Adelheid Marscheider und Alexandra Kallmeier,
Gründerinnen des BDVM-Frauennetzwerks

” Happy Birthday, AssCompact! Das gesamte Team verdient unsere allerhöchste Anerkennung und unseren außerordentlichen Dank für 20 Jahre im Zeichen voller Dynamik und Impulse für die gesamte Branche in höchster Qualität, wenn es um branchenrelevante Updates zu den verschiedensten Themen geht! Zu diesem nachhaltigen Erfolg gratulieren wir herzlichst und wünschen für die Zukunft alles, alles Gute!“

Carlos Reiss, CEO asuro und Co-Founder
Hoesch & Partner GmbH

” Herzlichen Glückwunsch zu 20 Jahren AssCompact! In all den Jahren hat sich AssCompact stets weiterentwickelt. Gute Struktur, schneller Überblick, fachliche Schwerpunktthemen, aktuelle Personalien und neueste Rechtsprechung – kurzum: AssCompact beinhaltet alles, was ein Makler für ein kurzes ‚Update‘ braucht – weiter so!“

Holger Mardfeldt,
Partner der Holding, MARTENS & PRAHL
Versicherungskontor GmbH & Co. KG

” Was macht AssCompact besonders? Seit 20 Jahren zeigen Sie Wege zu mehr Service, Qualität und Kompetenz. Da liegen wir beide ganz auf einer Wellenlänge. Liebes AssCompact-Team, Sie alle sorgen dafür, dass wir Finanzdienstleister bestens informiert in den Tag starten. Sie rücken unsere erfolgreichen Konzepte ins rechte Licht. Dafür sagt die TELIS FINANZ AG: Herzlichen Dank!“

Dr. Martin Pöll, Vorsitzender des Vorstandes der
TELIS-Unternehmensgruppe



» Herzlichen Dank für die zahlreichen Glückwünsche. Weitere Gratulationen veröffentlichen wir im AssCompact Newsletter.



AssCompact feiert 20-jähriges Jubiläum? Das merkt man dem Magazin gar nicht an – so spritzig und modern wie eh und je. AssCompact ist aus der Finanz- und Versicherungsindustrie in Deutschland nicht mehr wegzudenken. Der Redaktion gelingt es seit nunmehr 20 Jahren, die Trends am Markt aufzugreifen und verständlich für die breite Leserschaft darzustellen. Die DWS gratuliert herzlich dem gesamten AssCompact Team. Danke für die tolle Zusammenarbeit – wir freuen uns auf die nächsten 20 Jahre!“

Thorsten Klängenmeier,
Director/Senior Relationship Manager
Insurances bei der DWS



Anzeige

Natixis Asset Management erhält neuen Namen

(ac) Natixis Asset Management erhält einen neuen Namen. Die Fondsgesellschaft wird zukünftig als Ostrum Asset Management auftreten. Mit einem eigenständigen Markennamen soll die zentrale Rolle innerhalb der Multi-Affiliate-Struktur der Gruppe unterstrichen werden. Mit dem aus dem Lateinischen stammenden Namen „Ostrum“ trägt das Unternehmen seinen europäischen Wurzeln Rechnung, während dessen Bedeutung „lilafarben“ gleichzeitig die Brücke zu seinen Muttergesellschaften Natixis und Groupe BPCE schlagen soll.

Neue Ausrichtung

Als führender europäischer Fondsmanger mit einem verwalteten Vermögen von 324,5 Mrd. Euro konzentriert sich Ostrum Asset Management in Zukunft wieder verstärkt auf seine langjährige Erfahrung im Bereich Anleiheninvestments, seine fokussierte Aktienexpertise sowie sein renommiertes Know-how im Versicherungssegment. Dabei wird das Unternehmen auf seine umfangreiche, globale Palette von Rentenfonds zurückgreifen. Darüber hinaus soll die Gesellschaft auch weiterhin alternative Anlagelösungen entwickeln. Außerdem wird die Expertise im Bereich Aktieninvestments ausgebaut. Dies umfasst auch die Entwicklung thematisch orientierter Produkte, Strategien für Small- und Mid-Cap-Werte sowie Schwellenländerfonds. Darüber hinaus soll Ostrum Asset Management auch seine langjährige Erfahrung bei der Verwaltung von Versicherungsinvestments nutzen, um Versicherungskunden maßgeschneiderte Multi-Asset-Produkte anzubieten.

Deutschland hat erstmals mehr als zehn Millionen Aktienbesitzer

(ac) Die Deutschen entdecken allmählich die Aktie für sich. Die Zahl der Aktionäre und Besitzer von Aktienfondsanteilen ist im Jahr 2017 deutlich gestiegen. Im Jahresdurchschnitt lag sie dem Deutschen Aktieninstitut zufolge um fast 1,1 Millionen höher als noch im Vorjahr. Insgesamt besaßen 2017 gut zehn Millionen Bürger Aktien oder Aktienfonds. Das entspricht in etwa jedem sechsten Deutschen und ist zugleich der höchste Stand seit zehn Jahren. Die Gesamtzahl der Aktionäre in der Bundesrepublik ist damit wieder auf dem Niveau vor der Finanzkrise angekommen.

Lackmustest noch ausstehend

Entwarnung für die Aktienkultur gibt das Deutsche Aktieninstitut allerdings nicht. Die Anleger seien in der Vergangenheit häufig der Kursentwicklung nachgelaufen, um sich bei fallenden Kursen wieder von ihren Anlagen zu trennen. Dieses Muster ist zwar seit der Finanzkrise schwächer geworden. Der Lackmustest einer längeren Phase fallender Kurse oder steigender Zinsen auf Alternativenanlagen stehe aber noch aus. Kritisch sieht das Deutsche Aktieninstitut zudem, dass vor allem über 50-Jährige beziehungsweise Personen mit einem monatlichen Nettohaushaltseinkommen von über 3.000 Euro in Aktien und Aktienfonds investieren. Diese Anleger seien schon vorher vergleichsweise aktienaffin gewesen, sodass sich das demografische Muster des Aktienbesitzes im Jahr 2017 eher verstärkt habe. Jüngere Menschen und Menschen mit einem geringeren Einkommen müssten noch Ansicht des Instituts daher zukünftig noch stärker erreicht werden.



Warum bremsen, wenn man auch Gas geben kann?



Wenn man der größte Versicherer weltweit ist. Wenn man bei Innovationen immer ganz vorne ist. Dann ist das für uns kein Grund, sich auszuruhen.

Mit noch **BESSEREM SERVICE, NEUEN PRODUKTEN UND DIGITALEN INNOVATIONEN** machen wir uns fit für die Zukunft, für unsere Kunden und für Sie als Makler.



Fidelity legt Laufzeitfonds mit Ausschüttungsziel auf

(ac) Fidelity hat die Auflegung eines neuen Multi-Asset-Fonds bekannt gegeben. Der Multi Asset Target Income 2024, kurz MATI 2024 ist insbesondere für Anleger konzipiert, die im anhaltenden Niedrigzinsumfeld neben dem Kapitalerhalt eine Ausschüttung von 2% jährlich bei geringem Risiko anstreben. Die Zeichnungsfrist für den neuen Fonds endet am 22.05.2018. Der MATI 2024 gehört zur Gruppe der Laufzeitfonds. Er läuft bis zum Jahr 2024 und soll am 22.05.2024 durch eine finale Ausschüttung an die Anleger aufgelöst werden. Ein solcher Zeitabschnitt von sechs Jahren entspricht in etwa der Länge eines typischen Wirtschaftszyklus.

Niedrige Volatilitätsklasse

Der Fonds hat keine klassische Benchmark, bewegt sich aber mit seinem Risiko- und Renditeprofil in der relativ niedrigen Volatilitätsklasse SRRRI 3 mit durchschnittlichen jährlichen Schwankungen von 2 bis 5%. Deshalb müssen alle Titel des Fondsportfolios strengen Risikoanforderungen standhalten. Am Ende der Laufzeit soll das eingezahlte Kapital inklusive eventueller Kursgewinne ausgezahlt werden. Das Management verzichtet dabei zugunsten einer flexibleren Anlagestrategie bewusst auf formelle Garantien.

Union Investment setzt mit Fonds auf Industrie 4.0

(ac) Mit dem UniIndustrie 4.0 hat Union Investment einen neuen Fonds im Angebot, der in internationale Unternehmen investiert, die den Wandel der Industrie durch die Digitalisierung und Automatisierung führend gestalten. Zu dieser Industrie 4.0 zählen beispielsweise Anbieter von kollaborativen Robotern („Cobots“), Automationssoftware und 3D-Druckern. Dadurch liegt der Investitionsschwerpunkt auf IT-Unternehmen.

Anlageuniversum von 400 Aktien

Zudem kann das Fondsmanagement Industrieunternehmen und E-Commerce-Anbieter aufnehmen, die von einer optimierten Zusammenarbeit von Menschen und Maschinen profitieren. Auch Titel aus den Bereichen Grundstoffe und Logistik mit einem hohen Automatisierungsgrad gehören zum Anlageuniversum. Zukunftsthemen wie 3D-Drucker und Roboter im Gesundheitswesen sowie die Umsetzung des autonomen Fahrens werden ebenfalls berücksichtigt. Insgesamt umfasst das Universum des UniIndustrie 4.0 derzeit etwa 400 Aktien, aus denen 50 bis 70 Titel aufgenommen werden.

Konzentriertes Portfolio mit den besten Werten

Die Einzeltitel werden auf der Basis von vier qualitativen Kriterien ausgewählt: die Schaffung neuer Absatzkanäle, die Optimierung des Preis-Leistungs-Verhältnisses bzw. der Wettbewerbsfähigkeit, die Generierung neuer Produkte sowie Investitionen zur Verbesserung der Zukunftsperspektiven. Das Fondsmanagement bevorzugt dabei Unternehmen mit hoher Bilanzqualität und Ertragskraft. Zudem sind die Qualität des Geschäftsmodells und die Bewertungen wichtige Kriterien.

20
JAHRE
AssCompact



„ Ein Ass feiert Jubiläum! Ob es dem Namensgeber bewusst war, zum Redaktionsprogramm – Assekuranz und Assets – auch gleich den heutigen Branchenwert der AssCompact ‚einzupreisen‘, ist nicht bekannt. Jedenfalls hat sie ihn verdient: durch gründliche Recherche, verständliche Aufbereitung und brillante Beiträge – ein echter Mehrwert für unseren Job an der Seite der Makler in regulierten Zeiten. Danke für die bisherigen Zeiten und weiter so für die nächsten 20 Jahre!“

Rolf Schünemann,
Vorstandsvorsitzender
der BCA AG



Anzeige

Fondsgesellschaft M&G soll an die Börse gehen

(ac) Der britische Lebensversicherer Prudential will sein Europa-Geschäft, das den Fondsanbieter M&G umfasst, als eigene Gesellschaft vom restlichen Geschäft abgespalten. Wie im Falle der Deutsche-Bank-Tochter DWS soll die Abspaltung in Form eines Börsengangs geschehen. Prudential selbst will sich dagegen auf das Geschäft in Asien, Amerika und Afrika konzentrieren. Der Lebensversicherer hatte den Schritt bereits 2017 in die Wege geleitet, indem er das hauseigene europäische Investment- und Versicherungsgeschäft bei M&G eingliedert hatte. Im Zuge des Börsengangs soll die Gesellschaft den neuen Namen M&G Prudential erhalten und sich vor allem auf Altersvorsorgeprodukte mit geringerem Bedarf an Eigenkapital konzentrieren.



Setzen Sie auf das Zukunftsmodell!

Die renditestarke Hybridrente *performance-safe*.

Performance: die neue Perspektive in der Altersvorsorge.

Ihre Kunden wollen Sicherheit. Sie wollen **zufriedene Kunden**. Die Stuttgarter zeigt Ihnen, wie Sie beide Ziele erreichen – mit aktuellen Fakten und neuen Argumenten für Ihre Beratung. **Erklären Sie Ihren Kunden anschaulich**, warum das klassische Modell heute nicht mehr greift. Wie teuer Garantien am Ende wirklich sind und wie man mit Performance für Sicherheit sorgt.

Bestellen Sie die **Stuttgarter Beratungshilfe „Performance“** unter www.performance.stuttgarter.de.

Zukunft machen wir aus Tradition.



Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

Neuer marktneutraler Fonds von SYZ Asset Management

(ac) SYZ Asset Management hat die Auflegung des OYSTER Equity Premia Global Fund bekannt gegeben. Das neue Produkt baut auf dem OYSTER Market Neutral Europe Fund auf und soll mithilfe von Aktienprämien Renditen mit hohem Alpha generieren. Die Fondsmanager wollen Ineffizienzen an den Aktienmärkten nutzen. Sie kaufen Long-Positionen in Kleinunternehmen und Short-Positionen in großen Unternehmen und verwenden dabei einen sehr liquiden Long-Short-Ansatz. Das Aktienmarkt-Beta soll bei nahezu null gehalten werden. Der OYSTER Equity Premia Global Fund kombiniert eine breite Diversifikation und eine geringe Korrelation zum breiteren Aktienmarkt mit Chancen auf Alpha-Generierung. Laut SYZ Asset Management soll der Fonds eine alternative Renditequelle in einem von niedrigen Zinsen und teuren Bewertungen geprägten Umfeld bieten.

BVR fordert Rechtsrahmen für Kryptoinvestments

(ac) Bitcoins und andere Kryptowährungen haben seit dem vergangenen Jahr als Investment massiv an Bedeutung gewonnen. Dennoch bleibt deren Handel weitgehend unreguliert. Dem Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR) ist das ein Dorn im Auge. Er hat daher die Bundesregierung aufgefordert, sich auf nationaler, europäischer und globaler Ebene für die Einführung klarer gesetzlicher Rahmenbedingungen bei den Geschäften mit Kryptowährungen einzusetzen.

Geldanlage statt Zahlungsmittel

Die digitalen Zahlungsmittel haben dem BVR zufolge eher den Charakter einer spekulativen Geldanlage als eines Zahlungsverkehrsmittels. Daher sei nicht zu rechtfertigen, dass die strengen Regeln des Verbraucherschutzes für diese Digitalwährungen nicht gelten. Bei einem weiteren Wachstum der Anlagen in Kryptowährungen seien sogar Risiken für die Finanzstabilität nicht auszuschließen. Diesen Gefahren gelte es bei Kryptowährungen national wie international rechtzeitig zu begegnen. Daher fordert der BVR eine systematische Erfassung dieser Transaktionen.



Kommentar: Aller schlechten Dinge sind nicht drei



Deutschland entdeckt die Aktie wieder für sich. Laut der aktuellsten Auswertung des Deutschen Aktieninstituts besitzen in der Bundesrepublik mehr als zehn Millionen Menschen Aktien – entweder direkt oder indirekt über Fonds. Das war letztmals 2007 der Fall. Nur einmal war die Zahl der Aktionäre noch höher: kurz nach der Jahrtausendwende. Zwei Beispiele, die nicht gerade Mut machen. Beide Male folgte ein äußerst schmerzhafter Crash. Droht das nun zum dritten Male? Ein kurzes Zucken nach unten gab es im Februar ja bereits.

Dagegen spricht vor allem ein Faktor: Euphorie. Sie ist die Grundlage jeder Blase. Blasen entstehen vor allem, wenn Menschen blind kaufen. Von einer solchen Aktienuphorie sind gerade deutsche Sparer aber so weit entfernt wie der Hamburger SV von ruhigem Fahrwasser. Trotz oder gerade wegen der andauernden Rekordjagd an den Märkten herrscht beim Großteil der Bevölkerung noch immer große Skepsis. Eine Skepsis, die deutsche Sparer laut einer aktuellen Auswertung in den letzten sieben Jahren über 700 Mrd. Euro gekostet hat, weil sie auf kaum verzinsten Konten und Sparbücher statt auf Aktien

gesetzt haben. Eine Skepsis, die aber verhindert, dass sie wie um die Jahrtausendwende blind irgendwelche Luftschlösser kaufen.

Der Großteil der heutigen Aktionäre setzt stattdessen auf breite Streuung in Form von Fonds. Stabilisierend wirkt zu guter Letzt auch der Boom von Sparplänen. Immer mehr Sparer legen Monat für Monat Geld zur Seite. Diese stetigen Zuflüsse sorgen für zusätzliche Stabilität an den Märkten – zumal sie in aller Regel nicht für kurzfristige Zockereien, sondern für eine langfristige Vorsorge genutzt werden. Das schützt besser vor kalten Füßen als Einmalanlagen. Dass sich das deutsche Aktien-Drama zum dritten Mal innerhalb von nicht einmal zwei Jahrzehnten wiederholen wird, ist daher äußerst unwahrscheinlich.



Von Michael Herrmann, AssCompact

Jyske Capital präsentiert Fonds für nachhaltige Anleihen

(ac) Die Investmentboutique Jyske Capital hat einen neuen Fonds für deutsche Anleger im Programm: Mit dem Jyske SICAV Investment Grade Corporate Bonds (SRI) können Anleger in Unternehmensanleihen mit stabiler oder sich verbessernder Bonität investieren. Nachhaltigkeitskriterien können laut Jyske Capital den Wert einer Anlage langfristig sichern und Risiken reduzieren. Speziell der Ausschluss von Unternehmen mit fossilen Brennstoffen dürfte der Gesellschaft zufolge für viele Kunden interessant sein. Portfoliomanager Martin Nybye Sørensen stellt sein rund 60 Anleihen umfassendes Portfolio mittels Bottom-up-Analyse und quantitativem Screening zusammen. Dafür bewerten er und sein Team das Anlageuniversum in Euro begebener Corporate Bonds mit AAA-BBB-Rating mittels ESG-Screening und faktorbasierter Analyse nach den Risikoprämien Value, Momentum und Qualität.

UBP lanciert Schwellenland-Nachhaltigkeitsfonds

(ac) Union Bancaire Privée (UBP) hat den UBAM – EM Sustainable High Grade Corporate Bond aufgelegt. Mit dem neuen Produkt baut die Gesellschaft ihr Angebot an Anlagelösungen in den Schwellenländern aus. Die Bank will mit der Neuauflage zudem ihr Bekenntnis zu nachhaltigen Investitionen bekräftigen. Das neue Produkt wird von Denis Girault, Head of Emerging Market Fixed Income bei der UBP, verwaltet. Der Fonds kombiniert das Know-how der UBP und deren interne Unternehmensanleihen- und ESG-Analyse mit der Expertise von MSCI ESG Research.

50 Emittenten aus 20 Ländern

MSCI ESG Research liefert dem Management quantitative und qualitative Screenings und unterstützt die Bank bei Investitionen in Investment-Grade-Anleihen mit hohen ESG-Ratings, die von Unternehmen in Schwellenländern begeben werden. Im Rahmen des Screeningverfahrens werden nicht nur Emittenten identifiziert, die in Bezug auf Umwelt, Soziales und Governance besser abschneiden als die Konkurrenz, sondern auch Unternehmen aus Sektoren mit einer negativen ESG-Bilanz ausgeschlossen. Am Ende entsteht so ein Portfolio von ungefähr 50 Emittenten aus rund 20 Ländern.

Anzeige

Immer auf dem neuesten Stand – die Online-Branchen-Informationen von AssCompact

TAGESAKTUELL



» AssCompact Newsletter

bringt die Neuigkeiten der Branche direkt auf Ihren Bildschirm.



» www.asscompact.de

versorgt Sie mit aktuellen Meldungen, Terminen und Jobangeboten.



» AssCompact TV

liefert Ihnen wertvolles Beratungs- und Spartenwissen in verschiedenen TV Thementagen.

» Nutzen Sie dieses praxisorientierte
Informationsangebot für Ihren Erfolg!

Sie finden uns auch bei:



AssCompact



Die LV 1871 gratuliert zum 20. Geburtstag! Wie wir hat sich die AssCompact dem unabhängigen Vermittler verschrieben. Sie verlassen sich auf die Informationen des Branchenmediums. Auch wir wollen ein verlässlicher Partner sein mit unseren Services und Lösungen. Stark in Biometrie wollen wir den Sparmarkt aufrollen. Wir freuen uns also auf die nächsten Jahrzehnte mit AssCompact. Alles Gute für die Zukunft.“

Hermann Schrögenauer,
Vertriebsvorstand der LV 1871



Anzeige

SKAGEN öffnet Immobilienfonds für Deutschland

(ac) SKAGEN Funds bringt seinen Immobilienaktienfonds auf den deutschen Markt. Der global ausgerichtete SKAGEN m² ist sowohl für institutionelle wie auch für private Anleger erhältlich. Das Portfolio besteht derzeit aus 36 Titeln und bietet Zugang zu allen Immobilien-Teilsegmenten. Das Fondsmanagement setzt insbesondere auf unterbewertete und von Analysten noch wenig beachtete Qualitätsaktien. Der Fonds eignet sich vor allem für Investoren mit einem Anlagehorizont von mindestens fünf Jahren.

Hohe Anforderungen und Renditen

Zum Vertriebs Erfolg in Deutschland sollen auch die bisherigen Renditen beitragen. Fünf Jahre nach Auflage verzeichnet der SKAGEN m² Ende 2017 mit 13% jährlicher Rendite den besten Return seiner Laufzeit. Das Fondsmanagement kauft sehr selektiv Aktien aus dem globalen Immobilienmarkt. In das Portfolio wandern nur Unternehmen, die nach Einschätzung des Managements erstklassig und preisgünstig sind. Das Portfolio habe schließlich einen wertorientierten Ansatz und zielt auf eine gute risikoadjustierte Rendite ab.

Megatrends im Blick

Der SKAGEN m² berücksichtigt unter anderem Megatrends und ihre Folgen für den Immobilienmarkt wie zum Beispiel Urbanisierung, wachsender Wohlstand, alternde Bevölkerungen und neue Technologien. Diese Trends dürften in Zukunft eine Nachfrage nach allen Arten von Immobilien schaffen. Der Aufschwung sei noch lange nicht vorbei. Die große Auswahl an unterschiedlichen Immobilien bietet Anlegern zugleich genügend Raum zur Risikostreuung.

Goldhandel in Deutschland floriert wie nie zuvor

(ac) Die Deutschen haben 2017 europaweit am meisten Gold gekauft: Insgesamt 106 von 188 Tonnen des Edelmetalls wurden an deutsche Kunden verkauft. Das geht aus dem jüngst veröffentlichten Jahresbericht des World Gold Councils hervor. Mehr als jeder zweite Goldbarren im europäischen Handel ging 2017 in die Bundesrepublik. Der jährliche Bericht des World Gold Councils untersucht weltweit die Goldnachfrage.

Trendbestätigung

Die Handelszahlen für das Jahr 2017 bestätigen einen langfristigen Trend. Lag der Marktanteil Deutschlands im europäischen Vergleich 2010 noch bei lediglich 40%, ist die Nachfrage seitdem kontinuierlich um insgesamt 30% angestiegen – und damit auch der Marktanteil der Deutschen am europäischen Goldhandel.

International auf Platz 3

Auch international zählt Deutschland zu den drei größten Goldnationen. Eine noch höhere Nachfrage nach Münzen und Barren erzielten nur Indien und China. Indien belegt dabei mit rund 164 Tonnen Gold weltweit den 2. Platz. Absoluter Spitzenreiter im globalen Goldhandel bleibt jedoch mit großem Abstand China. Hier wurden 2017 rund 313 Tonnen des gelben Edelmetalls gehandelt. Generell ist die Nachfrage im asiatischen Raum besonders hoch: Zwei Drittel der weltweiten Goldkäufe entfallen auf diese Region. In den USA fällt der Goldhandel mit 39 Tonnen hingegen vergleichsweise gering aus.

KGAL plant neue Produkte und neues Sachwert-Portal

(ac) Die KGAL Gruppe will ihr Kerngeschäft im laufenden Jahr ausbauen und die Internationalisierung weiter vorantreiben. In der Asset-Klasse Infrastruktur erweitert die KGAL zum Beispiel ihr Spektrum von Aktivitäten im Bereich der Erzeugung von erneuerbaren Energien auf Investments im allgemeinen Energiebereich. Hier soll die neu gegründete KGAL New Frontiers GmbH & Co. KG schnell und flexibel hochverzinsliche Anlagen für institutionelle Anleger erschließen.

Neues für Privatkunden

Darüber hinaus entwickelt die KGAL neue Investments für Privatkunden. Sachwerte seien für Privatkunden schließlich weiterhin interessant. Es gebe allerdings – außer einer begrenzten Auswahl an geschlossenen Fonds traditioneller Machart – wenig Investitionsmöglichkeiten. Diese Nische will KGAL wieder besetzen. Da die Gesellschaft davon ausgeht, dass Privatkunden auch Finanzprodukte zunehmend im Internet kaufen werden, entwickelt KGAL zudem mit einem eigenen FinTech-Team eine Online-Plattform. Ihr Markttest ist zur Jahresmitte 2018 vorgesehen.

Warren Buffett investiert in deutsche Immobilien

(ac) Warren Buffett will sein Immobiliengeschäft internationalisieren. Unter anderem hat er dabei Investments am deutschen Immobilienmarkt im Visier. Damit das gelingt, hat der US-Milliardär eine Allianz mit dem Berliner Immobilienmakler Rubina Real Estate geschlossen. Rubina Real Estate wird ab April 2018 unter dem Namen Berkshire Hathaway HomeServices Rubina Real Estate auftreten. Der Deal ist die erste internationale Kooperation von Berkshire Hathaway HomeServices (BHHS), der Immobilientochtergesellschaft von Warren Buffetts milliardenschwerer Investmentgesellschaft Berkshire Hathaway.

Weitere Allianzen sollen folgen

Bei dieser einen Kooperation soll es hierzulande aber nicht bleiben. Vielmehr sollen in naher Zukunft weitere Allianzen in Deutschland folgen. Schon in den kommenden Monaten sollen weitere renommierte Immobilienagenturen in Europa, Asien und Nordamerika zu Franchisenehmern gemacht werden. Finanzielle Details zur Allianz mit Rubina Real Estate wurden nicht genannt. Berkshire Hathaway HomeServices wurde 2013 gegründet und konzentrierte sich bislang auf die USA. Dort arbeitet das Unternehmen nach eigenen Angaben mit über 45.000 Maklern und 1.400 Immobilienbüros zusammen. Solche Partnerschaften mit lokalen Unternehmen sollen nun vermehrt auch auf internationaler Ebene folgen.

Anzeige

Fahrrad-Vollkaskoversicherung



Verbesserter Alltagsschutz
für Pedelecs/E-Bikes
und hochwertige Fahrräder!

Weitere Infos unter: www.ammerlaender-versicherung.de



... einfach eine gute Wahl!

**Ammerländer
Versicherung**
Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit WaG

Vaultoro launcht erstes digitales Gold-Sparkonto

(ac) Das Start-up Vaultoro hat mit dem Online-Sparkonto Bar9 seine Produktpalette erweitert. Es ermöglicht Kunden, Geld online in physischem Gold anzulegen. Ein Besparen ist ab 1 Euro möglich. Das Konto funktioniert in beide Richtungen: Kunden können ihr Sparguthaben als Gold einlagern, ihr Gold aber auch als Geld einsetzen und Abhebungen in Euro tätigen.

Weitere Produkte in Planung

Darüber hinaus soll in Kürze die Bar9-App starten. Sie ist laut Vaultoro die erste goldbasierte Kreditkarte. Zudem soll die Plattform um weitere Edelmetalle wie Silber und Palladium sowie Kryptowährungen wie etwa Bitcoin erweitert werden. Bisher war Vaultoro lediglich mit Vaultoro Trading, einer Handelsplattform für Gold und Bitcoin, auf dem Markt aktiv.

Partnerschaft mit Pro Aurum

Goldpartner von Bar9 ist Pro Aurum, eines der größten Edelmetallhandelshäuser in Europa. Pro Aurum lagert die Feingoldbarren versichert gegen Diebstahl und Feuer in einem Tresor in der Schweiz ein. Ihre Reinheit wird von BDO International, einer der größten Wirtschaftsprüfungsgesellschaften der Welt, überprüft.

INP-Gruppe lanciert Fonds für deutsche Pflegeimmobilien

(ac) Die INP-Gruppe hat den Vertrieb ihres neuesten Beteiligungsangebotes gestartet. Der „25. INP Deutsche Pflege Portfolio“ ist ein risikogemischter Publikumsfonds. Er investiert in insgesamt fünf Pflegeimmobilien. Mit allen Betreibern wurden indexierte Mietverträge mit Laufzeiten zwischen 20 und 25 Jahren plus Verlängerungsoptionen geschlossen. Sie sollen ein Portfolio aus modernen Pflegeeinrichtungen und Pflegewohnanlagen darstellen, das der gesellschaftlichen Herausforderung zur Schaffung seniorengerechter Pflege- und Wohnkapazitäten entgegenkommt. Das Fondsvolumen beträgt rund 40 Mio. Euro, davon 18,6 Mio. Euro zu platzierendes Eigenkapital. Anlegern werden monatliche Auszahlungen von 4,75% p. a. bis zum 31.12.2029 prognostiziert.

Fünf Immobilien, vier Betreiber

Fondsimmobilien sind das Seniorenwohn- & Pflegeheim „Am Kastell“ der Arche Noris gGmbH in Groß-Gerau mit 71 stationären Pflegeplätzen, das „Seniorenzentrum am See“ der Qualivita in Saerbeck mit 65 stationären Pflegeplätzen, zwölf Tagespflegeplätzen und zwölf Apartments Betreutes Wohnen sowie das „Seniorenhaus St. Stephanus“ der SeniVita Sozial gGmbH in Eltmann mit 48 Apartments für betreutes Wohnen zzgl. 58 Tagespflegeplätzen und einem ambulanten Pflegedienst. Hinzu kommen zwei Häuser der Convivo Gruppe: das „Stadthaus am Zwingerwall“ in Goslar und die Pflegeeinrichtung „Neues Schützenhaus“ in Clausthal-Zellerfeld.

20
JAHRE
AssCompact



„ Die hohe Reichweite und die hervorragende Reputation machen AssCompact für uns zu einem unverzichtbaren Medium. Themen setzen, Trends erfassen, Meinung machen: AssCompact hat den Markt und die Erfordernisse des Geschäfts voll im Blick und setzt auf vielfältige Art und Weise Akzente. AssCompact hat Gestaltungskraft und bietet unserer Branche dadurch ein wichtiges Podium. Nicht zuletzt hat AssCompact die erfolgreiche Entwicklung unseres Maklerversicherers Rhion von Anfang an sehr intensiv begleitet – mit Nachrichten, Berichten, Interviews. Für diese gute und langjährige Partnerschaft sage ich dem ganzen AssCompact-Team ein herzliches Dankeschön!“

Christoph Buchbender,
Vorstand der Rhion Versicherungs AG

Rhion
VERSICHERUNGEN

Anzeige

Deutsche Immobilieninvestoren bleiben zuversichtlich

(ac) Wealthcap hat die 6. Trendstudie Immobilien Deutschland vorgestellt. Demnach bleiben deutsche Immobilien die beliebteste Immobilienklasse professioneller Investoren in Deutschland. Über 90% der Studienteilnehmer sind in diesem Segment aktiv. Ebenfalls über 90% der Befragten erwarten, dass die Bedeutung von Immobilieninvestitionen im aktuellen Marktumfeld trotz sinkender Renditen mindestens gleich bleiben wird. Wichtigstes Auswahlkriterium bleibt die Qualität des Standorts. Keiner der Befragten stufte die Qualität des Standorts am unwichtigsten ein, für deutlich über die Hälfte ist die Lage sogar das allerwichtigste Kriterium.

Machen Sie mit uns den Unterschied!




“ Bei der DELA sind wir füreinander da.
Wir sind entschlossen einen
Unterschied zu machen
– im Denken wie im Handeln.
Ab sofort auch als
Risikolebensversicherer in Deutschland!

Werden Sie unser starker Partner!

- Ausgezeichnete Preis-Leistung
- Persönliche & direkte Betreuung
- Individuelle Marketing-Unterstützung
- Extra-Services für Ihren Kunden
- Hohe Haftungssicherheit durch garantierten Beitrag

DELA. Der Risikolebensversicherer an Ihrer Seite.
Mehr als 4 Millionen zufriedene Kunden.

Wir freuen uns auf Sie!

-  Tel: 0211-542686-78
-  Email: Vertriebspartner@dela.de
-  Platz der Ideen 2 · 40476 Düsseldorf





Investmentfonds sollten bei einer soliden Altersvorsorge nicht fehlen

Die Bildung von Rücklagen für das Alter ist eines der zentralen gesellschaftlichen und politischen Themen der heutigen Zeit. Neue Fondskonzepte wie etwa Schroders Twinvest ermöglichen einen finanziell unbeschwerten Ruhestand. Das ist besonders wichtig, denn auf die staatliche Komponente allein sollte man sich besser nicht verlassen.

Im zurückliegenden Bundestagswahlkampf und auch während der lang andauernden Phase der Regierungsbildung wurde das Thema Altersvorsorge noch stärker in den Blickpunkt der Bevölkerung gerückt. Diese gesellschaftliche und politische Diskussion ist zu begrüßen, denn Altersvorsorge besitzt eine elementare Bedeutung für jeden einzelnen Menschen. Dennoch existiert für viele Bürger noch immer erheblicher Verbesserungsbedarf bei der persönlichen und langfristigen Finanzplanung. Daher lohnt es sich, über die zur Verfügung stehenden Möglichkeiten zu informieren.

Breiter Grundkonsens

Diese Meinung ist keineswegs eine Einzelmeinung. Denn auch in weiten Teilen der Politik besteht ein Grundkonsens darüber, dass neue, investmentbasierte Lösungen sinnvoll sind und gefördert werden müssen, wobei die neue Bundesregierung glücklicherweise keine Ausnahme bildet. Dies ist übrigens nicht nur in Deutschland so, sondern überall in Westeuropa.

Fokus nicht einseitig auf den Staat legen

Bislang ist die Vorsorgeplanung für das Alter viel zu stark auf die staatliche Komponente ausgerichtet. Und das, obwohl mit betrieblicher und privater Vorsorge noch zwei weitere Säulen zur Verfügung stehen. Dieses bisherige Ungleichgewicht kann und

wird auf Dauer keinen Bestand haben. Denn in Zukunft wird der Gesetzgeber nicht mehr als Vorsorgestaat auftreten, weil dies erstens die öffentliche Finanzlage nicht länger zulässt und zweitens die Lebenserwartung der Bevölkerung steigt.

Zu begrüßender Umdenkprozess

Schon heute steht fest: Aus der staatlichen Altersvorsorge werden nur diejenigen Versicherten, die schon lange ins System eingezahlt haben, noch auskömmliche Rückflüsse beziehen können. Aber selbst wenn man jetzt Mitte 40 ist, sollte man sich darauf allein besser nicht zu sehr verlassen. Dass auch die Politik hierbei mittlerweile umgedacht hat, ist absolut notwendig – und ein sehr zu begrüßender Prozess.

So sollte die Altersvorsorge der Zukunft aussehen

Bei der Ruhestandsplanung sollte zukünftig sowohl der betrieblichen als

auch der privaten Säule eine deutlich stärkere Bedeutung zugemessen werden. Bei der erstgenannten Komponente hat sich bereits die alte große Koalition mit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz auf eine ganz entscheidende Reform geeinigt, die auch von der neuen Regierung – die ja schließlich aus denselben Parteien besteht – fortgeführt werden dürfte: Arbeitgeber sollen ab sofort aus der Haftung entlassen werden können.

In solchen Fällen legen Arbeitgeber und Arbeitnehmer fest, dass nur noch die eingezahlten Beiträge zugesagt werden, es bei der Verzinsung jedoch keine Garantie gibt. Das bedeutet: Der Ertrag der Einlagen fällt variabel aus und hängt de facto davon ab, welche Wertentwicklung an den Kapitalmärkten damit erwirtschaftet wird. Dies ist eine wesentliche Voraussetzung dafür, fonds-basierte Altersvorsorgelösungen stärker voranbringen zu können.

Ähnliche Entwicklung in der privaten Eigenvorsorge

Bei der privaten Eigenvorsorge ist die Entwicklung ähnlich: Angesichts der aktuellen Mini-Zinsen geht es weg von den althergebrachten Garantieprodukten und hin zu Investmentfonds, ohne die heute keine solide Altersvorsorge mehr funktioniert. Konkret sind Modelle denkbar, bei denen nicht mehr 100% Rückzahlung garantiert werden, sondern zum Beispiel nur 80%. Weniger Garantie bedeutet in diesem Fall einerseits zwar mehr Risiko, andererseits aber auch mehr Renditemöglichkeiten. Nur so lassen sich die Möglichkeiten am Kapitalmarkt sinnvoll nutzen, die höhere Ertragspotenziale bieten und die unserer Überzeugung nach die weitaus bessere Option für eine sinnvolle Altersvorsorge sind.

Diese Lösungen bietet Schroders

Durch eine Vielzahl verfügbarer Strategien kann Schroders für jedes Risiko-Rendite-Profil und für jede Altersklasse ein passendes Produkt anbieten. Auf eine Lösung lohnt es sich näher einzugehen, weil es sich dabei um ein vergleichsweise neues Konzept handelt, das verschiedene Multi-Asset-Strategien intelligent miteinander kombiniert.

Ein monatlicher Geldbetrag, verschiedene Lösungen

Bei Schroders Twinvest können Anleger monatlich einen Geldbetrag einzahlen, dessen Höhe sie selber festlegen. Anstatt unverzinst auf dem Girokonto zu liegen, fließt dieser zunächst auf ein Haushaltskonto. Von dort wird er in den Schroder ISF Flexible Retirement investiert, der über einen Marktzyklus hinweg – typischerweise drei bis fünf Jahre – stabile Renditen von mindestens zwei Prozentpunkten über dem Geldmarktzins anstrebt, und das unter sehr geringen Wertschwankungen. Zu diesem Zweck wird in ein konservatives Multi-Asset-Portfolio investiert, das durch das Risk Overlay bei Bedarf noch defensiver ausgerichtet werden kann. Dadurch soll das Ausmaß zwischenzeitlicher Verluste auf maximal 8% limitiert werden.

Bei Schroders Twinvest hat der Anleger jederzeit alle Freiheiten. Erstens kann er auf das Haushaltskonto zugreifen und damit Ausgaben tätigen. Zweitens kann er eine Maximalhöhe für das Haushaltskonto festlegen.

Jederzeit große Freiheiten

Der Anleger hat jederzeit alle Freiheiten, das heißt, er kann erstens auf das Haushaltskonto zugreifen und damit Ausgaben tätigen, zum Beispiel für einen Urlaub oder die Anzahlung für ein neues Auto. Zweitens kann er eine Maximalhöhe für das Haushaltskonto definieren. Und sobald dieses vollständig gefüllt ist, fließt der darüber hinausgehende Betrag auf ein Vorsorgekonto. Dieses setzt auf den Schroder ISF Global Diversified Growth, der eine offensivere Ausrichtung als der Schroder ISF Flexible Retirement besitzt und mit dem Investoren die Chancen des gesamten Kapitalmarkts bei kontrolliertem Risiko wahrnehmen können. Der hierbei zugrunde liegende Anlagehorizont ist langfristig, und daher kann das Kapital des Vorsorgekontos – einschließlich der angestrebten Wertzuwächse – vollständig für den späteren Ruhestand genutzt werden. ■



Von Charles Neus,
Leiter Altersvorsorge Lösungen bei Schroders

„Rock 'n' Roll schafft Aufmerksamkeit und provoziert, genauer hinzuschauen“

Interview mit Felix Schnella, Leiter des institutionellen Vertriebs bei ÖKOWORLD

Nachhaltige Kapitalanlagen boomen. Vor allem bei Privatanlegern sind sie beliebt wie nie zuvor. Davon profitiert mit ÖKOWORLD auch einer der Vorreiter auf diesem Gebiet. Damit sich daran nichts ändert, setzt die Gesellschaft auf intensive Nachhaltigkeitsanalysen, einen breiten Vertrieb und ab sofort auch auf eine gehörige Portion Rock 'n' Roll.

Herr Schnella, ÖKOWORLD hat das Fondsvolumen in den letzten vier Jahren fast verdoppelt. Ist so etwas auch in den nächsten vier Jahren möglich?

Der starke Anstieg des Fondsvermögens hat zweierlei Gründe. Zum einen war das Marktumfeld sehr gut. Die damit verbundenen Kursgewinne haben natürlich einen Teil zum Wachstum des verwalteten Vermögens beigetragen. Ob sich dieser Rückenwind, der seit fast einem Jahrzehnt anhält, in diesem Ausmaß auch in den nächsten Jahren fortsetzt, ist nicht vorhersehbar. Es ist schließlich die zweitlängste Hausse, die wir je erlebt haben. Sollte es möglich sein, sind wir natürlich mit unserem aktiven Fondsmanagement für unsere Kunden dabei.

Und was ist der zweite Grund für das starke Wachstum?

Es gibt einen klaren Wandel im Lifestyle der Menschen hin zu mehr Verantwortungsbewusstsein. So wie sich im Supermarkt heute viele Gedanken machen, ob sie konventionelle oder Bio-Nahrungsmittel kaufen, ist das Thema Nachhaltigkeit mittlerweile auch in der Kapitalanlage angekommen.

„Nachprüfbare Nachhaltigkeit ist nicht so einfach von der Stange zu machen. Nachhaltige Qualität bekommt man nicht einfach so, sondern man muss kontinuierlich viel Arbeit reinstecken.“

Der Großteil unserer Kunden kommt zum Berater mit dem klaren Wunsch nach einer zukunftsfähigen Kapitalanlage, die soziale, ethische und ökologische Kriterien berücksichtigt. Dass sich an diesem Trend etwas ändert, glaube ich nicht. Menschen, die sich Gedanken über die Zukunft unserer Welt machen, sind eine breite Bewegung, die sich immer stärker festigt. Die Nachfrage nach nachhaltigen Fonds dürfte daher auch in Zukunft hoch bleiben.

Die Nachhaltigkeitsanalyse fällt bei ÖKOWORLD zudem genauer aus als bei allen anderen. Wenn jemand qualitative Investments und eine hohe Sicherheit bezüglich der Ökologie, Sozialverträglichkeit und Ethik der Anlageweise haben will, dann ist er bei ÖKOWORLD an der richtigen Stelle. Für uns ist es nicht nur ein Trend, den man mitnimmt, weil er gerade en vogue ist, sondern die Kernkompetenz unseres Unternehmens. Und unsere Kunden kommen gerade deshalb ganz bewusst zu uns.

Wie sehr machen passive Investments einer nachhaltigen Fondsgesellschaft wie ÖKOWORLD zu schaffen?

Natürlich gibt es solche Produkte auch im Bereich der nachhaltigen Investments. Der Kunde, der sein Geld mit gutem Gewissen im Sinne von ethisch, ökologisch und sozial investieren will, will aber in der Regel nicht nur irgendeinen ordentlichen Aktienfonds. Er interessiert sich auch dafür, ob dieses Produkt seine persönlichen Werte widerspiegelt. Wer diese Kriterien streng und intensiv überwacht, hat gute Karten. Passive und Best-in-Class-Fonds haben auch ein Marktpotenzial. Es gibt ja mittlerweile auch Bio-Lebensmittel vom Discounter. Der Einkauf beim Bio-Laden ist aber qualitativ noch mal etwas anderes. Den harten Verdrängungswettbewerb, wie wir ihn im konventionellen Anlagemarkt sehen, wird es, denke ich, nicht geben, weil die Kunden auch von solchen anderen Lebensbereichen wissen, dass nachprüfbare Nachhaltigkeit nicht so einfach von der Stange zu machen ist. Nachhaltige Qualität bekommt man nicht einfach so, sondern man muss kontinuierlich viel Arbeit reinstecken. In meinen acht Jahren bei ÖKOWORLD war ich immer wieder überrascht, weil ich ein Unternehmen eigentlich für ordentlich und sauber hielt – bis unser Nachhaltigkeitsresearch auf mich zukam, um mir Schwachstellen aufzuzeigen, die ich als Fondsmanager nicht erkannt hatte.

Auf welche nachhaltigen Teilthemen setzt ÖKOWORLD besonders?

Unsere Produktpalette umfasst neben dem ÖKOWORLD ÖKOVISION CLASSIC vier weitere Fonds. Dazu zählt unter anderem der ÖKOWORLD

GROWING MARKETS 2.0. Das wirtschaftliche Wachstum in den Schwellenländern hat zuletzt wieder zugelegt, die Binnenwirtschaften florieren und der Wohlstand der Mittelschicht wächst kontinuierlich. Um von diesen Entwicklungen zu profitieren, ist der ÖKOWORLD GROWING MARKETS 2.0 genau richtig. Er gehörte in den letzten fünf Jahren nicht nur bei den nachhaltigen Vertretern, sondern auch allgemein zu den besten Emerging-Markets-Fonds. Mit 150 Mio. Euro hat er mittlerweile auch ein gutes Volumen erreicht. Auch der aggressiv gemanagte ÖKOWORLD KLIMA, der unseren Flaggschiffonds in den letzten fünf Jahren deutlich geschlagen hat, kommt bei den Anlegern gut an. Er ist quasi der Öko-Turbo unter unseren Fonds. Für die defensiveren Anleger haben wir den ÖKOWORLD WATER FOR LIFE im Angebot. Am interessantesten ist derzeit aber vermutlich unser ROCK 'N' ROLL FONDS.

Warum?

Die Verunsicherung an den Märkten hat in den letzten Wochen deutlich zugenommen. Für solche Phasen haben wir mit dem ROCK 'N' ROLL FONDS ein hervorragendes Konzept entwickelt. Er ist ein sehr aktiv gemanagter Mischfonds. Er kann bis zu 100% in Aktien investieren. In schwierigeren Zeiten können aber auch festverzinsliche Wertpapiere oder andere Vermögenswerte mit Substanz die größte Rolle im Fonds einnehmen.

Warum Rock 'n' Roll?

Das hat ganz einfach damit zu tun, dass so ein Produkt sich an das Lebensumfeld anpasst. Was verbindet man mit Rock 'n' Roll? Sehr viel Positives. Es bedeutet eine positive Lebenseinstellung und die Erinnerung an Erlebnisse aus dem eigenen Leben. Wenn es einem gut geht, pusht die passende Musik einen noch weiter nach vorne. Und wenn es einem schlecht geht, hilft einem ein gutes Rock-Lied eigentlich immer heraus. Musik kümmert sich rund um die Uhr um einen – egal in welcher Gefühlslage. Genau das spiegelt sich in der Anlagephilosophie des Fonds wider. Zum einen das positive, lebensbejahende Gefühl. Hier ist ein Fonds, der sich aktiv mit den Kapitalmärkten beschäftigt. Der sich in guten wie in schlechten Zeiten

darum kümmert, dass die Allokation der Asset-Klassen optimal ist.

Warum noch Rock 'n' Roll?

Rock 'n' Roll ist etwas, das insbesondere die Generation ab 50 betrifft. Die ist für Fondsgesellschaften sehr interessant. Sie besitzt einen hohen Anteil des verfügbaren Vermögens in Deutschland. Sie will gleichzeitig aber auch Verantwortung für ihre Familien übernehmen und dafür sorgen, dass die Kinder sich ein gutes Studium oder ein Haus leisten können. Dazu kann der Fonds einen Beitrag leisten. Neben einer positiven Kapitalanlage erhalten Kunden zusätzlich einen positiven Beitrag zur ökologischen und sozialen Entwicklung in der Welt. Vereinfacht gesagt: Anleger der Eltern- und Großelterngeneration werden motiviert, einen Teil ihrer unverzinsten Anlagen auf Sparbüchern aufzulösen, um ihn in sinnvolle und zukunftsgerichtete Investments für ihre Kinder und Enkel einzuzahlen, die eine wesentlich höhere Performance erwarten lassen als Festgeld, Sparstrumpf und Co. Der Begriff Rock 'n' Roll soll eine Art Memory-Taste und Teaser sein, der Menschen dazu bringt, sich mit unseren familienfreundlichen Anlagen näher zu beschäftigen. Rock 'n' Roll schafft Aufmerksamkeit und provoziert, genauer hinzuschauen.



Felix Schnell

Wie wichtig sind Makler für den Vertrieb von ÖKOWORLD?

Unsere Vertriebsstrategie ist auf Pluralität ausgelegt. Wir wollen den Vertrieb möglichst breit aufstellen. Da gehören Banken und Sparkassen dazu. Die Kunden erwarten heute von ihrer Hausbank, dass auch Fonds von unabhängigen Partnern angeboten werden. Nachhaltigkeit wird nachgefragt. Hier haben wir mit ÖKOWORLD gute Karten, weil wir für Unabhängigkeit und Vertrauen stehen. Darüber hinaus gehören auch Vermögensverwalter zu unseren Vertriebskanälen. Institutionelles Geschäft spielt auch eine Rolle. Wobei unser Ansatz vor allem bei Endkunden sehr gut angenommen wird. Natürlich spielen daher auch Makler eine wichtige Rolle, die sich mehr und mehr zur Alternative zu den Finanzinstituten entwickeln. Wir versuchen auch Einzelkämpfer zu unterstützen, die sich auf grünes Geld spezialisiert haben. Dabei helfen uns neue Technologien. Mit ihnen kann man sehr viele Makler mit wichtigen Informationen erreichen.

Inwiefern spielt dabei auch die Regulierung eine Rolle?

Es ist schade, wie sich die Industriestruktur wegen MiFID II & Co. entwickelt. Es steht zu befürchten, dass unabhängige Adressen es eher schwerer haben werden. Die strengeren, neuen Regulierungen sind in einer größeren Gruppe einfach leichter zu handhaben. Das schadet der Vielfalt. Für den Vertrieb ist es aber wichtig, Anbieter zu haben, die auf mich individuell eingehen können. Das ist eine unglaubliche Qualität. Die Frage ist nur, ob die unabhängigen Teilnehmer es auch wirtschaftlich darstellen können. Da wird sich in den nächsten ein bis zwei Jahren vieles zeigen. Wir fühlen uns dafür aber gut gerüstet. ■



Europäische Aktienchancen mit Branchenchampions nutzen

Vieles spricht dafür, dass europäische Aktien sich weiterhin gut entwickeln. Gleichzeitig gibt es mögliche Störfaktoren, die Anleger im Auge behalten sollten. Daher empfiehlt es sich, Chancen am europäischen Aktienmarkt über Branchenchampions zu nutzen. Denn deren langfristige Wettbewerbsvorteile kommen der Aktienentwicklung zugute.

Wechselhaft und unberechenbar präsentiert sich das Wetter in Mitteleuropa jetzt im Frühjahr zumeist. Sonnige Tage mit sommerlicher Wärme sind in dieser Zeit ebenso möglich wie Kaltlufteinbrüche mit Schneeschauern. Trotz dieser Wechselhaftigkeit ist gerade das Frühjahr die Zeit, welche in der Landwirtschaft die Basis für die Erträge des kommenden Jahres schafft.

Am europäischen Aktienmarkt fällt das Bild derzeit ähnlich gemischt aus wie die typische Wetterlage im mitteleuropäischen Frühjahr. Auf der einen Seite spricht vieles dafür, dass sich der Markt auf Sicht der kommenden Monate weiterhin gut entwickelt. Erstens hat der konjunkturelle Aufschwung den Kontinent insgesamt erfasst, gestützt von einer anhaltend lockeren Geldpolitik der Europäischen Zentralbank. Gemäß dem Einkaufsmanagerindex (PMI) erreichten das Beschäftigungswachstum in der Eurozone und die Auftragseingänge in der verarbeitenden Industrie die höchsten Stände seit 17 Jahren. Damit steht einem robusten Wachstum nichts im Wege.

Zweitens legen die Unternehmensgewinne angesichts der guten Konjunktur kräftig zu – im laufenden Jahr um voraussichtlich bis zu fünfzehn Prozent. Dabei kommt den Unternehmen zugute, dass die Wirtschaft nicht nur auf dem Heimatmarkt, sondern weltweit wächst. Das führt zu starken Bilanzen und Cashflows sowie steigenden Dividenden, es hebt die Stimmung der Verbraucher und fördert Investitionen. Drittens sind europäische Aktien im Vergleich zu anderen Märkten wie etwa US-Titeln günstiger bepreist. Auch gegenüber ihren historischen Bewertungen sind europäische Aktien nicht teuer.

Mögliche Störfaktoren im Auge behalten

Gleichzeitig gilt es, mögliche Störfaktoren im Auge zu behalten. Dazu zählen politische Risiken wie die schwebende Regierungsbildung in Italien, der Fortschritt der Brexit-Ver-

handlungen zwischen Großbritannien und der Europäischen Union, Kataloniens Streben nach Unabhängigkeit von Spanien, die Agenda von US-Präsident Donald Trump – insbesondere hinsichtlich des Welthandels –, die Spannungen im Nahen Osten, die Umgestaltung der chinesischen Wirtschaft sowie die politische Lage in Nordkorea. Auch wenn einige dieser möglichen Krisenherde räumlich in einiger Entfernung zu Europa liegen, könnten sie weitreichende Folgen für den Kontinent, seine Wirtschaft und die Kapitalmärkte haben. Ausschläge bei der Volatilität sind also nicht ausgeschlossen – siehe den Einbruch am Aktienmarkt Anfang Februar, der viele Anleger wie ein kalter Regenguss erwischt haben dürfte.

Während Landwirte kaum auf die Idee kämen, ihre Felder nur wegen der typischen unsicheren Wetterlage im Frühjahr nicht zu bestellen, zögern Anleger nach der kalten Dusche Anfang Februar mitunter. Sie fragen sich, inwieweit europäische Aktien nach der mehrjährigen Rallye noch Luft nach oben haben und inwiefern es sich daher lohnt, weiterhin investiert zu sein. Dabei gehört die Volatilität zum Kapitalmarkt wie das wechselhafte Wetter zum mitteleuropäischen Frühjahr. Zudem bietet sich für jedes Umfeld am Kapitalmarkt die passende Anlagestrategie – ebenso, wie es für jedes Wetter die passende Kleidung gibt.

Stabiles wirtschaftliches Umfeld

Grundsätzlich geben uns die Aktienmarktentwicklungen Anfang Februar keinen Grund zur Sorge, dass wir mit unserer Prognose eines starken globalen Wachstums und deutlichen Anstiegs der Gewinne je Aktie falsch liegen könnten. Denn hinter dieser Marktkorrektur standen unserer Ansicht nach eher bewertungstechnische als fundamentale Faktoren. Daher haben wir unsere Positionen in Aktien, die wir für wirklich werthaltig halten, ausgebaut. Im aktuellen Umfeld, das wie beschrieben neben zahlreichen positiven Faktoren von einigen möglichen kritischen Einflüssen geprägt ist, sind Aktien von Branchenchampions – sprich qualitativ hochwertigen europäischen Unternehmen mit langfristigen Wettbewerbsvorteilen, die über eine ausgeprägte Angebotsdynamik verfügen und die gegenüber Wettbewerbern hohe Eintrittsbarrieren errichten können – unserer Ansicht nach besonders interessant. Denn diese haben in den vergangenen Jahren auch dann ein überdurchschnittliches Ertragswachstum verzeichnet und ihre Aktionäre mit hohen Anlageerträgen erfreut, wenn es am breiten Markt turbulenter zugeht. Damit haben sie sich gewissermaßen als Allwetter-Aktien bewährt.

Grund dafür ist die am Markt verbreitete Annahme, dass Wettbewerbsvorteile von Unternehmen im Laufe der Zeit verschwinden. Teilweise ist die Annahme berechtigt, aber eben nur teilweise. Dennoch ist sie in der Regel in die Aktienkurse eingepreist. Daraus ergeben sich attraktive Anlageideen für aktive Portfoliomanager. Denn vielfach sind auch Aktien von Unternehmen, die ihre herausragende Stellung langfristig beibehalten können, zu günstig bewertet.

Porters Fünf-Kräfte-Modell

Wer am europäischen Aktienmarkt nach Champions-Aktien Ausschau halten möchte, sollte vor allem auf fünf Kriterien achten, die Harvard-Ökonom Michael Porter definiert hat. Dazu gehören erstens immaterielle Vermögenswerte wie Marken oder Patente, die verhindern, dass neue Wettbewerber in den Markt eintreten – etwa bei dem Konsumgüterhersteller Unilever. Zweitens spielen Kostenvorteile eine Rolle, denn der

kostengünstigste Produzent kann seine Konkurrenten verdrängen – siehe die Airline Ryanair, die vom Marktaustritt der Gesellschaften Monarch und Air Berlin profitiert. Günstig wirkt drittens der Netzwerkeffekt, indem der Wert einer Dienstleistung steigt, je mehr Menschen diese nutzen – etwa beim Softwareunternehmen Amadeus, das die IT-Infrastruktur für Online-Reservierungssysteme bereitstellt. Viertens ist eine optimale Betriebsgröße vorteilhaft. Und fünftens wirken Kosten, die mit dem Wechsel des Anbieters verbunden sind, günstig – siehe den britischen Medienkonzern RELX Group. Ohne diese fünf Vorteile würde der Wettbewerbsdruck die Unternehmensgewinne vermutlich schnell aufzehren. Anhand dieser Kriterien lässt sich ein konzentriertes Portfolio aus etwa 40 europäischen Champions-Aktien erstellen, das sich als langfristiges Basisinvestment eignet. Besonders attraktiv sind momentan die Sektoren Industrie und Verbraucherdienste.

Ein konzentrierter Ansatz zahlt sich aus

Dass ein konzentrierter Investmentansatz bei europäischen Aktien langfristig bessere Renditen erzielen kann als der breite Markt, zeigt die Strategie European Select von Columbia Threadneedle. Diese ist seit 30 Jahren auf dem Markt und gehört über verschiedene Zeiträume zu den ertragreichsten innerhalb ihrer Vergleichsgruppe. Über zehn Jahre belegt sie beim Fondsanalysehaus Morningstar den 2. Platz von 27 Produkten. In dieser Zeit hat sie pro Jahr im Schnitt 8,6% Nettorendite erzielt – eine deutliche Outperformance gegenüber der Gruppe, die auf nur 5,6% kam, und dem Vergleichsindex FTSE World Europe ex UK Total Return mit 5,7%.

Verzerrte Wahrnehmung langfristiger Fakten

Momentaufnahmen können die Wahrnehmung solcher langfristigen Fakten verzerren, sie ändern aber nichts daran. Das gilt für die Wertentwicklung am Kapitalmarkt ebenso wie beim Wetter. So gilt das Wetter auf den britischen Inseln als unbeständig und regnerisch. Doch ein Blick auf die Klimadaten zeigt: Im langjährigen Mittel regnet es in London pro Jahr weniger als an vielen Orten am Mittelmeer. Daher sollten Anleger die Chancen europäischer Aktien trotz möglicher gelegentlicher Ausreißer bei der Volatilität nicht ungenutzt lassen. In den global investierenden gemischten Portfolios bei Columbia Threadneedle gehören sie unter dem Strich zu den bevorzugten Werten. ■



Von Mark Nichols, Manager für europäische Aktienfonds bei Columbia Threadneedle Investments



Sachwerte 2018 – Außer Immobilien nichts gewesen?

Die Platzierungen von AIF-Publikumsfonds ziehen an. Allerdings ist die Dominanz der Immobilienfonds nicht zu übersehen. Alternativen zum Betongold sind rar. Doch das könnte sich in den nächsten Monaten ändern.

Totgesagte leben länger: Die Platzierung von Publikums-AIF nimmt, wenn auch langsam, wieder Fahrt auf. Stefan Loipfinger, der sich nach Jahren der Abstinenz nun wieder mit Sachwertbeteiligungen beschäftigt und verlässliche Marktzahlen erheben will, hat für das abgelaufene Jahr ein platziertes Eigenkapital von 1,565 Mrd. Euro ermittelt – diese Zahl liegt etwas über dem Ergebnis von kapitalmarkt intern und bestätigt den Trend der Bundesbank-Statistik.

Weitgehende Einigkeit besteht unter den Marktexperten auch hinsichtlich der Verteilung des platzierten Eigenkapitals auf die Asset-Segmente: Auf Platz 1 liegen mit weitem Abstand inländische Immobilienfonds; Loipfinger ermittelt einen Marktanteil von gut 50%. Angesichts des anhaltenden Niedrigzinsszenarios verwundert die Vorliebe von privaten wie institu-

tionellen Investoren für Immobilien nicht – deshalb finden sich Auslandsimmobilienfonds auch mit einem Anteil von gut 33% auf Platz 2 von Loipfingers aktueller Studie „Marktanalyse Publikums-AIF 2018“.

Überallokation im Portfolio

Bedenkt man, dass viele Zeichner geschlossener Publikums-AIF bereits über Immobilieneigentum verfügen dürften, ergibt sich aus diesen Zahlen ein unbestrittener Trend zur Überallokation von deutschen Immobilien im privaten Portfolio. Warum ist die Platzierung von Sachwertbeteiligungen außerhalb des Immobiliensektors praktisch zum Erliegen gekommen?

Einige Anbieter haben sich vom KAGB verabschiedet, hat Loipfinger beobachtet: Die One Capital konzipiert inzwischen eine nachrangige Schuldverschreibung nach VermAnlG statt eines AIF, Containerbeteiligungen werden ganz überwiegend als Direktinvestments angeboten.

Den Beteiligungen an Anlagen zur Erzeugung von Energie aus erneuerbaren Quellen hat der Gesetzgeber den Garaus gemacht: Die einst so beliebten großvolumigen Solarparks auf Freiflächen werden bereits seit Jahren nicht mehr gefördert. Seit der EEG-Novelle von 2017 wird der Zubau von Windkraftanlagen mit einem „atmenden“ Deckel gebremst und so die Kalkulierbarkeit von Investitionen in solche Anlagen wesentlich erschwert.

Schiffsfonds, mit denen früher Platzierungsrekorde gefeiert wurden, sind nahezu total vom Markt verschwunden – Loipfinger ermittelt einen Marktanteil von nur noch 0,1%. Ähnlich sieht es bei anderen Assets aus dem Bereich Transportation aus: Sowohl mit Riesflugzeugen wie dem A380 als auch mit der Vermietung von Austauschtriebwerken für Flugzeuge mussten und müssen Anleger unerfreuliche Erfahrungen machen – weder die Anschlussvermietung noch die erzielbaren Leasingraten konnten mitunter die optimistischen Erwartungen erfüllen.

Verlegung auf institutionelle Fonds

Zudem haben sich mehrere ehemals marktwirksame Initiatoren vom Privatkundengeschäft zurückgezogen. Jahrelang war etwa die KGAL erfolgreich mit Regionalflugzeugfonds unterwegs – seit einigen Jahren eröffnet sie nur noch institutionellen Investoren Zugang zu diesen Investments. Privatanleger, die sich an Regionalfliegern beteiligen wollen, haben aktuell nur über die HEH Gelegenheit dazu. „Wir planen für 2018 ein bis zwei weitere Regionalflugzeugfonds aus unserer Serie“, kündigt Vorstandsvorsitzender Gunnar Dittmann an. Nach dem

Weitgehende Einigkeit besteht unter den Marktexperten hinsichtlich der Verteilung des platzierten Eigenkapitals auf die Asset-Segmente: Auf Platz 1 liegen inländische Immobilienfonds.

jeweiligen Vertriebsstart dürfen Interessenten nicht zögern – die letzten beiden Fonds waren innerhalb von fünf bzw. sechs Wochen ausplatziert. Dieser Vertriebs Erfolg beweist die Attraktivität dieses Marktsegments, das mehr unter Asset-Knappheit als unter mangelndem Zuspruch der Anleger leidet.

Mangel an Objekten und zögerliche Anbieter

Asset-Knappheit ist auch bei Immobilienfonds ein Thema: Die Real I.S. AG plant seit geraumer Zeit eine Fortsetzung ihrer Reihe von Australienfonds für Privatanleger, konnte jedoch noch kein Objekt anbinden, das ihren Anforderungen genügen würde. Kein Wunder, da sich private und institutionelle Investoren aus dem In- und Ausland in erster Linie auf Immobilien fokussieren.

Zeit also, sich auf Alternativen zu besinnen, doch viele Anbieter zögern: Die BVT etwa will trotz ihres lupenreinen Track Records im Segment Private Equity vorläufig keine neuen Fonds auflegen – der Vertrieb ist mit Immobilien-, Zweitmarkt-, Portfolio- und Ansparfonds gut ausgelastet. Für 2018 plant man jedoch nach jahrelanger Pause wieder einen US-Immobilienfonds für Privatanleger, einen Kurzläufer aus dem Segment Residential, der Kernkompetenz der BVT. Kurz vor dem Comeback steht auch die US Treuhand: Nach jahrelanger Pause dürfte sich der Plan, einen neuen US-Immobilienfonds für Privatanleger anzubieten, 2018 endlich konkretisieren.

Die Wealthcap hingegen hält am Segment Private Equity fest und hat derzeit das Wealthcap Fondsportfolio Private Equity 21 und 22 im Angebot – wie bei den Münchnern üblich, unterscheiden sich die Schwesterfonds hinsichtlich Mindestzeichnungssumme (20.000 bzw. 200.000 Euro) und Gebühren, investieren jedoch parallel. Von der Sinnhaftigkeit einer Investition in Private Equity ist auch Thomas Böcher, Geschäftsführer der Paribus-Gruppe, alleine schon deshalb überzeugt, weil solche Portfoliofonds praktisch kein Totalverlustrisiko mehr aufweisen und nicht börsennotierte Unternehmensbeteiligungen im privaten Portfolio in der Regel deutlich unterrepräsentiert sind. 2018 will Paribus

seinen Anlegern das Segment erschließen und, sobald die Erweiterung der Kapitalverwaltungsgesellschaftszulassung abgeschlossen ist, einen Private-Equity-Fonds mit einem Eigenkapitalvolumen von 20 Mio. Euro auflegen, der in die Fonds IV und V der Astorius Capital investieren soll.

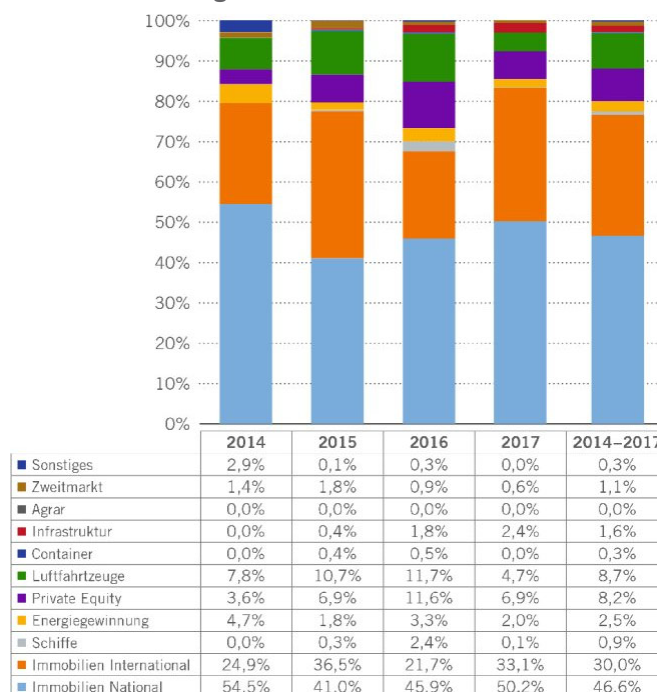
Regulierung beflügelt Portfoliofonds

Ohnehin scheint sich die Prophezeiung, dass die Regulierung nach KAGB die Attraktivität von Portfoliofonds fördern sollte, zumindest teilweise zu bewahrheiten: Auch Voigt & Kollegen plant einen Sachwert-Auslese-Fonds mit Assets aus den Segmenten Immobilien, Energie, Transport und Verkehr sowie Private Equity, der Privatanlegern schon ab 5.000 Euro den Zugang zu einem breit diversifizierten Portfolio von Sachwertbeteiligungen ermöglichen soll. „Damit ist es möglich, mit einem voll regulierten Produkt jüngere Menschen für die Sachwerte zu begeistern“, erklärt Hermann Klughardt, Geschäftsführer von V&C.

Auf die Portfoliolösung für Privatanleger setzt auch die Doric. Sie plant einen offenen Publikumsfonds mit vergleichbarer Anlagestrategie wie der Vontobel Sustainable Real Estate Europe Fonds, den Doric in Kooperation mit Vontobel für professionelle und semiprofessionelle Anleger anbietet. Michael Denk, Geschäftsführer der Doric Investment GmbH, begründet das mit Vertriebsvorteilen: „Der Bankenvertrieb hat eine höhere Affinität zu offenen Fonds, und auch Stiftungen müssen sich für eine Zeichnung nicht als semiprofessionell qualifizieren.“

Für Anleger und Vertriebe hält das Jahr 2018 im Bereich Sachwertbeteiligungen also einige Chancen bereit – man muss sie nur nutzen. ■

Relative Bedeutung der Investitionsarten bei Publikums-AIF



Die Grafik zeigt die Dominanz von Immobilienfonds im In- und Ausland, doch es gibt durchaus attraktive Alternativen.

Quelle: Stefan Loipfinger, Studie „Marktanalyse Publikums-AIF 2018“



Marktführer für Teak-Direktinvestments öffnet sich für externe Vertriebe

Die Life Forestry Switzerland AG kooperiert künftig exklusiv mit der in Deutschland ansässigen LFS Vertriebs GmbH & Co. KG und wendet sich von verschiedenen Standorten aus an Vermittler, die Direktinvestments in Edelhölzer in ihr Angebotsportfolio aufnehmen wollen. Das Unternehmen betont dabei die Chancen, die diese Holzinvestments bieten.

Parkett aus Teakholz, Möbel aus Mahagoni: Seit Jahren kaufen Holzimporteure aus China und Indien das Angebot an tropischen Edelhölzern förmlich vom Fleck weg. Vor allem in diesen Ländern prognostizieren die Experten von der ITTO (International Tropical Timber Organization) auch in den nächsten Jahren eine steigende Nachfrage. Auch die FAO als Land- und Forstwirtschaftsorganisation der Vereinten Nationen prognostiziert für qualitativ hohes Plantagenteak dauerhaft jährliche Preissteigerungen von bis zu 5%.

Anbindung von Vermittlern

Bisher konnte die Chancen dieser Anlageklasse nur nutzen, wer als Privatanleger direkt über Online-Kommunikation mit der Life Forestry Switzerland AG in Kontakt getreten ist. Das bedeutet, dass ein Großteil der investitionswilligen Anleger von diesem Produkt vermutlich noch nie etwas gehört hat. Daher erfolgt jetzt die Weichenstellung mit der LFS Vertriebs GmbH & Co. KG mit Sitz in Kassel und weiteren Standorten in Köln, München, Stuttgart und Berlin. Auch Vermittler aus Österreich und der Schweiz können über die LFS das Teak-Direktinvestment der Life Forestry in ihr Angebotsportfolio aufnehmen. Einer Erlaubnispflicht nach § 34 GewO bedarf es für die Vermittlung nicht.

Die Investmentchancen bei tropischem Edelh Holz

Life Forestry ist ein Beispiel für Investments in tropisches Edelh Holz, einer Anlageklasse, die sich nicht nur bei umweltbewussten Anlegern großer Beliebtheit erfreut. Ihr schnelles Wachstum, ihre Beständigkeit und ihre ästhetische Qualität setzen sie auf eine Stufe mit Wertanlagen wie Oldtimer, altem Whisky und Gemälden. Anders als Nutzhölzer sind Edelhölzer kaum von zyklischen Marktschwankungen abhängig. Und

wie bei allen Holzarten bestehen bei dieser Anlageform keine Korrelationen zu anderen Asset-Klassen.

Der FSC® gilt als die Zertifizierungsorganisation für Forstwirtschaft und holzbasierte Produkte, die international breite Anerkennung genießt und die strengsten Anforderungen im Sinne einer nachhaltigen Forstwirtschaft stellt. Life Forestry Switzerland, Marktführer im Bereich Teak-Investment, setzt seit Jahren auf dieses Qualitätssiegel. Geschäftsführer Lambert Liesenberg: „Wir sind davon überzeugt, dass diese Zertifizierung über das nachgewiesene Qualitätsmanagement unserer forstwirtschaftlichen Betriebe ebenso viel zum Wertzuwachs unserer Plantagen beiträgt wie die weltweit steigende Nachfrage nach Tropenholz.“

Edelholzinvestments zählen zu den klassischen Langzeitinvestments, da die Gelder üblicherweise über den Lebenszyklus eines Baums investiert bleiben. Ein geringer Anteil der Erträge wird mitunter nach den ersten Ausforstungen ausgeschüttet, die nach 10 bis 15 Jahren realisiert werden können. Einige Unternehmen bieten auch Sparpläne mit Laufzeiten von nur fünf Jahren an, die jedoch mit einer entsprechend moderaten Rendite verbunden sind.

Wo das Holz herkommt

Die Standorte der Aufforstungsprojekte verteilen sich über Mittelamerika, Afrika und Asien. Deutsche Anbieter ziehen politisch stabile Länder wie Costa Rica oder Ecuador vor, bei denen sprachlich, kulturell und juristisch viele Parallelen zum europäischen Wirtschaftsraum bestehen. Mittelamerika gilt außerdem als einer der am schnellsten wachsenden Produzentenmärkte – allein in Costa Rica hat sich der Wert des exportierten Holzes von 2010 bis 2016 mehr als verzehnfacht.

Geschlossene Fonds oder Direktinvestments

Deutlich geringer ist die Vielfalt in Bezug auf die Investmentmodelle. Im Tropenholzmarkt dominiert die für langfristige Investments übliche unternehmerische Beteiligung in Form von geschlossenen Fonds oder Direktinvestments. Investmentfonds fallen aus, da die großen Waldfonds sich in der Regel auf Unternehmen aus dem Nutzholzmarkt konzentrieren. Auch der Kauf von Aktien ist wenig attraktiv, da die hohe Liquidität zulasten einer kontinuierlichen, korrelationsfreien Wertentwicklung geht.

Der Vorteil geschlossener Fonds besteht in diesem Marktsegment darin, dass alle Anleger die gleichen Gewinnchancen haben, unabhängig vom Standort ihrer Parzelle oder ihres Baumbestands. Außerdem unterliegen geschlossene Fonds der Prospektspflicht und den damit verbundenen Informationspflichten. Der Nachteil besteht darin, dass das Entwicklungsrisiko häufig den Anlegern angelastet wird, das heißt, der Anbieter sammelt erst Kapital ein und bezahlt sodann mit den Anlegergeldern das Grundstück und die Aufbauarbeiten. Bei Direktinvestments erwerben oder pachten Anleger ein Grundstück bzw. Bäume, die der Anbieter bereits gepflanzt hat. Werden nur Bäume erworben, so wie es bei der Life Forestry Switzerland AG der Fall ist, profitieren die Anleger zudem davon, dass die Erträge aus den Baumverkäufen nach deutschem Recht nicht versteuert werden müssen.

Allen Direktinvestments ist gemeinsam, dass der Anleger die Aufgabe der Bewirtschaftung und Ernte an einen forstwirtschaftlichen Dienstleister abgibt. Bei der

Wahl des Investments gilt: Vorsicht vor Billiganbietern, die Teile der Bewirtschaftung „outsourcen“. Qualitätsbewusste Anbieter behalten die Kontrolle über den gesamten Bewirtschaftungs- und Vermarktungsprozess und können so auf jeder Stufe der Wertschöpfungskette haftbar gemacht werden. Qualität drückt sich auch in der forstwirtschaftlichen Arbeit und der Transparenz des Anbieters aus. Bei Life Forestry geht man so weit, alle Plantagen hektargenau per GPS zu vermessen, die Bäume zu nummerieren und zu fotografieren, sodass Anleger jederzeit die Entwicklung ihrer Bäume einsehen können.

Wer Anbaufläche pachtet oder kauft, sollte darauf achten, dass der Erwerb des Grundstücks nach Vertragsabschluss zeitnah per Grundbucheintrag gesichert wird. Anleger, die Bäume erwerben, sollten prüfen, dass der Boden im Eigentum der Investmentgesellschaft ist. So beugen sie Konflikten in Bezug auf die Bodennutzungsrechte und das Eigentum an der Holzernte vor.

Verantwortliches Risikomanagement

Qualität ist auch in Bezug auf das Risikomanagement der Anbieter oberstes Gebot. Die Wahl eines Standorts mit stabilen Wetterverhältnissen, das Vorhandensein von Feuerschutzschneisen und die Nähe zu einem Handelsknotenpunkt sollten ebenso gegeben sein wie die Möglichkeit, das Holz zu einem späteren Zeitpunkt zu verkaufen, falls der Preis zur Erntezeit nicht günstig liegt.

Life Forestry hat alle wichtigen Risiken eruiert und bereits im Vorfeld eliminiert. Somit ergibt sich ein optimaler Risikoschutz. Gleichwohl dürfen Anleger von einem Edelhölzinvestment auch Erträge erwarten, die über der Rendite von Beteiligungen in zentraleuropäischen Breitengraden liegen. Eine solche Rendite setzt voraus, dass Anleger in wachstumsoptimierte Baumplantagen investieren. Denn die von den „dunkelgrünen“ Anbietern favorisierten Mischwälder (extensive Waldwirtschaft) erfordern eine deutlich aufwendigere Pflege als Baumplantagen. Bei vielen dieser Waldinvestments wird der ideelle Wert der Anlage zulasten der Rendite betont, die bei manchen Investments bei nur 4 bis 5% liegt. Wer in Baumplantagen investiert, muss deshalb auf Nachhaltigkeit nicht verzichten: Wie die FAO bestätigt, können Plantagen viele wichtige Schutzfunktionen von Wäldern übernehmen, wenn sie nachhaltig bewirtschaftet werden – und genau dies wird durch die Vergabe eines FSC®-Siegels bestätigt. ■



Von Markus Bischoff, Geschäftsführender Gesellschafter der LFS Vertriebs GmbH & Co. KG



„ Im Namen von VOTUM wünsche ich Ihnen von ganzem Herzen alles Gute zu Ihrem nunmehr 20-jährigen Bestehen! Unser nur geringfügig älterer Verband (23) hat die journalistische Arbeit für die Branche von Beginn an mit großem Respekt verfolgt. Wir schätzen AssCompact als zuverlässigen Berichtersteller zu zentralen Themen der Branchen- und Marktentwicklung. Fair, detailliert und informativ, mit Blick für den Hintergrund und ohne reißerische Übertreibung.“

RA Martin Klein, Geschäftsführender Vorstand des VOTUM e.V.



Anzeige

Crowdfunding-Portal Advanon startet in Deutschland

(ac) Nach zwei Jahren der Aktivität am heimischen Schweizer Markt expandiert Advanon nach Deutschland. Das Start-up hat mit Crowdfunding eine neue Kategorie der Vorfinanzierung von Unternehmensrechnungen geschaffen. Auf der Online-Plattform des Schweizer Anbieters können insbesondere kleine und mittlere Unternehmen ihre Rechnungen direkt hochladen und zum Verkauf anbieten. Privatpersonen können dann unmittelbar in diese investieren.

Schnell, effizient, transparent

KMU sollen sich dank des neuen Online-Portals voll auf ihr Wachstum konzentrieren können und Investoren soll eine neue, attraktive Anlageklasse zur Verfügung gestellt werden. Im Vergleich zu den kurzfristigen Bankkrediten soll die Rechnungsfinanzierung von Advanon schneller, effizienter und transparenter funktionieren.

Qualitypool wächst erneut gegen den Markttrend

(ac) Qualitypool hat das Vermittlungsvolumen 2017 in allen vier Produktbereichen gesteigert. Im Kernbereich Immobilienfinanzierung legte es von Januar bis Dezember 2017 um 24% zu – und das, obwohl das Neugeschäftsvolumen für Baufinanzierungen der Bundesbank zufolge um 2,2% gesunken ist. Damit konnte sich der Vertriebsunterstützer erneut deutlich gegen den Markttrend stemmen.

Kehrtwende beim Bausparen

Verstärkte Vertriebsaktivitäten und neue Produktpartner sorgten auch bei Ratenkrediten für ein Wachstum von etwa einem Viertel. 2018 will Qualitypool daher die Aktivitäten in diesem Bereich weiter ausbauen. Beim Bausparen folgte auf den Einbruch im Jahr 2016 die Kehrtwende. Das Bauspargeschäft wurde von Januar bis Dezember 2017 um 104% gesteigert und hat damit die geringere Nachfrage im Vorjahr 2016 wieder ausgeglichen. Auch hierzu habe der prognostizierte Einstieg in die Zinswende beigetragen.

Beschleunigtes Plus bei Versicherung & Vorsorge

Im Bereich Versicherung & Vorsorge steigerte Qualitypool den verwalteten Bestand im Gesamtjahr um 30%. Der verprovionierte Bestand legte um 20% zu. Im vierten Quartal 2017 hat der Geschäftsbereich dabei noch einmal deutlich an Fahrt aufgenommen. Im Vergleich zu den Neunmonatszahlen legte er 14 Prozentpunkte zu.

Immer mehr deutsche Autos werden geleast

(ac) Auto-Leasing wird in Deutschland immer beliebter. Vier von zehn in der Bundesrepublik neu zugelassenen Straßenfahrzeuge sind mittlerweile geleast. Das geht aus einer Auswertung des Bundesverbands Deutscher Leasing-Unternehmen e. V. (BDL) hervor. Der Anteil der Leasingfahrzeuge ist dabei 2017 erneut leicht gestiegen. Nach 39,7% im Jahr 2016 waren es im vergangenen Kalenderjahr 41,0%.

Gewerbliche Kunden als Antreiber

Bezogen auf den Anschaffungswert beträgt er sogar 66,7%. Hintergrund ist, dass der Löwenanteil der Leasingnehmer auf gewerbliche Kunden entfällt und diese Mittel- und Oberklassefahrzeuge bevorzugen. Fahrzeug-Leasing bleibt zudem die dominante Sparte der gesamten Leasingbranche. 2017 war es für über 70% des Neuvolumens der Branche verantwortlich.

RISK-vario®
 RISK-vario® Premium
Baufi Kurzantrag

Einfach. Schnell. Verständlich.



- ✓ **Einfach:** Nur 2 Fragen zum Gesundheitszustand
- ✓ **Schnell:** 24h Policierung bei „glatten“ Anträgen
- ✓ **Verständlich:** Alle Fragen sind kundenfreundlich formuliert

Wollen Sie mehr erfahren?
 Bestellen Sie kostenfrei unsere
 RLV Baufi Kurzantrag Mappe unter
 Tel. +49 (0)821 / 319-1220



Mehr Infos auch unter www.dialog-leben.de

**DER Spezialversicherer
 für biometrische Risiken**

ALTE LEIPZIGER startet neuen Bauspartarif

(ac) Mit AL_Neo hat die ALTE LEIPZIGER einen neuen Bauspartarif im Angebot. Er soll große Flexibilität in der Spar- und Darlehensphase bieten. Erstens ist es ein Tarif mit drei Varianten, bei dem zwischen den Varianten gewechselt werden kann. Zweitens soll er eine schnelle Zuteilung ermöglichen. Bei zwei Tarifvarianten können die Kunden nach der Mindestvertragslaufzeit von zwei Jahren das Darlehen abrufen, sofern sie 20% bzw. 30% der Bausparsumme angespart haben. Im Allgemeinen ist bis zur Zuteilung das Ansparen von 40% der Bausparsumme üblich.

Variable Zinsen

Drittens bietet AL_Neo die Möglichkeit variabler Guthaben- und Darlehenszinsen, wenn Kunden auf Zinserhöhungen setzen. In der Variante AL_Neo^{Dynamik} wird der Guthabenzins – innerhalb des Korridors von 0,1% bis 1,5% – jährlich an die allgemeine Zinsentwicklung angepasst. Wem Planbarkeit in Form von festen Guthabenzinsen wichtig ist, erhält bei den anderen Tarifvarianten den bei Abschluss vereinbarten Zinssatz von zurzeit 0,2% für die komplette Laufzeit.

TARGOBANK startet Angebot für Geschäftskunden

(ac) Nach erfolgreichem Abschluss der Pilotphase hat die TARGOBANK ein neues deutschlandweites Produkt- und Serviceangebot für Geschäftskunden gestartet. Es richtet sich an Selbstständige und Freiberufler und ist ab sofort in allen TARGOBANK-Filialen erhältlich. Selbstständige und Freiberufler können zur Erledigung ihres geschäftlichen Zahlungsverkehrs ab sofort aus einem Angebot von verschiedenen Business-Konten und Business-Kreditkarten wählen.

Erweitertes Finanzierungsangebot

Zugleich erweitert die TARGOBANK ihr Finanzierungsangebot für Geschäftskunden um den neuen Business-Kredit zur freien geschäftlichen Verwendung. Er ergänzt den Kredit für Selbstständige, der sich an Selbstständige und Freiberufler mit einem privaten Finanzierungswunsch richtet. Der Business-Kredit kann unkompliziert mit wenigen Unterlagen beantragt werden. Danach erhält der Geschäftskunde innerhalb von 48 Stunden eine Kreditentscheidung. Der Kundengruppe stehen in den Filialen persönliche Ansprechpartner bei allen Finanzfragen sowie telefonisch ein TARGOBANK-Geschäftskunden-Center zur Verfügung.

Deutsche Sparer verschenken 730 Mrd. Euro

(ac) Deutsche Sparer haben in den letzten sieben Jahren rund 730 Mrd. Euro verschenkt, weil sie in sehr niedrig verzinsten Sparanlagen statt in die Entwicklung am Aktienmarkt investiert haben. Das geht aus einer Zinsanalyse des Fachportals Tagesgeldvergleich.net hervor. Die Berechnung basiert auf den Daten des Neugeschäftsvolumens von Banken für täglich fällige Einlagen privater Haushalte. Aus angelegten 667 Mrd. Euro Anfang 2010 sind demnach nach sieben Jahren mit einer durchschnittlichen Tagesgeldverzinsung 719 Mrd. Euro geworden. Das entspricht einem Plus von 7,7%. Wäre das Kapital in eine Anlage investiert worden, die sich an der Entwicklung des Dax orientiert, läge das Plus bei 117%. Sparer hätten dann heute 1,45 Bio. Euro zur Verfügung. Aus 10.000 Euro im Jahr 2010 wären so 21.722 statt 10.770 Euro geworden.

Von Poll Finance kooperiert mit der SDV AG

(ac) Von Poll Immobilien baut seine Aktivitäten im Bereich der Immobilienfinanzierungen weiter aus. Die Finanzierungssparte des Maklerunternehmens hat hierzu eine Kooperation mit der Servicepartner der Versicherungsmakler AG (SDV AG) abgeschlossen. Die 100%-ige Tochtergesellschaft der SIGNAL IDUNA Gruppe stellt von Poll Finance über eine eigene Plattform die Angebote von mehr als 300 Versicherungsgesellschaften zur Verfügung.

Eigene Policen entwickeln

Darüber hinaus entwickelt die SDV AG für den Finanzdienstleister Policen für die Bereiche Hausrat, Haftpflicht und Wohngebäude. Die Konzernmutter SIGNAL IDUNA fungiert dabei als Risikoträger. Mit der von der SDV AG entwickelten App „MyInsure“ kann von Poll Finance zukünftig Kunden auch einen digitalen Kundenordner für Versicherungen und Baufinanzierungen zur Verfügung stellen.

Allianz Deutschland verkauft Anteile an Oldenburgischer Landesbank

(ac) Die Allianz Deutschland AG hat sich von ihrer Beteiligung an der Oldenburgische Landesbank AG (OLB) getrennt. Die bisher von der Allianz Deutschland AG an der OLB gehaltenen Anteile in Höhe von 90,2% wurden an die Bremer Kreditbank AG verkauft. Die zuständigen Aufsichtsbehörden haben dem Verkauf bereits zugestimmt. Allianz Deutschland begründet diesen Schritt damit, dass man sich stärker auf das Kerngeschäft konzentrieren müsse, um weiterhin am Markt erfolgreich zu sein. Die Kooperation zum Vertrieb von Versicherungen mit der OLB besteht jedoch unverändert fort. Die OLB ist gemessen an Bilanzsumme, Mitarbeiterzahl und Standortnetz die größte private Regionalbank in Deutschland. Ihr Geschäftsgebiet erstreckt sich auf das Gebiet Weser-Ems. Die Anteile an der Bank befanden sich seit 2001 im Besitz der Allianz.

Deutschland hinkt beim Wohneigentum hinterher

(ac) Trotz günstiger Rahmenbedingungen stagniert die Wohneigentumsquote in Deutschland weiterhin bei rund 45%. Das zeigt eine Studie des Instituts der Deutschen Wirtschaft Köln (IW Köln) im Auftrag der Bausparkasse Schwäbisch Hall. Im europäischen Vergleich liegt Deutschland damit auf dem vorletzten Rang – nur in der Schweiz leben weniger Menschen im Wohneigentum.

Mangelndes Eigenkapital

Neben fehlendem Bauland und einem mangelnden Angebot an Wohnimmobilien, vor allem in Ballungszentren, hat die Studie einen Hauptgrund für die Stagnation ausgemacht: zu wenig Eigenkapital. Für den Erwerb einer Immobilie sollte ein Haushalt 20 bis 30% des Kaufpreises gespart haben. Bei einem Durchschnittspreis für Wohneigentum in Deutschland von derzeit rund 250.000 Euro muss ein Haushalt also mindestens 50.000 Euro in die Finanzierung mit einbringen. Dies können der Studie zufolge aber nur 11% der Mieter.

Vor allem Junge betroffen

Betroffen sind vor allem junge Menschen mit mittleren Einkommen. Die Studie zeigt, dass von den 25- bis 34-Jährigen 2016 nur 13% in den eigenen vier Wänden wohnten. Damit ist ihr Anteil sogar gesunken. 2011 waren es noch 15%. Auch bei den 35- bis 44-Jährigen ist die Quote rückläufig. Von 41% im Jahr 2011 ist sie auf 37% gesunken. Insgesamt beträgt das Durchschnittsalter der Ersterwerber heute 48 Jahre.



Das eigene Dach über dem Kopf ist für viele Deutsche nur Wunsch statt Realität.

Wir machen aus Siegern Helden!

Baufinanzierung vom
Besten für die Besten!

Wir suchen erfolgreiche **Handelsvertreter**, die nicht nur Sieger, sondern Helden sein wollen! Profitieren Sie vom umfangreichen Leistungspaket des Testsiegers.

- + Überdurchschnittlich **lukratives Provisionsmodell**
- + **Qualifizierte Leads** aus einzigartigem Netzwerk
- + **Selbstständig bleiben**, mit einer starken Marke als Partner



Jetzt attraktive Umsatzchance sichern
und als Handelsvertreter Heldentaten vollbringen:
partner@planethyp-partner.de, 089 - 76774-180

www.planethyp-partner.de



Finden, kaufen, finanzieren

Ist das Traum-Eigenheim gefunden und ausgewählt, steht für Bauherren mit der Finanzierung oft die letzte große Hürde an. Ohne professionellen Rat kommen dabei die wenigsten aus. Für Berater gibt es hierbei noch immer ein hohes Nachholpotenzial, das es zu erschließen gilt.

Deutschland ist das Vorzeigeland in Europa. Hohes Wirtschaftswachstum, ausgeglichene Staatshaushalte, niedrige Arbeitslosenquoten und Rekord-Exportquoten – überall zählt Deutschland zu den Spitzenreitern. Bei einem Punkt hinkt der Musterschüler aber hinterher: der Eigenheimquote. Mit Ausnahme der Schweiz wohnt nirgendwo in Europa ein so geringer Anteil der Bevölkerung in den eigenen vier Wänden. Trotz des allgemeinen Baubooms stagniert die Wohneigentumsquote in Deutschland bei rund 45%. Da verwundert es auch nicht, dass der Baufinanzierungsmarkt der Bundesbank zufolge trotz Niedrigzinsen 2017 um 2,2% gesunken ist. Und das, obwohl derzeit alles für steigende Wohneigentumsquoten spricht.

Immenses Nachholpotenzial

Phasen guter Konjunktur, niedriger Zinsen und steigender Immobilienpreise sind normalerweise prädestiniert für die

Schaffung von Wohneigentum. Für die Baufinanzierungsberatung bedeuten diese Zahlen vor allem eines: ein immenses Nachholpotenzial. Wer meint, dass der Markt angesichts jahrelanger Niedrigzinsen vollkommen gesättigt ist, irrt. Der Sturm auf die eigenen vier Wände ist faktisch ein laues Lüftchen. Vor allem bei der jüngeren Bevölkerung besteht noch riesiger Nachholbedarf. Schließlich steht der Traum vom Eigenheim so hoch im Kurs wie nie zuvor. 96% der deutschen Mieter träumen von den eigenen vier Wänden.

Auch für junge Familien machbar

Besonders junge Menschen wünschen sich laut einer Umfrage der Bausparkasse LBS eine eigene Immobilie. Dass diese



© awelzi - Fotolia.com

mit Einführung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie (WIKR) vor rund zwei Jahren kaum noch Chancen auf eine Baufinanzierung hat, ist nur ein Gerücht. Davon ist Robert Tzschöckel überzeugt. „Sie bekommen nach wie vor sogar Vollfinanzierungen. Wichtig ist nur, dass man sie über die Risiken und Kosten einer solchen Finanzierung informiert“, so der Baufinanzierungsexperte und Gründer von zinsBewusst.de. Auch Senioren seien nach wie vor in der Lage, eine Baufinanzierung zu erhalten. Wann es dabei allerdings etwas komplizierter wird und wie sinnvoll staatliche Förderungen wie KfW oder Wohn-Riester sind, erläutert er ab Seite 90.

Digitaler Vertrieb

Der Markt für Baufinanzierungen ist zweifellos groß. Doch wie können sich Baufinanzierungsberater diesen Markt erschließen? Digitalisierung lautet auch hier eines der Zauberwörter. Wie Versicherungs- und Anlagekunden erwarten auch Bauherren heute eine ordentliche Präsenz und moderne Kommunikations-

lösungen im Internet. Um das Potenzial der Digitalisierung zu heben, gibt es eine Vielzahl an Möglichkeiten. Wie in vielen anderen Beratungsleistungen ist der Königsweg des digitalen Vertriebs noch nicht gefunden. Interessante Ansätze gibt es aber bereits. Die ING-DiBa setzt zum Beispiel nicht nur auf Bits und Bytes, sondern auch auf den Faktor Mensch. Die Bank hat für Baufinanzierungsvermittler seit Anfang 2018 einen Berater für digitale Immobilienfinanzierung an Bord. Er soll den digitalen Vertrieb der Partnervermittler pushen. Wie? Das zeigt ein Einblick in einen typischen Arbeitstag eines solchen Beraters (ab Seite 88). Dass es bei dieser Vertriebsunterstützung um deutlich mehr als eine gute Website und Social-Media-Auftritte geht, wird dabei schnell klar.

Schneller und anders agieren

Anders denken und schneller sein – das ist auch der Rat von Marcus Rex. Dem Geschäftsführer der PLANETHYP GmbH zufolge sind neue Strategien gerade in der Finanzdienstleistung gefragt wie nie zuvor. Vor allem in Zeiten rückläufiger Zahlen müssten sich Anbieter von der Konkurrenz differenzieren und schnell reagieren können. Gerade professionelle Berater sollten die aktuelle Situation als Chance begreifen. „In der Baufinanzierungsbranche ist regionale Präsenz und die Nähe zum Kunden hingegen wichtiger als je zuvor“, meint Rex – und gerade die fahren viele Banken durch Filialschließungen massiv zurück. Zudem ist der Abschluss einer Baufinanzierung auch heute noch derart komplex, dass Laien hier schnell an ihre Grenzen stoßen. „Die persönliche Beratungsleistung durch einen Finanzierungsexperten ist und bleibt Basis einer jeden Immobilienfinanzierung“, folgert Rex daher. Und wenn es mit neuen Strategien und digitalen Helfern gelingt, dass mehr Menschen solch einen professionellen Baufinanzierungsrat erhalten, wird Deutschland eines Tages vielleicht auch bei der Eigenheimquote ein Vorzeigeland. ■

Droht bald der Zinsschock?

Spätestens seit die US-Notenbank ihre Leitzinsen von 0,63 auf 1,63% angehoben hat, ist die Zinswende das Thema Nummer 1 unter Finanzexperten. Unter den Deutschen glauben hingegen noch immer zwei Drittel, dass die Zinsen dauerhaft niedrig bleiben. Was Sparer ärgert, freut die Bauherren. Steigende Zinsen sind Gift, sobald die Zinsbindungen auslaufen. Allein ein Anstieg der Bauzinsen auf 4% würde bei einer Restsumme von 150.000 Euro im Vergleich zum aktuellen Niveau eine monatliche Mehrbelastung von etwa 300 Euro bedeuten. Dass es dazu schon bald kommt, ist aber unwahrscheinlich. Mehr als ein Anstieg der EZB-Leitzinsen auf 2% ist auch auf mittlere Sicht unwahrscheinlich. Zu angespannt sind hierfür die Haushalte und Konjunktoren in einigen Mitgliedsländern. Wenn die EZB die Zinsen erhöhen wird, dann erst ab 2019 und in ganz kleinen Schritten. Die Rahmenbedingungen für die Baufinanzierungsberatung dürften daher vorerst äußerst positiv bleiben.

Sonderthema im Überblick

Anders denken und schneller sein:
Die neue Finanzierungsberatung

Der Digitalisierungs-Pusher: Impulse für den digitalen Vertrieb

„Nur der Vergleich bringt den besten Baufinanzierungspreis“



Anders denken und schneller sein: Die neue Finanzierungsberatung

Neue Strategien sind gerade in der Finanzdienstleistung gefragt wie nie zuvor. Eine breit gefächerte Unternehmensstrategie ist dringend notwendig, um im aktuell schrumpfenden Marktumfeld zu wachsen. In Zeiten rückläufiger Zahlen hat der klare Vorteile, der sich von anderen Anbietern differenziert und am dynamischen Markt schnell reagieren kann.

Das Jahr 2017 ist vielen Finanzdienstleistern trotz anhaltender Niedrigzinsphase als ein schwieriges Jahr in Erinnerung geblieben. Das Gesamtdarlehensvolumen ging um 2,2% zurück, die Einzelvolumina hingegen stiegen.

Bei der Baufinanzierung stoßen Laien auch heute noch schnell an ihre Grenzen. Die persönliche Beratungsleistung durch einen Finanzierungsexperten ist und bleibt die Basis jeder Immobilienfinanzierung.

Spürbares Wachstum gab es lediglich beim Wettbewerbsdruck, da insgesamt weniger Abschlüsse erzielt werden konnten.

Um in der aktuellen Marktsituation dennoch zu wachsen, benötigt es eine breit gefächerte Unternehmensstrategie – denn in einem regressiven Markt kann Wachstum nur durch Verdrängung erzeugt werden.

Filialsterben vs. Stärkung der Regionalpräsenz

Betrachtet man das Vorgehen von Banken, die sich mehr und mehr vom Markt zurückziehen, Filialen schließen und unter anderem auf mobile Servicestellen setzen, könnte man den Eindruck gewinnen, Kundenberatung verliert im Finanzsektor an Wichtigkeit. In der Baufinanzierungsbranche ist regionale Präsenz und

die Nähe zum Kunden hingegen wichtiger als je zuvor. Zwar informieren sich Kunden ausgiebig online, was die Beratungsintensität jedoch nicht mindert, sondern lediglich temporär verschiebt. Das „Projekt Eigenheim“ und die damit einhergehende langfristige Bindung an einen Finanzierungspartner stellt ein sensibles Thema dar, welchem sich Kunden erst nach reiflicher Überlegung widmen. Zudem erweist sich der Abschluss einer Baufinanzierung auch heute noch als derart komplex, dass Laien hier schnell an ihre Grenzen stoßen. Die persönliche Beratungsleistung durch einen Finanzierungsexperten ist und bleibt Basis einer jeden Immobilienfinanzierung.

Online-Leadmanagement

Den Kunden für sein Unternehmen zu gewinnen, beginnt jedoch viel früher. Die Generierung von Online-Leads, den potenziellen Kunden von morgen, ist ein wichtiger Baustein eines jeden Finanzdienstleisters. Doch genau die richtige Zielgruppe am richtigen Standort für

»»»»» Von Marcus Rex, Geschäftsführer der PLANETHYP GmbH

sein Produktportfolio zu erreichen, erweist sich als schwieriges und vor allem teures Unterfangen. Eine Analyse der Customer Journey mit den jeweiligen Touchpoints, passgenaue Call-to-Actions, die den User dazu animieren, seine Daten und Anforderungen preiszugeben, sowie ein effizientes Leadmanagement, das ohne Callcenter kaum abzubilden ist, stellt insbesondere kleinere Finanzdienstleistungsunternehmen oder Einzelvermittler vor große kapazitive Herausforderungen. Schließlich erwarten Kunden, die einen Online-Service in Anspruch genommen haben, eine schnelle Reaktion seitens des Dienstleisters – die „Beratung 24/7“ ist längst keine Utopie mehr. Somit entscheidet auch 2018 weiterhin die Unternehmensgröße.

Differenzierung vom Wettbewerb

In Zeiten von rückläufigen Zahlen hat zudem klare Vorteile, wer sich von anderen Anbietern differenziert und am dynamischen Markt entsprechend schnell reagieren kann. Doch das ist einfacher gesagt als getan. Dank Digitalisierung versorgen FinTechs den Markt beinahe täglich mit innovativen Entwicklungen, die das Gesamtkonstrukt rund um die Customer Journey revolutionieren sollen. Hier heißt es schnell zu sein – Schnelligkeit am Kunden und innerhalb der internen Prozesse ist maßgeblich mitentscheidend für den Erfolg auf dem Finanzierungsmarkt.

Eigene Abläufe zu optimieren, um Kapazitäten freizusetzen und effizient agieren zu können, wirkt sich auch auf den Endkunden aus. Mobile, aber persönliche Beratung via Chatbot, mithilfe von Sprachassistenten oder im Videochat werden vom modernen Kunden vorausgesetzt. Der Berater vor Ort kommt in Zukunft erst zu einem späteren Zeitpunkt des Vertriebsprozesses ins Spiel. Viele Finanzdienstleister, wie wir auch, investieren eine Menge ihres Budgets in die Digitalisierung ihres Unternehmens, um neue Wege zu gehen, den Vertriebsprozess anders zu denken und erfolgreicher zu sein als die Konkurrenz.

Positive politische Zeichen

Auch wenn der Druck am Markt steigt und das gesamte Baufinanzierungs-

volumen rückläufig ist, gibt es positive Prognosen für das bereits laufende Geschäftsjahr – und die kommen vonseiten der Politik. „Baukindergeld“ und „Grundsteuererhöhung für ungenutzte Objekte“ sind wichtige Themen in den aktuellen Koalitionsverhandlungen. Das stimmt die Immobilien- und Finanzierungsbranche zunächst optimistisch. Durch das „Baukindergeld“ wird Familien, die über wenig Eigenkapital und geringere Einkommen verfügen, eine Möglichkeit geboten, den Traum vom Eigenheim zu realisieren. So winken über einen Zeitraum von zehn Jahren bis zu 1.200 Euro pro Kind und Jahr an staatlichen Fördergeldern für ein eigenes Zuhause.

Zu bedenken ist jedoch, dass diese Neuerung nichts am mangelnden Immobilienangebot ändert und gegebenenfalls eine weitere Preissteigerung auslösen kann, da die Nachfrage weiter wachsen wird. Daher werden zusätzliche steuerliche Anreize wie jährliche Sonderabschreibungen geschaffen, die insbesondere den Immobilienneubau und die Nachverdichtung pushen sollen. Eine geplante Grundsteuererhöhung für ungenutzte Objekte könnte den zu erwartenden Bauboom zusätzlich befeuern. Mit Einführung der Grundsteuer C auf „baureife, aber unbebaute Grundstücke“ soll die Verfügbarmachung von Grundstücken zu Wohnzwecken verbessert werden, um dem anhaltenden Wohnraummangel, insbesondere in Ballungszentren, entgegenzuwirken. Rosige Zeiten für Bauherren, die sich auch auf die Finanzierungsbranche auswirken werden, da ein Anstieg des Zinsniveaus aktuell noch nicht in Sicht ist.

Die Rolle von Big Data und künstlicher Intelligenz

Um wettbewerbsfähig zu bleiben, heißt es, den Markt genauestens zu kennen und seine Unternehmensstrategie entsprechend auszurichten. Hierzu zählt auch, sich an zukunftssträchtigen Entwicklungen zu orientieren. So rückt auch die vollautomatische Angebotserstellung auf Basis von Big Data und Predictive Analytics immer mehr in den Fokus, um Kunden den Prozess bis zum Abschluss einer Baufinanzierung so einfach wie möglich zu gestalten. Durch maschinelles Lernen von künstlicher Intelligenz wird jedoch eine zentrale Aufgabe von Finanzdienstleistern übernommen, da wiederkehrende Prozesse automatisiert und direkte Handlungsempfehlungen erstellt werden.

Unterstützung für Kunde und Berater

Doch wird die digitale Welt den Berater in naher Zukunft ablösen? Auch wenn der Einsatz von Robos und künstlicher Intelligenz für eine Revolution innerhalb der Branche sorgen wird bzw. bereits sorgt, kann dies verneint werden. Vielmehr ergeben sich zahlreiche Vorteile und Chancen, was sowohl für den Endkunden als auch für den Finanzierungsberater einen klaren Mehrwert erzeugen wird. Alles wird schneller – die Digitalisierung unterstützt dabei Kunde und Berater. ■

Die vollautomatische Angebotserstellung auf Basis von Big Data und Predictive Analytics rückt immer mehr in den Fokus, um Kunden den Prozess so einfach wie möglich zu gestalten.


Der Digitalisierungs-Pusher: Impulse für den digitalen Vertrieb



Es gibt viele Möglichkeiten, sich mit dem Potenzial der Digitalisierung auseinanderzusetzen. Die ING-DiBa hat für Baufinanzierungsvermittler seit Anfang 2018 einen Berater für digitale Immobilienfinanzierung an Bord. Ein Einblick in einen typischen Arbeitstag eines solchen Beraters zeigt, warum und wie sich damit der digitale Vertrieb pushen lässt.

Wie passt ein digitaler Berater in das Vermittlergeschäft einer Bank? Sehr gut. Seit der Partnervertrieb der ING-DiBa mit einem „Berater digitale Baufinanzierung“ durch die mehr oder weniger digitalen Büros der Baufinanzierungsberater tourt, ist klar: Digitale Beratung ist zur rechten Zeit am rechten Ort. Doch warum ist das so? Sind die Vermittler noch nicht digital genug aufgestellt? Oder ist der neue Digitalisierungs-Pusher eher ein Übersetzer für digitale Tools und Features? Christopher Wintrich, Berater digitale Immobilienfinanzierung der ING-DiBa, ist immer auf der Suche nach Antworten und hat für diesen Bericht ein Tour-Tagebuch geführt.

Erst einmal zuhören


 Mit dem Laptop auf dem Beifahrersitz geht es auf die Autobahn. Erstes Ziel ist ein Vermittler, der um Rat vor Ort gebeten hat. Ganz oben auf der Agenda steht ein ganz wichtiger Punkt: Erst mal zuhören und schauen, welche Fragen der Vermittler hat. Die Themen der Vermittler drehen sich vor allem um die Themen Website, soziale Medien und Möglichkeiten zur Prozessoptimierung.

Viele Vermittler haben bereits eine eigene Website, aber noch lange nicht alle. Das sind wichtige Erfahrungen aus den ersten Wochen. Die Vermittler sehen die digitale Notwendigkeit, wissen aber nicht richtig, wie sie das Thema angehen können. Ist ein Baufinanzierungsvermittler älter als 30, tut er sich mit dem Treffen der richtigen Entscheidung schwer – hier kann ein digitaler Berater die Vermittler als eine Art Sparringspartner sehr gut unterstützen.




Immer nah dran: Christopher Wintrich bringt den Vermittlermarkt im Auftrag der ING-DiBa digital in Fahrt.

Guter Rat muss nicht teuer sein

 Das Ziel ist erreicht, der Vermittler erwartet uns bereits. Schon nach ein paar Worten ist klar: Auch bei diesem Termin geht es weniger um die Website – die passt. Was dem Vermittler viel wichtiger ist: Er möchte seine Beratungsprozesse optimieren und hört sich sehr interessiert die Vorschläge zur digitalen Kundenakte an. Viele Vermittler wissen gar nicht, dass sie hier bereits sehr gut vorbereitet sind. Seit die ING-DiBa vor zwei bis drei Jahren das Faxgerät abgestellt hat, laden die Vermittler die Unterlagen an die Bank per Upload hoch. Dafür müssen sie vorher digitalisiert werden. Genau hier setzt die digitale Kundenakte an. Wir zeigen dem Vermittler, wie er mit nur wenigen Mausclicks auf systemseitige Unterstützung bei der Einrichtung einer digitalen Kundenakte bauen kann. Dafür müssen Sie kein großes Budget haben. Selbst für kleines Budget gibt es schon erste Lösungen am Markt. Natürlich hat der Vermittler recht: Dafür braucht es Zeit. Die, davon ist der Partner nach dem Besuch des digitalen Beraters überzeugt, wird er sich nehmen und gleich anfangen, seine in der Excel-Datei befindlichen Kundendaten in das neue System zu übertragen. Selbstverständlich geht es auch darum, nicht nur vor Ort, sondern auch danach für digitale Fragen des Vermittlers ein kompetenter Ansprechpartner zu sein. Das Telefon ist dafür immer angeschaltet.

Eine Website kann mehr

 Wie auf Stichwort klingelt das Mobiltelefon erneut. Über die Freisprechanlage kündigt ein Kollege aus dem Key-Account-Management der Bank Gesprächsbedarf an. Seit auch der regionale Key-Account-Manager



in seinen Gesprächen den Berater für digitale Immobilienfinanzierung bei den Vermittlern platziert, rennen diese der ING-DiBa die Türe ein. Gerade in der Startphase ist der Bedarf nach Beratung riesengroß. Im aktuellen Fall geht es um eine Agentur vor Ort. Der Vermittler möchte seine Website professionalisieren lassen und hat nun bei seinem Key-Account-Manager angefragt, ob der Preis von mehreren Tausend Euro nicht etwas überzogen sei. Grundsätzlich ist die Idee des Vermittlers, sich bei der Gestaltung einer Website professionelle Unterstützung am besten vor Ort zu suchen, sinnvoll. Es geht ja in der Regel nicht allein darum, sich eine Website zu erstellen. Das kann man heute direkt im Web selbst erledigen.

Mindestens genauso wichtig wie die professionelle Website sind aber die Tools, die man in die Seite integriert – etwa eine Online-Terminvereinbarung, digitale Kundenakten oder auch interaktive Formulare zur ersten Bedarfsklärung vor dem Beratungstermin. Hier gibt es mittlerweile viele Möglichkeiten, sich die Website für kleines Geld auszustatten. Zum Abschluss des Gesprächs verspricht der „digitale Berater“ seinem Key-Account-Kollegen, dass er sich mit dem Partner in Verbindung setzt und ihm einen Vorschlag unterbreiten wird.

Bei Social Media genau hinschauen

Beim nächsten Termin geht es um die Themen „Blog“ und „Facebook“. Die Fragen, die den Vermittler am meisten beschäftigen, sind: Ist es für sein Unternehmen mit mehr als 200 Mitarbeitern sinnvoll, in soziale Medien einzusteigen? Ist es sogar denkbar, Newsletter-Mailings durch einen Blog zu ersetzen? Auch dazu habe ich eine dezidierte Meinung und gebe dem

Vermittler Tipps, wie er das Thema „Content“ künftig noch besser beim Kunden platzieren kann.

Zurück im Auto klingelt schon wieder das Telefon. Ein Partner, den wir vor einer Woche besucht haben, braucht noch einmal digitale Unterstützung. Wie war das mit dem neuen Datenschutzgesetz? Schnell werden ihm noch einmal die wichtigsten Aspekte der neuen Verordnung zusammengefasst – und betont, wie wichtig es ist, dass der Vermittler seine Kundendaten in Zukunft so archiviert, dass er weiß, wann sie gegebenenfalls zu löschen sind. Sein Tipp: Die eigene Cloud ist schnell eingerichtet und bietet mindestens den gleichen Komfort wie große Online-Systeme. Der Vorteil: Als Betreiber weiß man damit jederzeit, wer Zugriff auf die sensiblen Daten hat.

Die digitale Lösung gibt es nicht

Zurück im Büro ist noch Zeit, die Gespräche des Tages zu dokumentieren. Gemeinsam mit mir möchte der Partnervertrieb der ING-DiBa einen Online-Leitfaden für den Vermittler erstellen. Da hilft jedes Gespräch, das die Bank mit den Partnern führt, weiter. Schließlich weiß niemand besser als der Vermittler selbst, wo seine digitalen Knackpunkte liegen.

Im Moment werden die Informationen noch gesammelt. Es ist jedoch erstaunlich, wie innovativ und fortschrittlich die Vertriebspartner denken. Mit Nullachtfünfzehn-Lösungen ist niemandem gedient. Und genau hier liegt das Potenzial – auch für die Bank. Wir wollen für unsere Vermittler der digitale Leader bleiben und die neue Stelle kann entscheidend zum digitalen Erfolg der Partner beitragen. Die bisherigen Erfahrungen sind überaus positiv. Besonders gut kommt der neue Service bei den Vermittlern an. Es scheint, als ob der Markt auf diese Form der digitalen Unterstützung nur gewartet hat. Dass ein Digitalisierungs-Pusher dem digitalen Vertrieb entscheidende Impulse gibt, davon ist man bei der ING-DiBa mehr denn je überzeugt. ■

Von Christopher Wintrich, 
Berater digitale Immobilienfinanzierung der ING-DiBa

„Nur der Vergleich bringt den besten Baufinanzierungspreis“

Interview mit Robert Tzschöckel, Gründer und Inhaber von zinsBewusst

Senioren und junge Familien gelten seit Einführung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie (WIKR) als schwierige Gruppen für Baufinanzierungsberater. Robert Tzschöckel teilt diese Meinung nicht. Von Wohn-Riester ist er hingegen wenig begeistert. Einen Makler würde er bei der Baufinanzierung immer einsetzen, denn nur so sei ein ernsthafter Angebotsvergleich möglich – und der lohne sich in aller Regel für die Bauherren.

Herr Tzschöckel, in den vergangenen Monaten hat man immer wieder gelesen, dass Baufinanzierung für bestimmte Gruppen wie zum Beispiel Senioren nur noch schwer möglich ist. Ist das tatsächlich so?

Zum Zeitpunkt der Einführung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie, kurz WIKR, im Frühjahr 2016 hatten es Senioren bei einigen Bankengruppen tatsächlich schwer, eine Finanzierung zu erhalten.

Warum?

Die Banken standen zu diesem Zeitpunkt wegen fehlerhafter Widerrufsbelehrungen stark unter Druck. Es herrschte daher eine große Verunsicherung. Mögliche Fehler bei der Kreditvergabe wollten sie dringend vermeiden. Genau in diese Phase hinein kam eine neue EU-Richtlinie, die relativ spät in deutsches Recht umgesetzt wurde. Den darin vorhandenen Spielraum,

„Mittlerweile haben die Banken zwei Jahre Erfahrung mit der WIKR. [...] Heute gibt es auch für Senioren wieder gute Finanzierungsmöglichkeiten.“

legten einige Banken wahnsinnig eng aus. Die Presse hat das dankbar aufgenommen und mit Einzelfällen den Eindruck erweckt, dass Immobilien für Rentner nicht mehr finanzierbar wären. Das war aber nicht so. Es war etwas schwerer, aber nicht unmöglich. Zum Teil wurde die WIKR auch nur vorgeschoben, wenn man Kunden ohnehin nicht finanzieren wollte. Mittlerweile haben die Banken aber zwei Jahre Erfahrung mit der WIKR, sodass sich die Situation deutlich gebessert hat – zumal die Kriterien auch wieder gelockert wurden. Heute gibt es auch für Senioren wieder gute Finanzierungsmöglichkeiten.

Ist diesbezüglich also eine Rückkehr zur Normalität geschehen?

In gewisser Weise schon. Es ist nicht mehr ganz so wie vor 15 Jahren. Das ist aber auch nicht schlecht, denn natürlich müssen sich auch Senioren ihre Raten sicher leisten können. Eine solide Finanzierung ist schließlich auch bei ihnen das A und O – und die hängt immer vom Einzelfall ab. Bei einem 70-Jährigen ist eine Vollfinanzierung über eine Laufzeit von 40 Jahren nur sehr schwer möglich. Wenn er aber genügend Eigenkapital mitbringt, die Tilgung hoch ist oder Kinder da sind, die das Haus

und die Finanzierung später übernehmen werden, sieht das schon anders aus.

Wie berät man solche Kundengruppen?

Wenn der Kunde schon im Rentenalter ist, ist es relativ unkompliziert, da sein Einkommen klar ist. Er bekommt eine gesetzliche Rente und eventuell eine private Altersvorsorge, die berücksichtigt werden kann. Im Gespräch geht es vor allem darum, herauszufinden, was er mit der Immobilie machen will, ob er sie vollständig abbezahlen will und wie sich die Erbsituation darstellt. Komplizierter wird es, wenn der Kunde noch nicht im Rentenalter ist, sondern zum Beispiel Mitte 50. Sein Einkommen wird sich bei Renteneintritt verändern. Dann berücksichtigen Banken bereits zum Zeitpunkt der Kreditentscheidung die voraussichtliche Rentensituation und es müssen Rentennachweise erbracht und ein Rentenszenario entworfen werden. Aber auch da ist eine Finanzierung möglich.

Gibt es noch weitere Gruppen, die bei der Baufinanzierung besonderen Beratungsbedarf haben? Im Zuge der WIKR hieß es zum Beispiel auch, dass es junge Familien seither schwer haben ...

Junge Familien haben eher das Problem des fehlenden oder sehr geringen Eigenkapitals. Sie bekommen nach wie vor sogar Vollfinanzierungen. Wichtig ist nur, dass man sie über die Risiken und Kosten einer solchen Finanzierung informiert. Die Nebenkosten des Erwerbs sollten sie idealerweise selber tragen können, sonst wird es teuer. Wenn möglich, sollten gerade solche Kunden Sondertilgungen nutzen.

Warum sind Sondertilgungen sinnvoll?

Da die Rate eines Annuitätendarlehens gleich bleibt, beschleunigt sich die Tilgung und der Kunde spart sofort Geld, denn sie reduzieren sofort die Restschuld und damit die Zinslast. Umso besser deshalb, je früher Sondertilgungen getätigt werden.

Ist das immer so leicht umsetzbar?

In der Praxis fällt es vielen schwer, dies umzusetzen. Eine Sondertilgung ist aus psychologischer Sicht nicht einfach. Bei Gesprächen zu Anschlussfinanzierungen frage ich immer, ob die Kunden ihre Sondertilgungsmöglichkeiten genutzt haben. Die meisten haben es nicht. Das hat unter anderem psychologische Gründe. Anders als bei der Anlage sieht man am Ende des Jahres nicht, welche Zinsen man für so eine Einzahlung bekommt. Man kann die Tilgung zudem nicht mehr zurückziehen. Eine Geldanlage kann man dagegen meist vorzeitig abziehen. Hinzu kommt, dass es viel schöner ist, für 5.000 Euro in den Urlaub zu fahren oder sich ein Auto zu finanzieren. Davon hat man etwas Konkretes. Das zusätzlich in eine Darlehenstilgung gesteckte Geld steht dagegen erst mal nur auf dem Papier.

Wie kann man dagegen etwas tun?

Feste Termine setzen. Wer konsequent Sondertilgungen für eine schnelle Entschuldung nutzen will, sollte sich feste Termine dafür setzen, nicht zu viel darüber nachdenken und es einfach machen.

Wie sinnvoll ist gerade für besondere Kundengruppen eine unabhängige Beratung?

Ich würde immer zu einem Makler gehen. Nur der Vergleich bringt den besten Preis. Es muss nicht immer der billigste Preis sein, aber er muss fair sein. In der Praxis ist der Vergleich bei der Baufinanzierung aber sehr aufwendig. Wenn man mal drei Banken durch hat, wird es schon anstrengend und zeitraubend. Alternativ sucht man sich jemanden, der das für einen übernimmt – wie eben einen Makler. Zudem ist nichts ein besseres Verhandlungsmittel als ein Angebot eines Wettbewerbers. Ohne ein solches ist der

Verhandlungsspielraum sehr begrenzt. Mitunter sind aber auch 0,3 bis sogar 0,5% drin.

Im Gegensatz zu den Zinsen ist es um das Thema Wohn-Riester zuletzt etwas ruhiger geworden. Dennoch sind drei von vier neu abgeschlossenen Riester-Verträgen Wohn-Riester-Abschlüsse. Wie ist es in der Praxis für Hausbauer und Wohnungskäufer?

Die Produktlandschaft ist unterdurchschnittlich und unflexibel. Es gibt fast keine Angebote für Annuitätendarlehen. Die meisten Angebote sind Lösungen über Bausparprodukte. In Kombination mit diesen kann Wohn-Riester sinnvoll sein. Annuitätendarlehen sind jedoch einfacher und oft attraktiver. Wohn-Riester bedeutet letztlich zwar Entlastung in der Sparphase, aber auch Belastung in der Rentenphase. Ich würde daher eine andere Riester-Form bevorzugen, zum Beispiel in Kombination mit Investments in ETFs. Da hat man die Chance auf höhere Renditen – und kann daraus zudem jederzeit Sondertilgungen in das Darlehen leisten. Grundsätzlich ist es ratsam, sich mit den Fördermöglichkeiten des Staates auseinanderzusetzen.

Wie sinnvoll sind diesbezüglich die Förderungen der KfW?

Sehr sinnvoll. KfW-Förderung sollte jeder nutzen, so gut es geht – egal ob in Form von subventionierten Zinssätzen oder mit Zuschüssen. Gerade jüngere Familien mit wenig Eigenkapital, aber vernünftigen Einkommen profitieren von KfW-Förderungen, da die Förderbank keine Unterschiede hinsichtlich der Beleihung macht. Umso bedauerlicher ist es, dass die Förderung ab dem 17.04.2018 gekappt wird.

Wie sehen diese Veränderungen aus?

Zum einen fällt die Zinsbindungsfrist von 20 Jahren für das Programm „Energieeffizient Bauen“ komplett weg. Damit sind bei der KfW maximal zehn Jahre Zinssicherheit möglich. Für das Programm „Energieeffizient Sanieren“ gab es bisher schon kein 20-Jahres-Angebot. Zudem wird die bereitstellungs-zinsfreie Zeit für beide Programme von zwölf auf sechs Monate verkürzt.

Ab dem siebten Monat nach Darlehenszusage berechnet die KfW für den noch nicht ausgezahlten Darlehensteil einen Bereitstellungszins von 0,25% – und zwar pro Monat, nicht pro Jahr. Bisher waren darüber hinaus kostenfreie Sondertilgungen für beide Programme möglich. Diese entfallen nun komplett. Darlehen können dann vorzeitig nur noch gegen Zahlung einer individuellen Vorfälligkeitsentschädigung getilgt werden. Gerade angesichts der erwähnten Vorteile von Sondertilgungen ist das ein absolut unverständlicher Schritt für eine Förderbank. ■



Robert Tzschöckel

„KfW-Förderung sollte jeder nutzen, so gut es geht – egal ob in Form von subventionierten Zinssätzen oder mit Zuschüssen.“

Die Verleihung „Deutscher bAV-Preis 2018“

(ac) Bereits zum fünften Mal hat der „Deutsche bAV-Preis“ herausragende Unternehmensleistungen im Bereich der bAV in Deutschland ausgezeichnet. Die Preisträger wurden Mitte Februar im Rahmen der Konferenz „Zukunftsmarkt Altersvorsorge“ in Berlin bekannt gegeben. Mit dem 2013 von MCC und Willis Towers Watson initiierten Preis soll die betriebliche Altersversorgung als wesentliches Standbein der Alterssicherung für Arbeitnehmer in Deutschland gefördert und noch stärker ins Bewusstsein der Öffentlichkeit gerückt werden. Gewürdigt werden die Preisträger, weil sie gut ausgewogene, zeitgemäße Versorgungspläne implementiert, ihre bAV-Arbeitsprozesse optimiert und dies auch sehr gut im Unternehmen kommuniziert haben.

Den ersten Preis in der Kategorie „Großunternehmen“ erhielt in diesem Jahr die Koenig & Bauer AG für die Modernisierung ihrer bestehenden bAV. Der erste Preis in der Kategorie „kleine und mittlere Unternehmen“ ging an die Isabellenhütte Heusler GmbH & Co. KG. Für die Mitarbeitergewinnung und -bindung setzt das Dillenburger Familienunternehmen auf eine flexible bAV. Die weiteren Preisträger in der Kategorie „Großunternehmen“ sind auf dem 2. Platz die Heidelberger Druckmaschinen AG und auf Platz 3 die Miele & Cie. KG. Die weiteren Preisträger in der Kategorie „kleine und mittlere Unternehmen“ sind auf Platz 2 die Real I.S. AG und die Süwag Energie AG auf dem 3. Rang.

Sonderauszeichnung für die Deutsche Lufthansa

Mit einer Sonderauszeichnung würdigte die Jury das bAV-Engagement der Deutschen Lufthansa AG. Bereits im Jahr 2017 wurde das Unternehmen für das Teilprojekt „Neue bAV für Führungskräfte“ ausgezeichnet. Das Gesamtprojekt umfasst alle Mitarbeitergruppen im Inland. Der Luftfahrt-Konzern meisterte damit das mit Abstand komplexeste bAV-Modernisierungsprojekt.

Die Jury-Mitglieder

Der unabhängigen Jury des Deutschen bAV-Preises gehören folgende Experten an: Jürgen Dahmen (MAN HR Services GmbH), Andreas Drabert (Airbus Group), Heribert Karch (Arbeitsgemeinschaft für betriebliche Altersversorgung e. V., MetallRente AG), Klaus Morgenstern (Deutsches Institut für Altersvorsorge GmbH), Sabine Oxenkecht (SICK AG), Thorsten Schecke (Deutsche Lufthansa AG; nur für die Kategorie KMU) und Evelyn Stoll (Volkswagen AG).

20
JAHRE
AssCompact



„ Die Welt wird digital. Der Mensch selbst bleibt analog. Deshalb behauptet sich ein Magazin wie AssCompact auch in heutigen Zeiten. Und aus gleichen Gründen wachsen die Itzehoer Versicherungen seit Jahren kontinuierlich auch in ihren personellen Vertrieben. Wir setzen weiterhin auf den Dialog von Mensch zu Mensch und die bewährte 1:1-Betreuung, die unsere Vertriebspartner so sehr schätzen.“

Frank Thomsen, Vertriebsvorstand der Itzehoer Versicherungen



Anzeige

Jungmakler Award 2018 startet

(ac) Der Jungmakler Award startet in eine neue Runde. Das Logo und die Website erscheinen nun in einem modernen und frischen Design, passend zur Zielgruppe.

Ambitionierte Makler bis 39 Jahre können sich bis zum 30.06.2018 bewerben. Die Bewerbung erfolgt über einen Online-Fragebogen mit zehn offenen Fragen zum beruflichen Werdegang, zur aktuellen Unternehmensführung und zu den Zielen des Jungmaklers. Nach dem Ende der Bewerbungsfrist werden die Teilnehmer für die RegioCastings im Juli 2018 ausgewählt. Für die besten Jungmakler geht es dann im August weiter zum BundesCasting. In den 25-minütigen Castings müssen die Teilnehmer die Jury aus Vorständen und Geschäftsführern überzeugen. Die Sieger werden am 25.10.2018 auf der DKM prämiert.

Die Anmeldung und die genauen Teilnahmebedingungen finden sich im Netz unter www.jungmakler.de.

Wohnungsbedarf in Deutschland bietet langfristig hohes Potenzial für Kapitalanleger

In den Ballungszentren müssen Aussagen der A-Städte zufolge bis 2030 rund eine Million Wohnungen gebaut werden. PROJECT Investment bietet mit seinem zum 30.06.2018 schließenden Immobilienbeteiligungsangebot „Metropolen 16“ Privatanlegern die Möglichkeit, an den Chancen von schwerpunktmäßig Wohnimmobilienentwicklungen zu partizipieren.

Für viele Anleger stellt sich bei dem nachhaltigen Wohnraumbedarf die Frage, ob sie ihr Kapital direkt in eine zur Vermietung bestimmte Wohnimmobilie investieren oder sich indirekt beteiligen. Beide Wege haben ihre Existenzberechtigung. Es kommt jeweils auf die individuellen Bedürfnisse des Anlegers an, welches Investment sich besser eignet. Wer direkt kauft, muss sich auch um Vermietung und Renovierung kümmern – das Immobilienmanagement ist ein mitunter aufwendiger Prozess, der Zeit, Geld und Nerven kosten kann. Die inzwischen teilweise hohen Einstandspreise für Neubau- und Bestandswohnungen in verschiedenen Regionen belasten zunehmend die Mietrendite, so dass viele Vermieter heute oft weniger als 4% pro Jahr erhalten.

6% und mehr p. a. – ohne Aufwand

Investoren, die nicht bereit sind den Verwaltungsaufwand und die Mietrisiken zu tragen, können dank attraktiver Sachwertinvestmentangebote auf alternativem Weg von den Chancen des florierenden Immobilienmarktes profitieren, indem sie sich gemeinsam mit vielen Anlegern beteiligen. Zum Beispiel an einem Immobilienentwicklungsfonds, der nur in den Hochphasen des Wertschöpfungsprozesses im Leben einer Immobilie investiert: Neubau und Sanierung. Der nach Kapitalanlagegesetzbuch regulierte Alternative Investmentfonds (AIF) PROJECT Metropolen 16 stellt eine Rendite von 6% und mehr pro Jahr vor Steuer in Aussicht, ohne dass der Anleger Aufwand mit seiner Kapitalanlage hat. Er muss nicht einmal über detaillierte Immobilienkenntnisse verfügen, sondern er nutzt die über 20-jährige Branchenerfahrung der PROJECT Gruppe. Das erklärt die hohe Nachfrage nach dem Angebot des Bamberger Immobilienmanagers. Bislang haben über 2.800 Anleger mehr als 110 Mio. Euro Eigenkapital in den Metropolen 16 investiert. Das Kapital arbeitet bereits effektiv und in derzeit mehr als 40 Immobilienprojekten mit Schwerpunkt Wohnen in den Metropolregionen Berlin, Hamburg, Frankfurt am Main, Düsseldorf, Nürnberg, München sowie in



Alexander Schlichting, geschäftsführender Gesellschafter der PROJECT Vermittlungs GmbH (links) und Ottmar Heinen, Vorstand Vertrieb und Marketing der PROJECT Beteiligungen AG (rechts)

Wien – allesamt Großstädte mit einem erwiesenermaßen nachhaltigen Neubaubedarf. Hier entwickelt der eigene Asset Manager PROJECT Immobilien vornehmlich Wohnungen exklusiv für die Beteiligungsangebote von PROJECT Investment. Insgesamt verwaltet PROJECT aktuell ein historisches Eigenkapitalvolumen in Höhe von knapp 900 Mio. Euro, das von über 20.000 Anlegern eingebracht wurde.

Nur noch 7,5 Jahre Restlaufzeit

Interessant für Spätzeichner ist die Tatsache, dass sich bereits vier Neubauprojekte des Metropolen 16 in der Verkaufsphase befinden und somit Rückflüsse für die Anleger generieren. Bis 30.06.2018 befindet sich der AIF noch in der Platzierung und wird zur Jahresmitte mit dem wohl höchsten Eigenkapitalvolumen eines einzelnen Publikums-AIF in der Geschichte eines PROJECT Beteiligungsangebotes geschlossen. „Bereits jetzt ist absehbar, dass Metropolen 16 den Platzierungsrekord des Vorgängers Wohnen 14 mit 119 Mio. Euro übertreffen wird. Das bestätigt die hohe Nachfrage privater Anleger und das Vertrauen in die Qualität der PROJECT Immobilien“, sagt Ottmar Heinen, Vorstand Vertrieb und Marketing der PROJECT Beteiligungen AG. Mit einer kurzen Restlaufzeit von nur noch ca. 7,5 Jahren – das Laufzeitende datiert auf den 31.12.2025 – können Privatanleger ihr Kapital mit attraktiver Rendite und hoher Stabilität bereits ab 10.000 Euro im Rahmen einer Einmalanlage investieren. Bei Bedarf sind jährliche Teilauszahlungen von 4 oder 6% wählbar. „Wir empfehlen die Wiederanlage der Gewinne für die Erzielung der optimalen Anlegerrendite“, so Alexander Schlichting, geschäftsführender Gesellschafter der PROJECT Vermittlungs GmbH. Stabilität seit mehr als zwei Jahrzehnten demonstriert der lückenlos positive Track Record, belegt durch eine aktuelle testierte Leistungsbilanz. Jedes bislang entwickelte Objekt wurde positiv abgeschlossen. Auch das unabhängige Ratinghaus Scope zeigte sich jüngst erneut überzeugt und bewertete die Managementqualität der Franken mit der sehr guten Wertung „AA-“.

Die Bereitschaft wächst, im Alter länger zu arbeiten

(ac) Was den demografischen Wandel betrifft, überwiegen nach Ansicht von zwei Dritteln der Deutschen die Risiken gegenüber den Vorteilen. Gerade einmal 8% der Bevölkerung sehen darin Chancen für Deutschland. Dies geht aus einer aktuellen Studie der Bertelsmann Stiftung hervor. Im Rahmen der Studie hat das Institut für Demoskopie Allensbach 1.400 Personen ab 16 Jahren befragt. Demnach sorgen sich die Menschen um den Wohlstand und die Lebensqualität im Alter. Viele fürchten vor allem Altersarmut (83%), einen späteren Renteneintritt (80%) und steigende Rentenbeiträge (77%).

Trend zu längerer Lebensarbeitszeit

Die Studie zeigt außerdem, dass immer mehr Deutsche bereit sind, im Alter länger zu arbeiten. Wollte im Jahr 2002 noch mehr als die Hälfte der berufstätigen Befragten (52%) früher als gesetzlich vorgesehen in den Ruhestand gehen wollte, hat sich der Anteil inzwischen auf 25% verringert. Dagegen ist die Zahl der Berufstätigen, die über die Ruhestandsgrenze hinaus arbeiten wollen, im selben Zeitraum von 5% auf 12% gestiegen. „Die Mehrheit der Befragten kann sich noch nicht mit einer Heraufsetzung des gesetzlichen Renteneintrittsalters anfreunden, aber ein Trend zur Akzeptanz eines längeren Berufslebens ist deutlich erkennbar“, erläutert André Schleiter, Studienleiter und Experte für Demografie bei der Bertelsmann Stiftung.

Laut Studie sind die Beweggründe für eine längere Erwerbsphase abhängig von Einkommen und Bildungsgrad. Je höher Qualifikationsniveau und Haushaltseinkommen sind, desto mehr kommen Motive wie „Freude an der Arbeit“ und „Kontakt mit Menschen“ zum Tragen. Je niedriger das Einkommen ist, desto eher betrachten die Befragten eine längere Lebensarbeitszeit als finanzielle Notwendigkeit.

Zahl der Gründer geht unerwartet stark zurück

(ac) Der Rückgang der Gründungstätigkeit in Deutschland setzt sich überraschend stark fort. Dies geht aus einer Vorabauswertung des KfW Gründungsmonitors hervor, der jährlichen repräsentativen Befragung zum Gründergeschehen in Deutschland. Den Ergebnissen zufolge haben im Jahr 2017 nur 557.000 Gründer den Schritt in die Selbstständigkeit gewählt. Dies entspricht einem Minus von 115.000 Gründern oder 14% im Vergleich zum Jahr 2016. Besonders stark ist die Zahl der Nebenerwerbsgründer gesunken, und zwar um 101.000 oder 24% auf 323.000. Bei den Vollerwerbsgründern ist dagegen nur ein Rückgang um 14.000 oder 6% auf 234.000 Personen zu verzeichnen. Als erfreulich bezeichnet die KfW die gegenläufige Entwicklung bei volkswirtschaftlich besonders bedeutsamen Gründungen. So gab es 2017 insgesamt 8% mehr Chancengründer, die also aufgrund einer bestimmten Geschäftsidee starteten, als im Jahr 2016. Die Zahl innovativer Gründer, die Forschungs- und Entwicklungsarbeiten mit dem Ziel technologischer Innovationen durchführen, wuchs um 31%.

Gesundheitsausgaben pro Tag knacken Milliarden Grenze

(ac) Die Gesundheitsausgaben in Deutschland liegen im Jahr 2017 erstmals jenseits der Marke von 1 Mrd. Euro pro Tag. Für 2017 sagt das Statistische Bundesamt (Destatis) einen Anstieg der Gesundheitsausgaben gegenüber 2016 um 4,9 % auf 374,2 Mrd. Euro voraus. Von 2015 zu 2016 hatten die Ausgaben um 3,8% zugenommen und 356,5 Mrd. Euro betragen, das waren 4.330 Euro je Einwohner. Dies machte 11,3% des Bruttoinlandsprodukts aus. Die höhere Wachstumsrate im vergangenen Jahr sei laut Statistischem Bundesamt auf das dritte Pflegestärkungsgesetz zurückzuführen, das seit 01.01.2017 in Kraft ist.

Die Zahlen zur Finanzierung der laufenden Gesundheitsausgaben basieren auf der neu entwickelten Finanzierungsrechnung, die ab sofort die Gesundheitsausgabenrechnung ergänzt und eine zusätzliche Analysemöglichkeit zu den finanziellen Aspekten des Gesundheitssystems eröffnet. Mit der Finanzierungsrechnung lassen sich die Entwicklungen des Gesundheitssystems nachvollziehen. Laut Statistischem Bundesamt sei etwa ein stärkerer Anstieg der sonstigen Finanzierung durch Privathaushalte 2004 zu erkennen, als die Praxisgebühr eingeführt wurde, ebenso wie ein Rückgang, als sie 2013 wieder abgeschafft wurde.



Gesundheitsausgaben: 2017 in Deutschland jenseits der 1-Mrd.-Euro-Marke pro Tag.

AND THE WINNER IS ..?



JETZT BEWERBEN UND 10.000 € GEWINNEN!



**JUNG
MAKLER
AWARD**

**ANMELDESCHLUSS:
30.06.2018
www.jungmakler.de**



20 Jahre AssCompact – wir gratulieren! Jubiläen erinnern uns daran, dass die Zeit nicht stehen bleibt. In den vergangenen Jahren hat sich in der Versicherungsbranche viel getan. Da ist es besonders wichtig, sich den veränderten Rahmenbedingungen anzupassen. AssCompact hat dies begleitet. Durch Ihr Ohr am Puls der Zeit haben Sie der Branche zu einem klaren Blick verholfen und sich selbst dabei zu einem führenden Medium entwickelt. Machen Sie weiter so – wir freuen uns auf die vertrauensvolle Zusammenarbeit.“

Michael Schillinger, Vertriebsvorstand der INTER Versicherungsgruppe



Anzeige

Vorsorge-Cockpit von fairr.de ermöglicht umfassenden Renten-Überblick

(ac) Das Berliner Start-up fairr.de hat sein kostenloses digitales „Vorsorge-Cockpit“ gestartet und bietet damit erstmalig in Deutschland eine säulenübergreifende Rentenprognose auf Grundlage tagesaktueller Daten aus privaten und betrieblichen Vorsorgeverträgen sowie der gesetzlichen Renteninformation an.

Kontrolle und Optimierung der Altersvorsorge

Mit dem „Vorsorge-Cockpit“ will fairr.de Nutzern nicht nur einen Überblick über ihre künftige Rente ermöglichen, sondern auch eine laufende Kontrolle und Optimierung ihrer Altersvorsorge. Das Angebot ermächtigt Nutzer dazu, „ihre Vorsorge eigenverantwortlich zu managen“, wie der Gründer und Geschäftsführer von fairr.de, Jens Jennissen, unterstreicht.

Die gesetzlichen Rentenansprüche werden automatisiert über eine semantische Dokumentenanalyse der Renteninformation eingepflegt. Dies erfolgt über ein Foto oder einen Scan des Rentenbriefs. Im ersten Schritt erhält der Nutzer auf Basis dieser Daten und des aktuellen Bruttoeinkommens seine individuelle Rentenlücke aufgezeigt. Mithilfe des Beitragsplaners können Kunden die Beiträge ihrer Sparpläne anpassen, was sich in Echtzeit auf die Rentenprognose auswirkt. Das „Vorsorge-Cockpit“ berücksichtigt sowohl alle zukünftig anfallenden Steuerarten und Sozialabgaben als auch die zu erwartende Steuerlast.

BCA und American Express geben Partnerschaft bekannt

(ac) Die BCA AG hat eine Distributionspartnerschaft mit American Express gestartet. Der Maklerpool aus Oberursel bietet seinen angeschlossenen Maklern nun die American Express Business Platinum Card mit umfassendem Dienstleistungsportfolio zu speziellen Konditionen zur eigenen Nutzung an. Zur Erweiterung der Produktpalette erhalten BCA Partner darüber hinaus Zugang zum Kreditkartenangebot von American Express. Während die BCA mit American Express auf einen leistungsstarken Partner mit umfangreichen Dienstleistungen setzt, treibt American Express mit der Kooperation die strategische Erweiterung seines Netzwerks an Unternehmenspartnern weiter voran.

Neben einem persönlichen Verfügungsrahmen und Liquiditätsvorteil bis zu 58 Tagen sowie umfangreichen Service- und Versicherungsleistungen erhalten Makler eine kostenlose Mitgliedschaft im „Membership Rewards Bonusprogramm“ von American Express. Jedes Mal, wenn ein BCA Partner seine American Express Business Platinum Card für Geschäftsausgaben nutzt, sammelt er Punkte bzw. sichert sich praktische Rückvergütungen. Ob für Flüge, Hotels oder Sachprämien, die Punkte lassen sich vielfältig einsetzen und verfallen nicht. Lifestyle-Serviceleistungen, etwa Restaurantempfehlungen, Tischreservierungen und ein Geschenkesevice, runden das Angebot ab.

KMU-Bedürfnisse im Blick

Über die Partnerschaft erhalten Makler auch die Möglichkeit, ihre Kunden von den Vorteilen der American-Express-Lösungen zu überzeugen. Insbesondere die Bedürfnisse kleiner und mittelständischer Unternehmen, auf die American Express mit seinem Lösungsportfolio bedarfsgerecht eingehen kann, machen den Kreditkartenanbieter an dieser Stelle aus Sicht des Maklerpools BCA AG zu einem zuverlässigen Partner.

treefin an Digitalplattform „Smart InsurTech“ angebunden

(ac) Der digitale Finanzassistent treefin nutzt für seine Backend-Geschäftsprozesse nun die webbasierte Plattform für Versicherungsvertriebe „Smart InsurTech“. Durch die Anbindung an die Plattform und die damit gegebene Schnittstelle zu den Versicherern erweitert das FinTech treefin seine Frontend-Expertise mit den erforderlichen Prozessen in der Policierung und Vertragsverwaltung und stellt eine umfangreiche Digitalisierung der Prozesse sicher. Der Kunde erhält somit in Echtzeit eine Übersicht seiner persönlichen Finanzsituation und erfüllt zugleich die veränderten Kundenbedürfnisse.

Die Plattform „Smart InsurTech“ hat Funktionen für Vergleich, Beratung und Verwaltung von Versicherungsprodukten integriert und verbindet außerdem die Prozesse und Datenflüsse der Vertriebe direkt mit den Versicherern. Die Plattform selbst ist produktneutral und nicht an einen Vertrieb gebunden.

xbAV integriert Tarife der ALTE LEIPZIGER

(ac) Die Vertriebslösung „bAV-Berater“ der xbAV AG ermöglicht nun auch den Zugang zu den Tarifen der ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung. Es sind Anträge zur bAV und selbstständigen Berufsunfähigkeitsversicherung (SBU) in der bAV-Beratungssoftware abrufbar. Die Beratungssoftware enthält außerdem die Optionen BU-Beitragsbefreiung und BU-Zusatzrente.

Der „bAV-Berater“ führt den Vermittler entlang eines roten Fadens durch den gesamten Beratungsprozess inklusive aller vertriebsrelevanten Schritte. Dabei ermittelt die Softwarelösung die individuelle Versorgungslücke, simuliert die Lohnabrechnung mit und ohne bAV, vergleicht bAV mit privater Vorsorge und beinhaltet die Nachsteuerbetrachtung in der Rentenphase. Der bAV-Berater kostet in der Basis-Version 39,80 Euro pro Monat.

Versicherer ONE nun auch in wefox-Plattform integriert

(ac) Der digitale Versicherer ONE Insurance, der seit Anfang Februar online ist, ist nun vollständig in den Marktplatz von wefox integriert. Dies hat die wefox Group bekannt gegeben. Makler können damit über die Serviceplattform direkt auf die Angebote des Versicherers im Bereich Haftpflicht und Hausrat zugreifen und dabei die Dienstleistungen von wefox nutzen. Der wefox-Marktplatz umfasst derzeit ein Angebot von über 300 Versicherungen.

ONE bietet voll digitalisierte Abläufe

Was die Datenübertragung betrifft, sind bei ONE alle Abläufe sowohl im Front- als auch im Backoffice voll digitalisiert. Angebot, Vertragsabschluss, Zahlungsverkehr und Schadenregulierung erfolgen mobil über die wefox-Plattform. Hausrat- und Haftpflichtversicherungen lassen sich in kurzer Zeit abschließen, Schadenfälle können direkt über das Smartphone gemeldet werden und der Geldeingang für die Schadenregulierung wird in der Regel noch am selben Tag verbucht. Datenaustausch und Deckungsanpassung sind in Echtzeit möglich. Unterstützt werden sämtliche Kommunikationsprozesse durch künstliche Intelligenz.

Sechsstellige Finanzierung für App-Makler FinanzRitter

(ac) Das InsurTech FinanzRitter hat sich mit Odysseus Investments ein sechsstelliges Seed-Investment aus dem Umfeld der Reech Corporations Group gesichert. Florian Kümper, CEO der FinanzRitter, sieht neben der anonymen Erstempfehlung ein weiteres Alleinstellungsmerkmal der FinanzRitter in der automatisierten Beratung durch künstliche Intelligenz. Auch Axel Springer Plug and Play, das bereits seit November 2016 am InsurTech aus dem Sauerland beteiligt ist, stockte innerhalb der neuen Finanzierungsrunde sein ursprüngliches Investment weiter auf.

Operatives Geschäft ausbauen

Die Pre-Seed-Finanzierung durch einen Business Angel im vergangenen Jahr setzten die FinanzRitter vor allem zur Fertigstellung der ersten marktreifen App-Version ein, die im September 2017 für iOS und Android erschien. Das aktuelle Seed-Investment soll laut Angaben des InsurTechs nun insbesondere für den Auf- und Ausbau des operativen Geschäftes der FinanzRitter genutzt werden. Neben Verbesserungen bei der Benutzerfreundlichkeit und Performance steht vor allem die Verwaltung aller in einer Familie vorhandenen Policen unabhängig vom Vertragsinhaber auf der Agenda.



Das Seed-Investment soll für den Ausbau des operativen Geschäfts genutzt werden.

SDV und finmap kooperieren

(ac) Die finmap AG arbeitet seit einigen Monaten mit der SDV Servicepartner der Versicherungsmakler AG zusammen. Das Neugeschäft im Versicherungs- und Bausparbereich sowie die Bestandsbetreuung sollen künftig vollständig über den Augsburger Servicedienstleister direkt abgewickelt werden. Das bedeutet, dass die SDV AG zukünftig 31.217 Kunden und 92.927 Verträge der finmap AG betreut.

Die finmap AG erhält das komplette Dienstleistungspaket der SDV AG wie beispielsweise InsurTech-Lösungen, den Bestandsübertragungsservice und eine automatische Optimierung der Sachversicherungsverträge. Des Weiteren stellt die SDV AG ihre App-Lösung MyInsure, den digitalen Finanzordner, der alle Versicherungsverträge abbildet und einfachste Möglichkeiten der Verwaltung bietet, zur Verfügung.

Neue Partnerschaft zwischen Mr-Money und Insurgo

(ac) Der Softwarehersteller Mr-Money arbeitet künftig mit der Berliner Insurgo GmbH zusammen, das Cloud-Lösungen für den Makleralltag bietet. Unter dem Motto „von Maklern für Makler“ sollen die cloudbasierten Softwareprodukte eine schnelle und einfache Vernetzung ermöglichen. Über die neue Schnittstelle zwischen Insurgo und der PDF///BOX von Mr-Money können die Dokumente aus der PDF///BOX dem Kunden nun direkt freigegeben werden. Versicherungsvermittler und Finanzdienstleister können über die BiPRO///BOX bei derzeit 53 Gesellschaften vorhandene Dokumente auf elektronischem Weg abholen und automatisch an die PDF///BOX zur Aufbereitung weiterleiten. Von dort werden die Dokumente per Schnittstelle mit den benötigten Informationen an Insurgo übermittelt und in einem abschließenden Schritt dem richtigen Kunden und Vertrag zugeordnet.



Die IDEAL sagt Danke für 20 Jahre tagesaktuelle, sorgfältige Berichterstattung und Informationsvermittlung. AssCompact hat sich mit ihren stetig erweiterten Kommunikationskanälen einen Namen in der Finanz- und Versicherungswirtschaft gemacht und ist als Fachmedium nicht mehr wegzudenken. Wir sind begeistert vom Gesamtpaket der AssCompact und der Innovationskraft ihrer Macher und sagen: Weiter so – auf die nächsten 20 Jahre!“

Rainer M. Jacobus,
Vorstandsvorsitzender der
IDEAL Versicherungsgruppe



Anzeige

vers.diagnose gibt weiter Gas

(ac) Über die digitale Plattform vers.diagnose, ein Gemeinschaftsprojekt der Munich Re und Franke und Bornberg, haben Vermittler im Jahr 2017 insgesamt 53.048 automatisierte Risikoprüfungen angestoßen, was im Vorjahresvergleich ein Plus von über 40% darstellt. Weil vers.diagnose die Risikoprüfung für alle angeschlossenen Produktpartner (aktuell 14 Versicherer sowie die Versorgungswerke Metallrente und Klinik-Rente) und deren hinterlegte Produkte zeitgleich und parallel durchführen kann, stehen dahinter über 800.000 verbindliche Entscheidungen zur Risikoprüfung, wie die vers.diagnose GmbH mitteilt. Aufgrund der Weiterentwicklung von Risikofragen und Entscheidungsalgorithmen konnte der Automatisierungsgrad zudem gesteigert werden. So sank die Zahl der manuellen Prüfungen von 31% im Jahr 2016 auf 26% im Jahr 2017.

Kooperationen und neue Versicherer

Die Plattform ist in die Angebotssysteme von Versicherern, Maklerpools und Vertrieben integriert. Katrin Bornberg, geschäftsführende Gesellschafterin der vers.diagnose GmbH, hebt hier besonders die Kooperation mit dem Wettbewerber MORGEN & MORGEN hervor. Das Analysehaus setzt vers.diagnose seit Oktober 2017 in seinem Softwareprogramm M&M Office ein. Nach der Integration in fb>xpert von Franke und Bornberg können Makler mit der Einbindung in M&M Office jetzt zwei voll integrierte Anwendungen von vers.diagnose nutzen. Außerdem ist seit dem 01.03.2018 die NÜRNBERGER Versicherung bei vers.diagnose an Bord. Weitere Versicherer befinden sich nach Unternehmensangaben im Anbindungsprozess.

zeb entwickelt POG-Generator zur IDD

(ac) Die Verwirrung um eine mögliche IDD-Verschiebung und das Warten auf die Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV) haben beinahe vergessen lassen, dass zwei Delegierte Rechtsakte die IDD-Umsetzung begleiten: Eine betrifft die Versicherungsanlageprodukte, die andere die Product-Oversight-Governance (POG). Die Managementberatung zeb verweist deshalb darauf, dass auf Letztere, die DelVO (EU) 2017/2358, nur die wenigsten Versicherungsmakler vorbereitet seien. Die Delegierte Verordnung schreibt den Versicherungsmaklern in Kapitel III unter anderem vor, umfängliche Produktvertriebsvorkehrungen treffen und dokumentieren zu müssen. Die EU will auf diese Weise sicherstellen, dass Makler ihre Kunden angemessen beraten und ausschließlich passgenaue Produkte vertreiben.

Kostenloser „POG-Generator“

Versicherungsvertreiber müssen entsprechend die für den Vertrieb ihrer Produkte getroffenen Vorkehrungen in einem schriftlichen Dokument (POG-Dokument) festhalten. Am Markt herrsche hier große Unsicherheit, auch weil noch nicht geklärt sei, wer die Umsetzung der Vorschriften überwachen werde, merkt zeb diesbezüglich an. Vor diesem Hintergrund stellt das Unternehmen Versicherungsmaklern ein neues Online-Tool zur Verfügung.

Unter www.pog-generator.de können Makler Daten zu ihrer Vertriebstätigkeit angeben, auf deren Grundlage dann eine Vorlage für das geforderte POG-Dokument erstellt wird. Der POG-Generator soll dem Versicherungsmakler dabei helfen, seine Dokumentationspflichten zu erfüllen, die sowohl für Kunden als auch für Hersteller von Versicherungsprodukten relevant sind.

InsurTech Hub Munich gewinnt mit Plug and Play neuen Partner

(ac) InsurTech Hub Munich und das Start-up-Ökosystem Plug and Play schließen sich zusammen, um gemeinsam eine neue Start-up-Innovationsplattform zu starten. Der Fokus der Plattform namens „InsurTech Europe powered by Plug and Play“ soll auf Start-ups liegen, die den Versicherungsbereich entscheidend verändern wollen. Plug and Play ist ein im Silicon Valley ansässiger Risikokapitalgeber und eine weltweite Innovationsplattform und auf die Entwicklung von Technologie-Start-ups in frühen Wachstumsphasen spezialisiert. Durch die Zusammenarbeit mit InsurTech Hub Munich will Plug and Play seine europäische Präsenz ausbauen, die Expansion globaler InsurTechs vorantreiben und vermehrt in lokale Start-ups investieren.

Im Rahmen der Partnerschaft gibt es für ausgewählte Start-ups, die mit ihrem Geschäftsmodell überzeugen konnten, ein zwölfwöchiges Programm. Mentoring, Innovationsveranstaltungen, Themenworkshops, persönliche Beratungsgespräche mit Unternehmen, Messtage und potenzielle Pilotprojekte und Investitionen sollen die Start-ups auf dem Weg zum Erfolg unterstützen.

LomaNet stellt Informationsplattform „Mein Dialogsystem“ vor

(ac) Die LomaNet GmbH aus Zweibrücken, die es sich zur Aufgabe gemacht hat, Geschäftsmodelle und -prozesse zu digitalisieren, stellt die internetbasierte Informationsplattform „Mein Dialogsystem“ vor. Es handelt sich dabei um eine CRM-Anwendung mit einer Vielzahl von Funktionen und Modulen zum Management von Kundenbeziehungen. „Mein Dialogsystem“ ermöglicht es Maklern beispielsweise, sämtliche Kundenkontakte und die unternehmensrelevanten Daten des Kunden zu dokumentieren. Außerdem kann der Makler seine Kunden für den digitalen Kundenordner im Rahmen von „Mein Dialogsystem“ freischalten und so in der Kommunikation mit dem Kunden das Internet quasi als weiteres Kommunikationsmittel hinzufügen.

Modul „Expertennetzwerk“

Mit dem in das Dialogsystem integrierten Modul „Expertennetzwerk“ können Experten ihre Dienstleistungen auch anderen Unternehmen zur Verfügung stellen. Und im Umkehrschluss können Unternehmen diese Experten-Dienstleistungen für ihre Kunden einkaufen. „Mein Dialogsystem“ fungiert dabei als technische Plattform und tauscht die Daten zwischen dem Auftraggeber und dem Experten aus.

Zusätzlich wurde für die Anwender von „Mein Dialogsystem“ die Smartphone-App loma.Talk entwickelt. Mithilfe der App können mobil sämtliche Kundendaten eingesehen werden, die in der Anwendung „Mein Dialogsystem“ hinterlegt wurden. Weitere Informationen zu „Mein Dialogsystem“ und zur App gibt es hier: www.lomanet.de

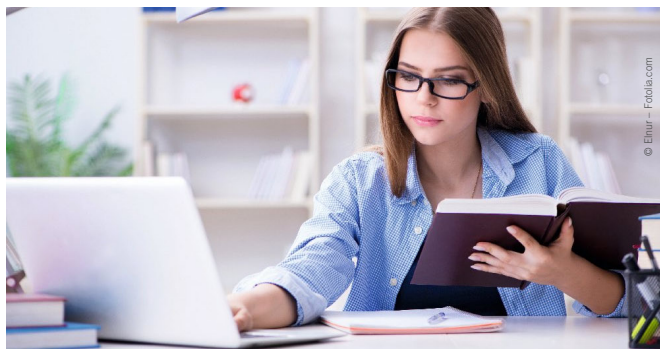
Neuer DMA-Lehrgang für Heilwesenberater (IHK)

(ac) Berufe aus dem Bereich Heilwesen sind für Makler eine lukrative Zielgruppe. Doch die Beratung von Ärzten, Apothekern oder Physiotherapeuten erfordert auch viel Fachwissen. Für Vermittler, die sich dieser Zielgruppe widmen wollen, bietet die Deutsche Makler Akademie (DMA) nun den IHK-zertifizierten Lehrgang Heilwesenberater/-in. Teilnahmevoraussetzung ist ein Abschluss als „Geprüfte/-r Versicherungsfachmann/-frau (IHK)“ oder die Erlaubnis nach § 34d GewO mit Eintragung im Vermittlerregister. Der Lehrgang besteht aus drei Modulen an sechs Tagen. Zu den Schwerpunkten zählen eine Markt- und Zielgruppenanalyse sowie Fachkenntnisse zur persönlichen und betrieblichen Vorsorge für Kunden der Heilwesenbranche. Der Lehrgang schließt mit einem IHK-Zertifikat ab. Insgesamt können 42 Weiterbildungspunkte der Initiative „gut beraten“ erworben werden.

DHBW: „BWL-Versicherung“ jetzt online studieren

(ac) Die duale Hochschule Baden-Württemberg Karlsruhe erweitert ab Oktober 2018 ihren Studiengang „BWL-Versicherung“ um eine Online-Variante. Der besondere Fokus des staatlichen und damit gebührenfreien Angebots liegt auf der Ausbildung des Agentur- und Maklernachwuchses. Beibehalten wurde das Prinzip des dualen Studiums, allerdings können die Studierenden statt der klassischen Präsenzphasen an der Hochschule die Inhalte nun über E-Learning-Angebote abrufen.

Aufgrund der flexibleren Zeiteinteilung haben die dual Studierenden im Online-Studiengang stärker die Möglichkeit, durchgängige und anspruchsvollere Aufgaben in der Praxis wahrzunehmen, zumal es keine langen Unterbrechungen mehr für Theoriephasen gibt. Um den persönlichen Austausch und die Vernetzung der Studierenden zu fördern, werden pro Semester zusätzlich vier Präsenzwochen angeboten, in denen auch Exkursionen, Gruppenübungen oder Planspiele stattfinden sollen. Für 2018 sind noch Bewerbungen möglich und es werden noch Studierende und duale Partnerunternehmen aufgenommen.



„BWL-Versicherung“ online: keine langen Unterbrechungen für Theoriephasen.

DVAG mit Initiativen eigens für Beraterinnen

(ac) Frauen hätten in der Finanzberatung gute Karrierechancen, meint die Deutsche Vermögensberatung AG (DVAG). Die Finanzberatungsgesellschaft hebt in diesem Zusammenhang faire Aufstiegschancen, flexibles Arbeiten und eine leistungsgerechte Vergütung hervor. Gerade Frauen könnten vom Beruf der Vermögensberaterin profitieren, da die selbstständige Tätigkeit mehr Flexibilität und damit eine Möglichkeit eröffnet, Beruf und Familie zu vereinbaren.

Um Frauen in der Finanzberatung gezielt zu unterstützen, bietet die DVAG eine Reihe von Weiterbildungen und Initiativen eigens für Beraterinnen, die auf Aspekte wie Teilzeitbeschäftigung oder Vereinbarkeit von Familie und Beruf ausgelegt sind.

VIWIS bringt Lernprogramm zum EU-Datenschutzgesetz

(ac) Am 25.05.2018 tritt die Reform des europäischen Datenschutzgesetzes (EU-DSGVO) in Kraft und gilt einheitlich für alle Mitgliedsstaaten. Was das für die Unternehmen bedeutet und wie sie ihre Mitarbeiter darauf vorbereiten können, dazu hat der Bildungsanbieter VIWIS gemeinsam mit vier Finanzdienstleistungsunternehmen ein Lernprogramm entwickelt. Es soll die neuen Spielregeln verständlich vermitteln.







Multimediales Programm

Das VIWIS-Lernprogramm richtet sich an alle, die mit personenbezogenen Daten zu tun haben, und beleuchtet das Thema unter anderem aus Sicht der Unternehmen und der Mitarbeiter. Das Programm besteht aus verschiedenen Bausteinen, die an die individuellen Bedürfnisse jedes Kunden angepasst werden können. Integriert sind auch Erklärfilme und ein Lexikon, in dem alle wichtigen Begriffe rund um das Thema „Datenschutz“ erläutert werden. Am Ende gibt es einen Abchlusstest mit entsprechendem Zertifikat zum Ausdrucken. Weitere Informationen sowie einen Testzugang finden sich im Internet unter www.viwis.de.

ÖKOWORLD INVESTMENTFONDS

WERTENTWICKLUNG NACH KOSTEN

STAND 31. DEZEMBER 2017

	In 2017	3 Jahre	5 Jahre
ÖKOWORLD ÖKOVISION CLASSIC 763,12 Mio. EUR 	11,43 %	31,85 %	72,67 %
ÖKOWORLD GROWING MARKETS 2.0 155,28 Mio. EUR 	24,79 %	34,67 %	67,93 %
ÖKOWORLD ROCK 'N' ROLL FONDS 50,18 Mio. EUR 	13,65 %	14,00 %	33,85 %
ÖKOWORLD KLIMA 28,01 Mio. EUR 	21,09 %	44,00 %	95,64 %
ÖKOWORLD WATER FOR LIFE 19,87 Mio. EUR 	15,44 %	18,51 %	53,35 %
NEW ENERGY FUND 59,09 Mio. EUR 	5,13 %	3,75 %	5,27 %

Stand Januar 2018.

Die Entwicklung der MiFID II im Spiegel der Zeit (Teil III)

Am 03.01.2018 ist das Zweite Gesetz zur Novellierung von Finanzmarktvorschriften auf Grund europäischer Rechtsakte (Zweites Finanzmarktnovellierungsgesetz – 2. FiMaNoG) in Kraft getreten. Mit dem Gesetz werden zentrale Inhalte der MiFID II in deutsches Recht umgesetzt. Das Gesetz bildet den vorläufigen Höhepunkt einer wahren Gesetzgebungskaskade insbesondere zur Anlageberatung. Eine Zusammenfassung der Regelungen im Zeitraffer. Fortsetzung des Beitrags in AssCompact 3/2018.

Die Neufassung der MiFID II ist am 03.07.2014 in Kraft getreten. Seit Anfang 2018 haben die Marktteilnehmer die neuen Regeln anzuwenden. Die MiFID II wird ergänzt durch

Generell werden Wertpapierdienstleister verpflichtet, Wertpapierdienstleistungen und Wertpapiernebenleistungen ehrlich, redlich und professionell im bestmöglichen Interesse ihrer Kunden zu erbringen.

die Finanzmarktverordnung (Markets in Financial Instruments Regulation – MiFIR), die in den Mitgliedstaaten unmittelbar gilt. Auch sie ist seit

dem 03.01.2018 anzuwenden. Die Europäische Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde ESMA ist befugt, MiFID II und MiFIR durch technische Standards zu konkretisieren. MiFID II ersetzt die Richtlinie 2004/39/EG vom 21.04.2004 (MiFID I), die aufgehoben wird. Die wesentlichen Änderungen durch MiFID II und MiFIR betreffen den Anlegerschutz sowie markt- und börsenbezogene Themen.

Zweites Finanzmarktnovellierungsgesetz

Am 23.06.2017 ist das Zweite Gesetz zur Novellierung von Finanzmarktvorschriften auf Grund europäischer Rechtsakte (Zweites Finanzmarktnovellierungsgesetz – 2. FiMaNoG) im Bundesgesetzblatt verkündet worden. Das Gesetz ist in weiten Teilen zum 03.01.2018 in Kraft getreten und setzt die Vorgaben der überarbeiteten Finanzmarktrichtlinie (MiFID II) nebst der dazugehörigen Verordnung (MIFIR) sowie weitere europäische Vorgaben in nationales Recht um.



Von Rechtsanwalt Hans-Ludger Sandkühler

Hans-Ludger Sandkühler ist Rechtsanwalt bei der Kanzlei Wolter Hoppenberg Rechtsanwälte in Partnerschaft mbB und 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.

Das 2. FiMaNoG ändert vor allem das WpHG, das neu strukturiert wird und auch eine neue Nummerierung der Paragraphen erhält. Zur Verbesserung des Anlegerschutzes werden insbesondere die Wohlverhaltens- und Organisationspflichten geändert. Generell werden Wertpapierdienstleister verpflichtet, Wertpapierdienstleistungen und Wertpapiernebenleistungen ehrlich, redlich und professionell im bestmöglichen Interesse ihrer Kunden zu erbringen. Zuwendungen, insbesondere Provisionen, sind nur noch erlaubt, wenn Wertpapierdienstleister nachweisen können, dass jegliche von ihnen erhaltenen oder gewährten Zuwendungen dazu bestimmt sind, die Qualität der jeweiligen Dienstleistung für den Kunden zu verbessern. Zudem müssen Wertpapierdienstleister auf Dauer wirksame Vorkehrungen für angemessene Maßnahmen treffen, um Interessenkonflikte bei der Erbringung von Wertpapierdienstleistungen – insbesondere im Zusammenhang mit Vergütungs- oder Anreizstrukturen – zu erkennen und zu vermeiden. Soweit Interessenkonflikte nicht vermieden werden, müssen Art und Herkunft der Interessenkonflikte dem Kunden vor Abschluss eines Geschäfts eindeutig dargelegt werden.

Das WpHG beschreibt verschiedene Arten von Wertpapierdienstleistungen, so zum Beispiel **Finanzkommissionsgeschäft** (Anschaffung oder Veräußerung von Finanzinstrumenten im eigenen Namen für fremde Rechnung), **Abschlussvermittlung** (Anschaffung oder Veräußerung von Finanzinstrumenten in fremdem Namen für fremde Rechnung), **Anlagevermittlung** (Vermittlung von Geschäften über die Anschaffung und die Veräußerung von Finanzinstrumenten) und **Anlageberatung** (Abgabe von persönlichen Empfehlungen an Kunden oder deren Vertreter, die sich auf Geschäfte mit bestimmten Finanzinstrumenten beziehen, sofern die Empfehlung auf eine Prüfung der persönlichen Um-

stände des Anlegers gestützt oder als für ihn geeignet dargestellt wird und nicht ausschließlich über Informationsverbreitungs Kanäle oder für die Öffentlichkeit bekannt gegeben wird.)

Für die **Anlageberatung** gelten Besonderheiten. So muss das Wertpapierdienstleistungsunternehmen im Falle der Anlageberatung – anders als bei allen anderen Wertpapierdienstleistungen – eine **Geeignetheitsprüfung** durchführen. Das entspricht im Wesentlichen der bisherigen Rechtslage. Neu ist die dagegen die Verpflichtung zur Abgabe einer Geeignetheitserklärung. Sie muss die erbrachte Beratung nennen sowie erläutern, wie sie auf die Präferenzen, Anlageziele und die sonstigen Merkmale des Kunden abgestimmt wurde, und ersetzt das bisherige Beratungsprotokoll.

Neu ist auch, dass Wertpapierdienstleister rechtzeitig vor der Beratung darüber informieren müssen, ob die Anlageberatung unabhängig erbracht wird oder nicht und ob sich die Anlageberatung auf eine umfangreiche oder eine eher beschränkte Analyse verschiedener Arten von Finanzinstrumenten stützt. Im Falle der unabhängigen Beratung darf die Vergütung allein durch den Kunden erfolgen (Provisionsverbot); außerdem muss eine ausreichende Palette von am Markt angebotenen Finanzinstrumenten berücksichtigt werden.

Bei allen anderen Wertpapierdienstleistungen ist lediglich eine sogenannte **Angemessenheitsprüfung** durchzuführen. Dabei ist lediglich zu prüfen, ob ein Kunde über die erforderlichen Erfahrungen und Kenntnisse verfügt, um die Risiken im Zusammenhang mit der angebotenen oder gewünschten Wertpapierdienstleistung verstehen und beurteilen zu können.

Bei der Produktentwicklung müssen Wertpapierdienstleister einen Zielmarkt bestimmen und sicherstellen, dass die Finanzinstrumente und die Vertriebsstrategie den Bedürfnissen des Zielmarktes entsprechen. Schließlich müssen Wertpapierdienstleistungsunternehmen jegliche Art der elektronischen Kommunikation aufzeichnen, die sich auf die Annahme, Übermittlung und Ausführung von Kundenaufträgen bezieht.

So weit die wichtigsten Änderungen im WpHG. Für Finanzanlagenvermittler gelten die neuen Vorschriften des WpHG nicht unmittelbar. Es wird jedoch damit gerechnet, dass demnächst eine überarbeitete Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV) erlassen wird, in der die Neuerungen des 2. FiMaNoG eins zu eins abgebildet werden, soweit sie für die Finanzanlagenvermittlung relevant sind.

Bedeutung für Makler

Die Strukturen und Regelungen der MiFID II, insbesondere die im WpHG umgesetzten Vorschriften zur Anlagenvermittlung und Anlageberatung, bilden quasi eine Blaupause für die neuen Vorschriften über Versicherungsanlageprodukte in IDD und VVG. Ein Provisionsverbot für unabhängige Beratung konnte bei der IDD zwar noch vermieden werden. Aber ansonsten setzen die neuen Vorschriften über Versicherungsanlageprodukte auf das Regelwerk der MiFID II auf. So unterscheidet der neue § 7c VVG wie das WpHG zwischen einer Geeignetheitsprüfung (§ 7c Abs. 1 VVG) und einer Angemessenheitsprüfung (§ 7c Abs. 2 VVG). Da das deutsche Versicherungsvertriebsrecht – anders als das WpHG und auch die IDD – dem Versicherungsvertrieber grundsätzlich keine Wahl zwischen einer Vermittlung ohne Beratung und einer Vermittlung mit Beratung lässt (§§ 6, 61 VVG; Ausnahme Beratungsverzicht), müssen Versicherungsvertrieber beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten grundsätzlich (!) eine Geeignetheitsprüfung (§ 7c Abs. 1 VVG) durchführen, die der Angemessenheitsprüfung bei der Anlageberatung entspricht. Eine zusätzliche Angemessenheitsprüfung ist dann nicht mehr erforderlich, auch wenn dies von einigen Versicherern so ins Gespräch gebracht worden ist. Dies verkennt aber die gesetzliche Systematik, nach der die Angemessenheitsprüfung ohnehin einen Baustein der umfangreicheren Geeignetheitsprüfung darstellt. Es ist für Vermittler von Versicherungsanlageprodukten immens wichtig, sich jetzt intensiv mit den neuen Anforderungen an den Vermittlungsprozess zu beschäftigen. Grundkenntnisse der Regeln zur Anlageberatung helfen, diese Anforderungen besser zu verstehen. ■

Es ist für Vermittler von Versicherungsanlageprodukten immens wichtig, sich jetzt intensiv mit den neuen Anforderungen an den Vermittlungsprozess zu beschäftigen.

Leitbild des Maklers: Hochwertige Beratung und fachmännische Risikoerfassung

Interview mit Dr. Georg Bräuchle, seit November 2015 Präsident des Bundesverband Deutscher Versicherungsmakler e. V. (ehemals VDVM) und Geschäftsführer der Marsh GmbH

Versicherungsmakler müssen sich noch mehr auf ihre wichtigsten Aufgaben konzentrieren: gute Beratung und umfassende Risikoanalyse. Darauf lässt sich die Positionierung gegenüber Kunden und Versicherer aufbauen. Zudem sollten Makler genau hinsehen, welche Arbeiten künftig die Versicherer und welche sie selbst übernehmen.

Herr Dr. Bräuchle, herrscht bei Versicherungsmaklern nach all den Regulierungsmaßnahmen dennoch business as usual?

Im Moment gibt es natürlich noch eine gewisse Unsicherheit, weil wir noch keine endgültigen Verwaltungsvorschriften haben, wie die IDD umzusetzen ist. Denken wir beispielsweise an das Thema Weiterbildung. Da gibt es ja noch einige Detailfragen, die geklärt werden müssen. Aber auf der anderen Seite,

„Wir und auch der Gesetzgeber wollen ein hohes Qualitätsniveau. Wenn wir das erfüllen, wird uns der Gesetzgeber auch wieder zuhören.“

ja, besteht auch eine gewisse Gelassenheit dahingehend, dass wir die Vorschriften gut und rechtzeitig erfüllen können.

Haben Sie denn Frieden damit geschlossen, dass es in Deutschland die Unterscheidung zwischen Versicherungsberater und Versicherungsmakler gibt und man sich hier nicht zu der österreichischen Lösung, also dem „Versicherungsmakler- und Berater in Versicherungsangelegenheiten“ hat durchringen können?

Diese Unterscheidung gab es ja schon immer. Unser Ansinnen ist es, dass diese Unterscheidung hinfällig wird und entsprechend der Situation in Österreich geregelt wird. Das halten wir nach wie vor für den richtigen Ansatz. Aber da wird sich jetzt kurzfristig nichts ändern, die Reform steht. Wir werden natürlich an unserer Forderung festhalten, wenn sich der Gesetzgeber der Versicherungsvermittlung das nächste Mal widmet.



Dr. Georg Bräuchle

Erwarten Sie, dass die Regulierung eine neue Qualität in der Beratung bringen wird? Ihr Verband will sich ja als Verband der Qualitätsmakler vom Markt absetzen.

Unser Verband hat jetzt fast 900 Mitglieder, beim DIHK registriert sind über 40.000 Makler. Daher ist das natürlich nur ein kleiner Ausschnitt. Aber wir und auch der Gesetzgeber wollen ein hohes Qualitätsniveau. Wenn wir das erfüllen, wird uns der Gesetzgeber auch wieder zuhören. Die regelmäßige Weiterbildung

ist ja ein Schritt in die richtige Richtung. Die industriellen und professionellen Nachfrager nach unseren Dienstleistungen, mit denen sich ein Großteil unserer Mitglieder hauptsächlich beschäftigt, schauen von sich aus auf die Professionalität ihrer Makler. Probleme gibt es eher bei der Beratung von Privatkonsumenten. Die Öffentlichkeit unterscheidet aber bei Missbrauchsfällen nicht und deshalb haben wir ein großes Interesse, unseren Qualitätsaspekt quasi als Monstranz vor uns herzutragen.

Erwarten Sie denn eine Spreizung am Markt?

Also, ich kann mir vorstellen, dass Makler, die keine hochwertige Beratung anbieten können, sich künftig schwertun, sich gegen InsurTechs und andere Vertriebswege zu behaupten. Spreche ich aber mit unseren Mitgliedsunternehmen, die im Privatkundengeschäft tätig sind, höre ich nichts von solchen Problemen: Die leisten eine gute Beratung und sehen sich deshalb nicht ernsthaft bedroht. Wer jedoch nur den Tarif ablesen kann, der wird langfristig keine Überlebenschance mehr haben.

Nun wagen ja einige Makler den Sprung in das Gewerbegebiet. Wie beobachten Sie die Entwicklung?

Dafür muss man qualifiziert sein. Gewerbegebiet wird häufig unterschätzt. Zwar sind die Prämienvolumina dort gar nicht so hoch, trotzdem lauern natürlich auch im Kleingewerbebereich besondere Risiken. Einen in dieser Hinsicht sehr anschaulichen Fall hatte der BGH 2014 zu entscheiden: Ein Versicherungsmakler hatte für einen Kachelofenbauer eine

Betriebshaftpflichtversicherung einge- deckt. Nicht berücksichtigt wurde, dass der Kachelofenbauer ab und zu auch mal reine Fliesenlegerarbeiten ausführte. So hatte er für eine Dialysepraxis ein Wasserbecken gefliest, das war undicht, das Wasser trat in das Gebäude ein und es entstand ein ziemlich hoher Schaden. Versichert war aber nur das Betriebs- risiko „Kachelofenbau“, nicht auch „Fliesenleger“. Die Risikoerfassung und damit die Betriebsbeschreibung waren unzureichend. Auch beim Gewerbege- schäft ist eine gründliche und fachmän- nische Risikoerfassung enorm wichtig, sonst gibt es Haftungsfälle.

Standardprodukte der Versicherer helfen da wenig?

Natürlich verstehe ich, dass Versicherer ihre Admin-Kosten niedrig halten müs- sen, und das tun sie mit den Standard- deckungen. Entscheidend sind aber die Beratung und die Risikoerfassung im Vorfeld. Dann kann ich entscheiden: Tut es eine Standarddeckung oder brauche ich hier mehr? Ein guter Rat ist es, große Sorgfalt auf eine umfassende Betriebsbe- schreibung zu verwenden, damit eben alle Risiken erfasst und abgesichert werden.

Präventionsmaßnahmen spielen dabei eine immer größere Rolle. Lohnt sich dies für den Makler?

Wenn ein Makler eine hochwertige Beratungsdienstleistung abliefern, dann spürt dies das Unternehmen. Das lohnt sich dann auch finanziell, der Makler wird hier eine entsprechende Vergü- tung erzielen. Gegebenenfalls auch mit einem Zusatzhonorar. Das rate ich auch allen Kollegen, sich hier selbstbewusst zu positionieren.

Ich kann auch an dieser Stelle nur noch einmal wiederholen, dass die Zukunfts- entwicklung davon geprägt sein wird, dass sich der Makler um seine Beratungs- aufgaben kümmern muss. Die Beratung über die Risikosituation wird ein ganz wichtiger Aspekt sein. Durch die zuneh- mende Komplexität, auch getrieben durch die Digitalisierung bei den Fir- menkunden, nimmt diese Bedeutung noch zu. Da muss der Makler wirklich ausgeschlafen sein. Wenn er es ist, wird auch die Vergütung stimmen.

Wie sieht es denn in der Zusammenarbeit mit den Ver- sicherern aus? Wo gibt es besonderen Handlungsbedarf?

Die Versicherer haben alle Druck, ihre Admin-Kosten im Griff zu behalten. Gleichzeitig müssen sie die Digitalisierung stemmen und ihre IT modernisieren. An dieser Stelle geht es nun immer darum, wie wir unsere Ar- beitsprozesse ab- stimmen, um mög- lichst effizient die Policen und das ge- samte Geschäft zu verwalten – und das ohne Doppelarbeiten. Dabei geht es auch darum, den Kuchen zu verteilen: Wer bekommt wie viel für seine Admin-Arbeit? Wie weit will ein Versicherer einem Makler entgegenkommen, der Policen oder Risikoberichte er- stellt? Das Thema Arbeitsteilung kann man durchaus als Ver- teilungskampf sehen. Hier werden wir mit den Versicherern noch einige Diskussionen haben.

„Die Beratung über die Risikosituation wird ein ganz wichtiger Aspekt sein. Durch die zunehmende Komplexität [...] nimmt diese Bedeutung noch zu.“

Und natürlich hat sich auch das Thema Schadenregulierung bisher nicht in Wohlgefallen aufgelöst, obwohl ich schon das Gefühl habe, dass sich an der einen oder anderen Stelle ein anderes Bewusstsein bildet und eine entgegenkommendere Regulierung entsteht. Auch sind wir mit der Zeichnungsbe- reitschaft für bestimmte Risiken und Branchen nicht zufrieden. Hier sehen wir bei einigen Versicherern immer noch generali- sierte Zeichnungsverbote für bestimmte Branchen wie etwa die Holz- oder Recyclingindustrie.

Lassen Sie uns noch einmal auf die Arbeitsteilung sehen. Geht es hier nur um Geld oder auch um den Zugang zum Kunden?

Wir müssen natürlich aufpassen, dass sich der Versicherer hier nicht an die Kundenschnittstelle setzt. Wir als Makler wollen diese weiterhin besetzen. Deshalb ist es wichtig, dass Makler sich mit den Versicherern verständigen, wie IT-Lösungen in der Admin künftig aussehen.

Wie könnte denn der Versicherer die Kundenschnittstelle besetzen?

Das kann der Versicherer etwa insofern machen, als er eine IT-Lösung anbietet, mit der der Kunde beispielsweise Umsatz- oder Schadenmeldungen über ein Portal direkt an den Ver- sicherer melden kann. Das ist ein Thema, wo ich als Makler sagen muss: „Obacht, will ich das wirklich zulassen?“ ■



Die beliebtesten Pools und Dienstleister aus Maklersicht

(ac) Die Studie „AssCompact AWARD – Pools & Dienstleister 2018“ hat den Poolmarkt aus Sicht der unabhängigen Vermittler untersucht: Mit welchen Anbietern arbeiten die Makler aktuell am meisten zusammen? Wer gewinnt und wer verliert in der Gunst der Maklerschaft?

Generell ist festzustellen, dass die Geschäftsanteile über Pools über alle Bereiche hinweg gestiegen sind. Das heißt, es werden mehr Vermittlungen über die Intermediäre als direkt über die Versicherungsgesellschaften eingereicht. In konkreten Zahlen bedeutet das, dass im Bereich Vorsorge/Leben derzeit 57,9% über Pools generiert werden (Vorjahresstudie: 56,3%), im Bereich Kranken 61,7% (59,0%), im Bereich Sach/HUK 56,1% (55,7%) und im Bereich Finanzanlage/Finanzierung sogar 72,2% (64,8%). Dieser Trend wird sich nach Angaben der befragten Vermittler auch fortsetzen. Mehrheitlich wird eine wachsende Bedeutung der Pools erwartet. Lediglich bei der betrieblichen Altersversorgung und dem industriellen Schaden-/Unfallgeschäft sind die Makler und Mehrfachvertreter etwas pessimistischer. Das sind Ergebnisse der Studie „AssCompact AWARD – Pools & Dienstleister 2018“. Welche Pools, Verbände, Haftungs-dächer und Dienstleister in den vergangenen zwölf Monaten den höchsten Geschäftsanteil verbuchen konnten und mit wem die Makler am zufriedensten waren, zeigt ebenfalls die aktuelle Untersuchung von AssCompact.

Fonds Finanz baut Vorsprung aus

In den vier analysierten Kategorien (Vorsorge/Leben, Kranken, Sach/HUK und Finanzanlage/Finanzierung) setzt sich Fonds Finanz erneut an die Spitze. Während sich bei den Konkurrenten einige Verschiebungen ergaben, ver-

zeichnet Fonds Finanz im Vorjahresvergleich durchweg einen größeren Vorsprung auf die Verfolger. Eine weitere positive Entwicklung verzeichnen VEMA und blau direkt, die sich im Bereich Vorsorge/Leben und Kranken jeweils um einen Platz verbessern und das Treppchen komplettieren. Zudem behaupten sie ihre Plätze 2 und 3 aus dem Vorjahr im Bereich der Schaden-/Unfallversicherungen. Im Bereich der Finanzanlage/Finanzierung schieben sich BCA und Prohyp nach vorne und verbessern sich von den Rängen 4 und 5 auf den Silber- bzw. Bronze-Rang. Hervorzuheben ist an dieser Stelle, dass sich die BCA in allen Kategorien im Vergleich zum Vorjahr verbessern konnte und teils bis zu vier Ränge gutmachen kann (Bereich Kranken). Die folgende Tabelle zeigt die Top-drei-Gesellschaften der analysierten Bereiche (Vorjahresplatzierung in Klammern).

Die Favoriten unter den Pools, Genossenschaften und Dienstleistern

Vorsorge / Leben	
Platz 1	Fonds Finanz (1)
Platz 2	VEMA (3)
Platz 3	blau direkt (4)
Kranken	
Platz 1	Fonds Finanz (1)
Platz 2	VEMA (3)
Platz 3	blau direkt (4)
Sach / HUK	
Platz 1	Fonds Finanz (1)
Platz 2	VEMA (2)
Platz 3	blau direkt (3)
Finanzanlage / Finanzierung	
Platz 1	Fonds Finanz (1)
Platz 2	BCA/Bank für Vermögen (4)
Platz 3	Prohyp (5)

Basis des Rankings: Höhe des Geschäftsanteils

Maklerzufriedenheit mit den Anbietern

Für einen detaillierten Blick auf die Angebote der Pools und Dienstleister wurden die Teilnehmer der Befragung gebeten, die Anbieter anhand von zwölf Leistungskriterien zu bewerten. Dabei stehen insbesondere die Dimensionen Unternehmensführung, Produktmanagement, Vertriebsunterstützung und Abwicklungsservice im Fokus. Ein Teilaspekt der Unternehmensführung stellt beispielsweise die Aufnahmepolitik der Pools dar – also etwaige Aufnahmegebühren, Mitgliedsbeiträge oder Nutzungsgebühren. Die besten Bewertungen erhalten im Bereich Sach/HUK hierbei die Pools Apella und aruna, wobei Apella auch im Bereich Finanzanlage/Finanzierung das Leistungskriterium gewinnt. Bei der Unabhängigkeit der Pools schneiden Apella und aruna ebenfalls hervorragend ab. Bei dem Bestandskundenservice sticht wie in den Vorjahren auch blau direkt hervor und erhält in den drei Bereichen Vorsorge/Leben, Kranken und Sach/HUK die besten Bewertungen. Im Bereich Finanzanlage/Finanzierung sind die Befragten bei diesem Merkmal mit Fonds Finanz am zufriedensten. Die Servicesieger ausgewählter Leistungskriterien werden in der nachfolgenden Abbildung beispielhaft für die Bereiche der Sach/HUK und Finanzanlage/Finanzierung aus Vermittlersicht aufgelistet:

Die Sieger in ausgewählten Leistungskriterien

Leistungskriterien	Beste Anbieter (Sach / HUK)	Beste Anbieter (Finanzanlage / Finanzierung)
Aufnahmepolitik	Apella, aruna	Apella
Unabhängigkeit	aruna	Apella
Bestandskundenservice	blau direkt	Fonds Finanz

Die unabhängigen Vermittler legen besonders Wert auf die Aufnahmepolitik und Unabhängigkeit. Quelle Tabellen: AssCompact

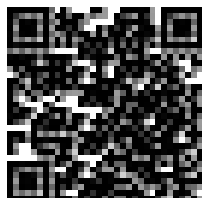
Eine hohe Servicequalität wirkt sich auch signifikant auf die zukünftige Zusammenarbeit aus. So besteht zwischen der Gesamtzufriedenheit und der Weiterempfehlungsbereitschaft ein sehr hoher Zusammenhang. Weiterhin weist die Analyse eine signifikant positive Korrelation zwischen der Gesamtzufriedenheit und dem generierten Geschäftsanteil (Share of Wallet) auf. Somit wird bestätigt, dass eine Optimierung des Serviceangebotes für Makler langfristig zu einem höheren ökonomischen Erfolg führt.

Bewahrung der Unabhängigkeit bleibt das höchste Gut

Neben den Bewertungen der einzelnen Pools ermittelte die Studie „AssCompact AWARD – Pools & Dienstleister 2018“ allgemeingültige Aspekte, die Versicherungsmakler und Mehrfachvertreter bei der Poolzusammenarbeit zugrunde legen. So ist die Bewahrung der Unabhängigkeit für die Vermittler wie schon im letzten Jahr der wichtigste Grund (44,6%) für die Zusammenarbeit mit den Pools, Dienstleistern, Haftungsdächern oder auch Verbänden. Auch die Unterstützung bzw. Erleichterung von administrativen Prozessen (32,2%), eine hohe Produktbreite aus einer Hand (30,9%), exklusive Deckungskonzepte (28,7%), der Zugang zu mehr Gesellschaften (28,5%) sowie einfache Antragsprozesse/Policierungen (26,5%) zählen zu den entscheidenden Gründen. Die beiden größten Risiken für eine Zusammenarbeit sehen die Vermittler in einer Insolvenz/Schließung des Pools bzw. Dienstleisters (48,2%) sowie dem Verlust der so wichtigen Unabhängigkeit (41,1%). Etwa ein Drittel der Vermittler hat schon einmal die Zusammenarbeit mit einem Pool oder Dienstleister beendet. Die zwei am häufigsten genannten Gründe dafür liegen in schlechten Erfahrungen und dem damit einhergehenden Vertrauensverlust in die Zusammenarbeit (41,0%) sowie der Unzufriedenheit mit dem Service (35,8%).

Über die Studie

An der durchgeführten Umfrage beteiligten sich 546 Makler und Mehrfachagenten. Die Stichprobe (Ø-Alter = 53,0 Jahre; Ø-Berufserfahrung = 23,6 Jahre; 11,5% weiblich; 88,5 % männlich) stellt ein sehr gutes Abbild der Assekuranz- und Finanzvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur dar. Die Studie „AssCompact AWARD – Pools & Dienstleister 2018“ kann zum Einzelpreis von 2.250 Euro zzgl. gesetzlicher 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 AWARD – Pools & Dienstleister 2018“ kann unter www.asscompact-studien.de oder über nebenstehenden QR-Code bezogen werden.



Körpersprache: Wirkung macht den Meister

Die Körpersprache verrät Kunden und anderen Mitmenschen mehr, als wir denken. Mimik und Gestik sind der Schlüssel der Kommunikation, und wer überzeugend wirkt, ist automatisch erfolgreicher. Daher lohnt es sich, an der eigenen Wirkung zu arbeiten. Monika Matschnig erklärt, worauf es zu achten gilt.

Mein Bruder ist Unternehmer und Verkäufer. Nicht irgendeiner, sondern für mich einer der besten. Böden, Teppiche, Küchen, Versicherungen, Seminare, Handwerksdienstleistungen für den Innen- und Außenbereich – das alles hat er schon an den Mann bzw. die Frau gebraucht. Ein Naturtalent? Ein Schaumsträger? Nichts von alledem. Er wirkt einfach überzeugend – dadurch verkauft er mehr. Unsere Wirkung auf andere ist nämlich nichts anderes als Kommunikation. Menschen deuten sie und ziehen ihre Schlüsse daraus. Was ist das für ein Mensch? Kann ich ihm vertrauen? Welche Absichten hegt er? Unbewusst vertrauen wir mehr der Körpersprache als den Worten. Unser Körper ist ein Verräter, könnte man salopp sagen.

In jeder Branche ist heutzutage eine gute Wirkung gefragt. Schlaffer Händedruck, brummiger Tonfall, null Augenkontakt?

Wer seine Leistungen verkaufen will, muss kompetent, souverän und überzeugend wirken. Allgemein gilt: Nur wenn Sie richtig wirken, werden Sie optimal gehört, gesehen und verstanden.

Klar, so sollte kein Makler oder Finanzexperte mehr dem Kunden gegenüber treten. Wer seine Leistungen verkaufen will, muss kompetent,

souverän und überzeugend wirken. Wie wirken Sie? Vielleicht ist Ihre Körpersprache die Ursache dafür, dass Ihr Kunde in einer bestimmten Art und Weise reagiert? Allgemein gilt: Nur wenn Sie richtig wirken, werden Sie optimal gehört, gesehen und verstanden.

Regeln für eine überzeugende Wirkung

Der berühmte erste Eindruck

Beim ersten Aufeinandertreffen mit dem Kunden entscheidet sich in 150 Millisekunden, ob Ihr Gegenüber Sie sympathisch findet oder nicht. Wer sympathisch wirkt, wird für kompetent gehalten. Man nennt das auch den „Halo-Effekt“. Halo ist Englisch und bedeutet „Heiligenschein“. Nimmt der Kunde ein Merkmal wahr, das er nicht sympathisch findet, zum

Beispiel einen strengen Blick oder schmutzige Arbeitskleidung, sucht sein Gehirn automatisch nach weiteren Indizien, die seine Erwartungshaltung bestätigen. Er wird immer etwas finden, das ihm missfällt. Natürlich funktioniert das auch anders herum: Bei Sympathie sucht der Kunde nach positiven Dingen, die seinen guten ersten Eindruck bestätigen.

Echte Begeisterung ausstrahlen

Damit der Funke im Kundenkontakt überspringt, zählt die richtige Einstellung. Denn: Was Sie denken, strahlen Sie auch aus. Kunden haben sensible Antennen, ob jemand das Gespräch als Pflichtübung herunter rattert oder mit ganzem Herzen bei der Sache ist. Sie reagieren auf Ihre Wirkung, positiv wie negativ. Bekommen Sie zum hundertsten Mal die gleiche Frage gestellt, sollten Sie sie daher beantworten, als wäre sie die spannendste Frage dieser Welt. So fühlt sich der Kunde ernst genommen und geschätzt. Ziel ist es, dem Kunden glaubhaft zu vermitteln, dass Ihr Angebot das richtige für ihn ist.

Kleine Gesten, große Wirkung

Die richtige Gestik ist nicht nur wichtig, um das Gesagte zu unterstreichen. Wenn Sie Ihre Hände beim Sprechen einsetzen, dann wird Ihre Stimme dynamischer und Sie erzeugen mehr Aufmerksamkeit. Auch das Denken fällt Ihnen ein Stück leichter. Auf ein paar Dinge sollten Sie beim Gestikulieren achten:

- Um besonders überzeugend und kraftvoll zu wirken, nutzen Sie die Kraft der Pause und lassen Sie Ihre Gesten einen Moment lang „stehen“.
- Gesten wirken besonders stark, wenn sie vor der gesprochenen Aussage erfolgen.
- Achten Sie darauf, nie die Arme an den Körper zu pressen, sonst wirken Sie schnell unsicher und unterwürfig.
- Ihre Handgelenke sollten möglichst fest bleiben, damit Ihre Gesten eine kraftvolle Wirkung erzielen.

Selbstbeobachtung hilft weiter

Sie sind unsicher, wie Sie auf andere wirken? Das geht vielen Menschen so. Am besten ist es, Sie beobachten sich selbst in einer Videoaufzeichnung. Sie werden Gewohnheiten entdecken, die Ihnen bislang nicht bewusst waren. Vielleicht erkennen Sie so, dass Sie im Gespräch mit dem Zeigefinger herumfuchtelten. Oder Sie stellen die Angewohnheit fest, dass Sie beim Sprechen in sich zusammensinken und den Kunden von unten nach oben anschauen. Beides wirkt nicht gerade vertrauensfördernd. So viel Selbstkritik mag Ihnen anfangs schwerfallen. Aber: Selbstbeobachtung ist der erste Schritt zur besseren Wirkung.

Glaubwürdig auftreten

Sei authentisch und werde glücklich! Überall liest und hört man diesen Spruch. Doch leider ist er großer Quatsch. Das Motto sollte eher lauten: Wirke glaubhaft und werde glücklich! In vielen Situationen können wir es uns gar nicht erlauben, absolut authentisch, echt und wahrhaftig zu sein. Vieles würde in eine Krise ausarten, wenn wir immer das sagen, was wir denken, und zeigen, was wir fühlen. Contenance ist angesagt. Wir müssen in eine Rolle schlüpfen und Erwartungen erfüllen. Warum sollte der Kunde unter der schlechten Stimmung von Ihnen leiden? Als Dienstleister müssen Sie dem Kunden Sicherheit geben und Ihr Produkt, Ihre Dienstleistung mit Hingabe anpreisen. Selbst wenn etwas schief läuft: Sie müssen eine selbstsichere Miene machen. Natürlich sollten Sie sich mit der jeweiligen Rolle identifizieren können. Ihr Auftreten muss zur Situation passen und Ihre Botschaft unterstützen. Dann wird man Sie ganz automatisch für glaubwürdig und damit für authentisch halten.

Mehr Mut zum Gefühl

Sie wollen Kundenherzen erobern? Wie wäre es dann mit etwas mehr Emotion? Das Pokerface hat ausgedient. Wer mit seinen Stimmungen immer hinter dem Berg hält, wirkt auf Dauer unglaublich und langweilig. Gefühle zeigen ist menschlicher. Lachen Sie doch einmal mit Ihren Mitarbeitern, Kollegen und Kunden. Und wenn Ihnen eine Laus über die Leber gelaufen ist, dann zwingen Sie sich kein Lächeln auf, sondern teilen Sie dem anderen mit, was Sie bewegt – und dass es nicht persönlich gemeint ist. Zeigen Sie aber auch Mitgefühl. Ein Klaps auf die Schulter, ein langer Händedruck, ein Blick in die Augen – mehr braucht es oft nicht, um Einfühlungsvermögen zu beweisen.

Mit voller Präsenz signalisiert man seinem Gegenüber: Ich bin gerade nur für dich da, konzentriere mich voll auf das Hier und Jetzt. Es gilt, Augen, Ohren und sein Herz zu öffnen, um andere besser wahrzunehmen.

Im Alltag mag es hektisch zugehen. Der nächste Termin drängt, das Handy klingelt. Umso schwerer ist es da, sich auf den Augenblick, die Situation und das Gegenüber zu konzentrieren. Mit voller Präsenz signalisiert man seinem Gegenüber: Ich bin gerade nur für dich da, konzentriere mich voll auf das Hier und Jetzt. Blickkontakt, ein Lächeln, ein kurzes Hochziehen der Augenbrauen – diese Art von Präsenz verlangt eine gelassene Konzentration auf den Augenblick. Es gilt, Augen, Ohren und sein Herz zu öffnen, um andere besser wahrzunehmen. Und sei es auch nur für ein paar Sekunden.

Übung macht den Meister

Es ist noch kein Wirkungsmeister vom Himmel gefallen. Jeder kann seine Körpersprache verbessern und damit seine Wirkungskompetenz gezielt steigern. Bereits kleine Optimierungen können viel bewirken. Ein selbstsicherer Stand, gezielte Gesten, ein fokussierter Blick – schon werden Sie als Handwerker kompetenter und sympathischer wahrgenommen. In kleinen Schritten, durch tägliche Übung, werden Sie immer besser. Denken Sie dran: Ihre positive Ausstrahlung überträgt sich nicht nur auf das gesamte Team, sondern auch auf die Kunden. Viel Erfolg! ■

Von Monika Matschnig

Die Dipl.-Psychologin und Expertin für Körpersprache und Wirkungskompetenz wird als Referentin beim DKM-Kongress Vertrieb, der bereits zum siebten Mal inhaltlich von der Buhr & Team Akademie für Führung und Vertrieb AG gestaltet wird, zu hören sein. Der Kongress findet am 25.10.2018 in Halle 3B Raum 11 statt.



„Softwarehäuser liefern sich einen harten Wettbewerb“

Interview mit Matthias Brauch, Geschäftsführer der softfair GmbH

Die IT-Dienstleister im Finanz- und Versicherungsvertrieb verändern sich. Ihr Einfluss wächst, gleichzeitig wird der Wettbewerb unter den Softwarehäusern härter. Zu den führenden Anbietern gehört das Unternehmen softfair, das gerade seinen 30. Geburtstag feiert.

Herr Brauch, wie groß ist mittlerweile die Macht der IT-Dienstleister in der Versicherungswirtschaft?

Den Einfluss, den wir IT-Dienstleister als Lösungsanbieter in Zeiten der Digitalisierung haben, wird heute kaum noch unterschätzt. Kaum ein Prozess oder ein Verkaufsgespräch läuft ohne IT-Unterstützung. Tarife professionell zu vergleichen,

„Wir haben uns in drei Jahrzehnten zum Marktführer für Analyse- und Vergleichsprogramme über sämtliche Sparten sowie zu einem Wegbereiter für ganzheitliche Prozesse im Versicherungsvertrieb entwickelt.“

Softwareunterstützung undenkbar. Effizientere Prozesse und Kostenersparnisse in Unternehmen laufen ebenfalls nur über die IT. Vor allem der Zwang zur Effizienzsteigerung durch die Konzentration auf kleinteiligeres Geschäft wie Komposit führt zu einem verstärkten Fokus auf die IT und stärkt damit auch die Rolle der IT-Dienstleister.

Was sind dabei für Sie die wichtigsten Entwicklungen am Markt der Dienstleister?

Wir befinden uns trotz des erhöhten Bedarfs an IT-Dienstleistungen in einer Zeit der Konsolidierung. Der ehemals zersplitterte Markt der reinen IT-Dienstleister ist überschaubar geworden, da viele kleinere Dienstleister mit dem rasanten technischen Wandel nicht mehr mithalten können. Im Markt setzen sich zudem die ganzheitlichen Dienstleister durch; die reinen Vergleichshäuser werden weniger, auch wenn es einen kurzfristigen Trend hin zu auf bestimmte Sparten spezialisierte InsurTechs gibt. Aber auch diese müssen ihr bisweilen spitzen Leistungsangebot verbreitern oder werden in Kooperationen aufgehen.

Der Wettbewerb unter den Softwaregiganten ist also hoch?

Ja, auch wenn es mir schwerfällt, von „Softwaregiganten“ zu reden. Der Markt für Maklersoftware wird bestimmt von – im Vergleich zu anderen Branchen – kleinen, hochspezialisierten Softwarehäusern, die sich einen harten Wettbewerb liefern. Die Erklärung dafür ist einfach: Es gibt kaum neue unabhängige Vertriebe und Großmakler, unser „Neugeschäft“ besteht

fast ausschließlich aus einem Verdrängungswettbewerb. Insbesondere kleinere und mittlere Hersteller von Verwaltungssystemen leiden hierunter.

Auch softfair hat sich verändert. In diesem Jahr feiert Ihr Haus 30. Geburtstag. Wie würden Sie denn die softfair von vor 30 Jahren und das Unternehmen von heute vergleichen bzw. vorstellen?

Vor allem ist softfair in den letzten acht bis zehn Jahren stark gewachsen und konnte die Anzahl der Mitarbeiter sowie Umsatz und Ertrag vervielfachen. Zwischenzeitlich sind gut 100 Mitarbeiter für uns tätig, über die Hälfte davon sind Entwickler.

Am Anfang spezialisiert auf den Krankenversicherungsvergleich haben wir uns in drei Jahrzehnten zum Marktführer für Analyse- und Vergleichsprogramme über sämtliche Sparten im Maklermarkt sowie zu einem Wegbereiter für ganzheitliche Prozesse im Versicherungsvertrieb entwickelt. Mit dem Wachstum kommen natürlich neue Herausforderungen im Hinblick auf interne Strukturen und Prozesse auf uns zu. Wir achten jedoch darauf, dass wir unsere Flexibilität gegenüber Kunden und Entwicklungen nicht verlieren und weiterhin schnell auf Veränderungen reagieren können.

Mittlerweile gehört softfair zur Finanzsoft GmbH und ist damit nahe am Maklerpool Fonds Finanz. Gibt Ihnen das die Ruhe und die Finanzkraft, auf den von Ihnen angestrebten Expansionskurs zu gehen?

Auf jeden Fall ist die Zukunft von softfair und die offene Nachfolgeregelung geklärt. Das gibt sowohl unseren Mitarbeitern Sicherheit als auch unseren

Kunden. Finanzsoft mit der Nähe zu Fonds Finanz ist ein guter Treiber und sorgt dafür, dass wir neutral bleiben und im Sinne unserer Stammklientel die Programme entwickeln.

Die Prämisse ist: Beide Unternehmen agieren getrennt voneinander und müssen jeweils für sich selbst erfolgreich sein. Alle Ressourcen sind strikt getrennt. Fonds Finanz hat weiterhin seine eigene IT-Abteilung. Und beide Geschäftsmodelle funktionieren in den jeweiligen Märkten auch mehr als gut. Der Markt beobachtet dies genau, gibt uns aber das Vertrauen. Nach dem Inhaberwechsel konnten alle Kunden gehalten werden; anfängliche Kündigungen wurden zurückgezogen, mehrere Großkunden hinzugewonnen. Ich habe auch weiterhin nicht vor, dieses Vertrauen zu enttäuschen.

Wie sieht der Kurs denn konkret aus?

Bei softfair gibt es eine klar formulierte Vision: Wir wollen in allen technischen Belangen – den Bereich Vertriebs-IT betreffend – der erste und einzige Ansprechpartner für Großkunden in der Assekuranz wie Vertriebe, Pools und Großmakler sein. Auch Versicherungsgesellschaften zählen wir vermehrt zu unseren Kunden, für die wir führender Dienstleister für Vertriebs-IT werden wollen.

Mit Trixi haben Sie schon vor drei Jahren einen Vergleichsrechner zugekauft. Gibt es eine Art Einkaufsliste für weitere Unternehmen?

Ganz sicher nicht um der schieren Größe willen. Gemeinsam mit Finanzsoft schauen wir aber nach interessanten Playern, die uns ergänzen könnten. Bei Trixi war das der Fall – als einer der führenden Anbieter im Kfz-Vergleich. Zwischenzeitlich haben wir Trixi in unsere Programmwelt überführt und können unseren Anwendern die ausgesprochen leistungsstarke Kfz-Vertriebssoftware auf Basis moderner Technik anbieten.

Was ist bei der softfair-Entwicklung insbesondere für Versicherungsmakler oder auch Pools interessant?

Dazu zählen die Komplettierung der Angebotswelt und die konsequente

Ausrichtung an einer neutralen Betrachtung von Produkten und Tarifen. Neutralität ist unsere DNA, wir partizipieren beispielsweise nicht an Provisionen. Unsere Kunden setzen auch auf uns, weil wir eine Ganzheitlichkeit der digitalen Prozesse gerade in den Zeiten stetig steigender regulatorischer Anforderungen innerhalb unserer Programme vertriebs- und verbraucherfreundlich umsetzen. Die IDD hat dies jüngst wieder gezeigt, als wir als einer der wenigen Hersteller von Vergleichsprogrammen eine IDD-konforme Beratungslösung pünktlich zum 23.02.2018 anbieten konnten.



Matthias Brauch

Bei der digitalen Modernisierung gab es lange Zeit nur das Thema InsurTech. Hat man dabei die „guten alten IT-Dienstleister“ der Branche unterschätzt?

Man hat Firmen wie uns lange nur als „Vergleicher“ oder „MVP-Hersteller“ wahrgenommen. Dass wir seit Jahren die Prozesse mitgestalten und optimieren, war kaum bewusst. Neueinsteiger scheitern jetzt daran, dass es in der Branche eine Vielfalt unterschiedlicher Prozesse gibt, welche sie erst verstehen müssen. Ebenso daran, dass die Daten bei etablierten Herstellern liegen.

Welche Innovationen stehen denn dann in den Startlöchern?

Mit unserem Beratungstool für das Firmenkundengeschäft, dem GewerbeLotsen, haben wir uns in einen neuen Bereich gewagt. Innerhalb eines Systems sind der klassische Vergleichsrechner und eine Angebotsplattform für komplexere Risiken vereint.

Diese Angebotsplattform wollen wir auf die Personenversicherungsparten ausweiten. Des Weiteren arbeiten wir an der Weiterentwicklung

unseres FinanzLotsen 3.0. Wir streben hier eine Zertifizierung nach DIN im ganzheitlichen Beratungsprozess an. Zudem sind wir dabei, unser AkquiseCenter weiterzuentwickeln hin zu einem ganzheitlichen CRM-System.

Und wo geht es mit etwas längerfristiger Perspektive hin?

Gerade hatten wir den Kick-off für ein neues Bestandssystem. Es soll in Zukunft unser bisheriges Bestandssystem finorm ablösen. Zudem werden wir uns noch stärker als Analysehaus positionieren. ■

„Unsere Kunden setzen auf uns, weil wir eine Ganzheitlichkeit der digitalen Prozesse gerade in den Zeiten stetig steigender regulatorischer Anforderungen innerhalb unserer Programme vertriebs- und verbraucherfreundlich umsetzen.“

Wenn Kunden für eine intensive Kundenbeziehung nicht bereit sind ...

Gute Beziehungen müssen gepflegt werden. Das gilt nicht nur im privaten Bereich für Freundschaften und Co. Nein – auch Kundenbeziehungen bedürfen Pflege. Doch was tun, wenn der Kunde mehrfach ausdrücklich ausspricht, dass er zu keiner intensiven Kundenbeziehung bereit ist? Natürlich stellt sich die Frage nach dem Warum. Die sollten Sie nicht übergehen. Es liegt nahe, dass Ihr Kunde die Qualität und die Besonderheit Ihrer Arbeit nicht einschätzen konnte. Oder Sie selbst sind sich dieser Qualität noch gar nicht bewusst und konnten sie deshalb nicht vermitteln. So oder so: Hieraus sollten Sie lernen!

Vorgehen bei unkooperativen Kunden

- Nachdem sich Ihr Kunde zum wiederholten Mal gegen einen Ausbau der Zusammenarbeit entschieden hat, akzeptieren Sie seine Entscheidung! So stellen Sie wieder eine neutrale, vorwurfsfreie Gesprächsatmosphäre her.
- Zeigen Sie Ihrem Kunden Wertschätzung, sagen Sie ihm, dass seine Einschätzung und Meinung Ihnen sehr wichtig sind. Fragen Sie ihn, unter welchen Umständen er zu einer intensiveren Zusammenarbeit bereit gewesen wäre. Haken Sie nochmals nach. Sagen Sie ihm, dass Sie aus seinem Feedback lernen möchten. Nutzen Sie Ihren Kunden als unternehmerischen Berater, als Trainer.
- Sie haben nun zwei Wege. Zum einen: Lernen Sie wirklich. Was kam bei Ihrem Kunden nicht an? Was sollten Sie besser machen? Zum anderen: Erkennen Sie die wahren Beweggründe und entscheiden Sie, ob ein weiteres Dranbleiben lohnt. Zeigen Sie eventuell später, dass Sie aus der Sicht Ihres Kunden gelernt haben. Demonstrieren Sie nochmals Aufmerksamkeit und Wertschätzung.
- Sofern Sie verschiedene Betreuungsstandards haben, informieren Sie Ihren Kunden konsequent und deutlich, in welcher Form Sie ihn als Einvertragskunden künftig betreuen können. Eventuell haben Sie ja eine Betreuungsübersicht, aus der dies hervorgeht? Schaffen Sie Klarheit!
- Ganz wichtig ist: Wenn sich Ihr Kunde gegen eine umfangreiche Betreuung durch Sie entscheidet, können Sie auch nicht mehr das ganze Spektrum bieten. Das heißt keinesfalls, gar

nicht mehr zu betreuen. Sie haben eine Betreuungspflicht! Kommen Sie dieser aber effizient nach. Sorgen Sie dafür, dass Ihr Einvertragskunde nicht zum defizitären Kunden wird. Da Sie sicher mehr als einen solchen Kunden haben, summieren sich diese Kundenverbindungen schnell zu einem Kraft, Geld und Zeit fordernden Ganzen, das Sie mehr und mehr ausfüllt, andere Aktivitäten unmöglich macht. Wenn Sie das plan- und gedankenlos zulassen, mindern diese Kunden insbesondere Ihre Zeit zur Gewinnung neuer oder zur Betreuung ertragreicher Kunden.

Mit welchen Kunden möchten Sie überhaupt zusammenarbeiten?

Gehen Sie noch einen Schritt weiter. Stellen Sie sich grundsätzlich die Frage, mit welchen Kunden Ihr Betrieb überhaupt wie zusammenarbeiten möchte. Folgende drei Gedanken spielen eine wichtige Rolle.

- Welche Kunden möchten Sie insbesondere erreichen?
- Welche Kunden möchten Sie ausschließen?
- Für welche Kunden möchten Sie welche Dienstleistung erbringen?

Wenn Sie diese drei Fragen beantwortet haben, können Sie auch konsequent und geklärt mit Ihren Kunden umgehen, die nicht intensiver mit Ihnen kooperieren möchten. Vielleicht ist mancher dieser Kunden auch gar nicht Ihr Zielkunde und kostet Sie letztlich mehr, als er einbringt?

Ein letzter Gedanke: Ich kenne Maklerbetriebe, die geben ihren Kunden grundsätzlich die Vorabinformation, dass sie nur mit „Komplettmandanten“ arbeiten. Diese Unternehmen haben eine klare Betreuungsstrategie, ein umfangliches Leistungspaket. Alles andere als Komplettkunden torpediert deren Strategie. Das Spannende ist, dass sie hierdurch viel weniger verlieren, als sie gewinnen. Ganz im Gegenteil! ■



» Jetzt für den Jungmakler Award 2018 bewerben:
www.jungmakler.de

Von Steffen Ritter, Geschäftsführer des IVV Institut für Versicherungsvertrieb und Mitinitiator des Jungmakler Awards



DEUTSCHE
IMMOBILIENMESSE
Der Branchentreff.

JETZT
kostenfreies Ticket
sichern!



DIE LEITMESSE für Ihren Erfolg.

12.-13. Juni 2018 / Dortmund

Der Branchentreff für die mittelständische Immobilienwirtschaft (KMU).

Jetzt schnell sein und eines von 30 kostenfreien Tickets sichern:
www.deutsche-immobilienmesse.de/asscompact/2018

Rückblick auf die Veranstaltungsreihe im März 2018

AssCompact Gewerbe-Symposium erneut ein Besuchermagnet

(ac) Wie vielfältig das Thema Gewerbeversicherung ist und welches Potenzial es für Makler bietet, verdeutlichten die Fachvorträge auf dem diesjährigen AssCompact Gewerbe-Symposium. Alle drei Veranstaltungen, zu denen AssCompact und die vfm-Gruppe als Kooperationspartner geladen hatten, ernteten viel positive Resonanz von den Vermittlern.

Die Gewerbeversicherung ist ein weites Feld, das Vermittlern gute, wenn auch herausfordernde Vertriebschancen eröffnet. Dies machten auch die Fachvorträge beim AssCompact Gewerbe-Symposium 2018 deutlich. Die Veranstaltung fand in ihrer vierten Auflage wie in den Vorjahren an drei verschiedenen Orten statt. In diesem Jahr waren die Stationen Hannover, Mannheim und München. Im Rahmen der Veranstaltungsreihe, die fachlich von der vfm-Gruppe betreut wurde, präsentierten Gewerbeversicherer in Vorträgen und Gesprächen neue Produkte und Trends sowie Services zur Vertriebsunterstützung.

Breite Themenvielfalt

Auch in diesem Jahr bot das AssCompact Gewerbe-Symposium sowohl Einsteigern als auch Profis einen breit gefächerten Überblick über das Geschäftsfeld Gewerbeversicherung. Stefan Liebig, Konrad Höfer und Walter Pajung von der vfm-Gruppe führten durch das Programm und koordinierten die Vorträge. Das Themenspektrum reichte von der

Managerhaftung über die Kautions- und Transportversicherung sowie die Digitalisierung im Firmenkundengeschäft bis hin zu einem Ausblick auf die Nanotechnologie.

Fachwissen des Maklers ist gefragt

Um bei Firmenkunden punkten zu können, müssen Makler allerdings das entsprechende Know-how mitbringen, wie auch der Geschäftsführer der vfm-Gruppe, Stefan Liebig, betonte. Das Gewerbegeschäft gehe „nicht mal eben einfach so“. Der Bereich ist sehr komplex und beim passenden Versicherungsschutz für Firmenkunden kommt es häufig auf Details an. Umso wichtiger ist es, als Makler fachlich am Ball zu bleiben. Darüber hinaus gilt es, einen passenden Zugangsweg zu dieser Kundengruppe zu finden. Türöffner können dabei die Aspekte Managerhaftung sein oder aber Transportversicherung, kurzum „Themen, die Chefsache sind“, wie Stefan Liebig zu Beginn der Veranstaltung unterstrich.

Thema Managerhaftung im Mittelstand angekommen

Auch bei mittelständischen Firmen wächst das Bewusstsein für die Haftungsrisiken von Managern und leitenden Angestellten. Das Thema ist damit längst auch im Mittelstand angekommen. Dies zeigten auch besondere Haftungsfälle aus der Praxis, die Ulrich Döriges, Produktmanager und Fachleiter D&O bei der Württembergischen Versicherung, in seinem Vortrag den Zuhörern präsentierte.



Stefan Liebig, Geschäftsführer der vfm-Gruppe, zeigte mögliche Türöffner bei Gewerbekunden auf.



In den Vortragspausen nutzten die Teilnehmer die Gelegenheit, sich an den Fachständen zu informieren und sich mit Kollegen auszutauschen.



Unter den teilnehmenden Maklern befanden sich sowohl Einsteiger im Gewerbebereich wie auch Profis, um sich weiterzubilden.

Transportversicherung in den Blick nehmen

Großes, wenn auch manchmal verstecktes Vertriebspotenzial birgt auch der Bereich Transport. So ist es für Makler durchaus lohnenswert, unter ihren Bestandskunden zu erfragen, wer Waren transportiert und wie dieser Transport geregelt ist. Das auch vom GDV empfohlene Jahresgespräch mit dem Firmenkunden kann eine gute Möglichkeit sein, den individuellen Bedarf einer Transportabsicherung zu ermitteln und die entsprechenden Versicherungslösungen aufzuzeigen. Wie wichtig es zudem ist, bestehende Policen regelmäßig auf Aktualität zu überprüfen, unterstrich Steffen Mühlthaler, Abteilungsleiter Transport bei den Helvetia Versicherungen.

Versicherer rüsten in Sachen Firmengeschäft auf

Das Potenzial in der Absicherung von kleinen und mittelständischen Unternehmen haben auch die Versicherer längst erkannt und entsprechende Produkte für Firmenkunden konzipiert. Beim AssCompact Gewerbe-Symposium präsentierte die Allianz ihr komplett überarbeitetes „FirmenKonzept“ und die HDI stellte mit „Firmen Digital“ einen Online-Rechner vor, der branchenspezifische Lösungen für kleine und mittelständische Unternehmen sowie Selbstständige ermöglicht. Auch der Versicherer AIG setzt beim Firmenkundengeschäft ganz auf Digitalisierung und hat Produkte und Prozesse mit Web-Services nach BiPRO-Standards ausgerüstet, was AIG im Vortrag erläuterte. In diesem Zusammenhang präsentierte die vfm-Gruppe ihr Gewerkekonzert „vfm-Firmenpolice“, bei dem AIG Produktpartner ist.

Chancen und Risiken der Nanotechnologie

Derzeit noch kein konkretes Thema in der Gewerbeversicherung ist die Nanotechnologie. Nanoteilchen sind bereits in Produkten wie Textilien, Sonnencremes oder Ketchup enthalten, wie Michael Staschik, Leiter Haftpflicht-Gewerbe bei der NÜRNBERGER Versicherung, veranschaulichte. Doch über gesundheitliche Risiken weiß man noch wenig. Ob diesbezüglich irgendwann Produkthaftungsfragen zu klären sein werden und Versicherer Nanopolicen für Gewerbekunden konzipieren müssen, ist daher noch völlig offen; hoffen will es niemand.

Auch die weiteren Themen beim Gewerbe-Symposium wie etwa die Kautionsversicherung als Finanzierungsprodukt, mit der sich

Frank Walther, Direktionsbevollmächtigter Kredit bei der R+V Versicherung, in seinem Vortrag befasste, stießen auf großes Interesse bei den Zuhörern im vollen Saal. Bei allen drei Veranstaltungen lobten die insgesamt über 600 teilnehmenden Vermittler vor allem diese Themenvielfalt und den Praxisbezug, der geboten wurde.

Kontaktpflege mit Kollegen und Austausch mit Versicherern

In den Vortragspausen nutzten die Vermittler die Gelegenheit, um sich mit Maklerkollegen über das Thema Gewerbeversicherung auszutauschen. An den Fachständen herrschte großer Andrang und ein reger Austausch mit den ausstellenden Gesellschaften. Auch das Engagement der Versicherer im Firmenkundengeschäft verdeutlicht, dass die Gewerbeversicherung ein aussichtsreiches Geschäftsfeld ist und bleibt. Daher wird das AssCompact Gewerbe-Symposium 2019 in seine fünfte Auflage gehen.

Die Partner des AssCompact Gewerbe-Symposiums 2018

AIG | Allianz | ALTE LEIPZIGER | die Bayerische | Deutsche Makler Akademie | HDI | Helvetia | NÜRNBERGER | R+V | vfm-Gruppe | Württembergische ■

Sonderedition „Gewerbeversicherung“

Der Absicherung von Firmenkunden widmet sich die Sonderedition „Gewerbeversicherung“, die auch als E-Paper auf der Website von AssCompact aufrufbar ist: www.asscompact.de

Wie viel darf ein Bestandsverkauf eigentlich kosten?

Über Jahrzehnte hat die Finanzindustrie Vertriebspartner kostenlos mit Nebenleistungen versorgt. Nicht immer gab es auf Veranstaltungen nur Informationen und nicht immer waren in der Kiste mit Broschüren nur Broschüren. Dies hat die Erwartungshaltung vieler Marktteilnehmer geprägt. Viele Berater reden deshalb nicht offen über Honorare, weil sie Angst haben, Makler zu verschrecken.

„Ich brauche von Ihnen eine Bestandsbewertung. Wenn das Ergebnis passt, können Sie ihn auch gerne vermitteln. [...] Aber kosten darf Ihre Leistung nichts!“ So begann ein E-Mail Anfang dieses Jahres. Eine neue Kollegin fragte mich daraufhin, wie der Makler zu dieser Erwartungshaltung gekommen sei. „Steuerberater und Rechtsanwalt bezahlt er. Seine eigene Beratungsleistung will er doch auch entlohnt sehen.“

Unrealistische Erwartungshaltung

Die Lösung fand ich eine Woche später. Der Vorstand eines Clubs für Nachfolgen hielt einen Vortrag vor Führungskräften. Auf die Frage, was denn eine Nachfolgeplanung bei ihm kosten würde, antwortete er: „150 Euro einmaliger Clubbeitrag.“ Auf die Nachfrage, ob da alles mit drin sei, antwortete er: „Ja!“ Die kostenlose Bestandsbewertung und ein kostenloser Notfallordner seien da auch gleich mit dabei.

Die wichtige Information, dass die Beratungs- und Vermittlungsleistungen in der Regel nicht der Verein selbst, sondern – gegen Honorar – fast ausschließlich die Netzwerkpartner erbringen, wäre sicherlich hilfreich gewesen. Auch dass die Vereinsvorstände sich mit ihren Unternehmen wohl auch als Netzwerkpartner einbringen. Aber so erklärt sich immerhin, warum viele Makler erwarten, Nachfolgeplanung sei quasi kostenlos.

Langfristige Planung mit seriösen Beratern

Wer seine Nachfolge sinnvoll planen will und sich nicht von Geschäftemachern einlullen lassen möchte und wer nicht versehentlich riskante oder nachteilige Nachfolge- oder Rentenmodelle unterschreiben will, der sollte seinen Bestandsverkauf langfristig planen und auf seriöse, sachkundige Berater

setzen. Gängige Excel- oder Online-Tools können die möglichen Übertragungs- und Bewertungsoptionen nicht darstellen und sind aus Sicht von Sachverständigen nicht mehr als Spielzeuge – gefährliche Spielzeuge, weil viele Ergebnisse zu katastrophalen Fehlentscheidungen führen können.

Nicht an falscher Stelle sparen

Makler sparen da meist an der falschen Stelle. Nachfolgeberatung wird oft zu 50% oder mehr staatlich gefördert. Makler nutzen diese Option viel zu selten. Zudem ist die Beratung steuerlich abzugsfähig. So bleiben auch bei umfangreicheren Beratungen und Bewertungen selten Kosten von mehr als 1.000 bis 3.000 Euro. Hinzu kommt später bei erfolgreichem Verkauf die Vermittlungsgebühr im niedrigen, einstelligen Prozentbereich. Die Ergebnisse sehen dafür aber meist viel besser aus.

So bleibt abschließend festzuhalten: Kostenlose Nachfolgeplanung gibt es nicht. Eine gute bringt bei der Bestandsübergabe so viele Mehrwerte, dass das Beratungs- und Vermittlungshonorar eigentlich keine Rolle spielt. Eine schlechte dagegen kostet unglaublich viel Geld und manchmal sogar die Existenz. ■



Von Andreas Grimm

Der Bestandsmarktplatz ist eine gemeinsame Initiative von AssCompact und dem Resultate Institut. Resultate-Gründer Andreas Grimm beleuchtet an dieser Stelle regelmäßig Aspekte zur Nachfolgeplanung.

» www.bestandsmarktplatz.de, Kontakt per E-Mail: info@bestandsmarktplatz.de
Direkt zur Bestandsbewertung geht es hier: www.bestandsmarktplatz.de/bestandsbewertung

Immer dabei: Die AssCompact als App



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!



AssCompact
Das Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement



Urteile kurz & knapp zusammengefasst

◆ Kündigung einer Vollkaskoversicherung durch den Ehepartner rechtens

Ein Ehepartner kann eine Vollkaskoversicherung für das Familienauto, die auf seinen Ehegatten läuft, auch ohne dessen Einverständnis kündigen. In diesem Fall wird § 1357 BGB anwendbar. Dieser besagt, dass jeder Ehegatte dazu berechtigt ist, Geschäfte zur angemessenen Deckung des Lebensbedarfs der Familie wirksam auch für den anderen Ehepartner zu tätigen.

Bundesgerichtshof, Urteil vom 28.02.2018, Az.: XII ZR 94/17

◆ Wütende E-Mail gilt als Rücktrittserklärung

Ein ehemaliger Mitarbeiter bekommt eine vereinbarte Karenzentschädigung vom Arbeitgeber nicht überwiesen. Diese soll die Gegenleistung für ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot sein. In einer erbosten E-Mail teilt der Mitarbeiter mit, dass er sich mangels Zahlung nicht mehr an das Wettbewerbsverbot gebunden fühlt. Die E-Mail ist als wirksame Rücktrittserklärung von der Karenzzeitvereinbarung zu werten. Die Kündigung wirkt allerdings nur für die Zeit nach dem Zugang der E-Mail. Dem Mitarbeiter steht noch ein Entschädigungsanspruch für den Zeitraum davor zu.

Bundesarbeitsgericht, Urteil vom 31.01.2017, Az.: 10 AZR 392/17

◆ Unfall beim Eislaufen mit Mitarbeitern eines Teams gilt nicht als Arbeitsunfall

Die Teilnahme am Eislaufen gehört nicht zu den arbeitsvertraglich geschuldeten Pflichten als Teamleiterin einer Einkaufsabteilung. Wenn dabei etwas passiert, gilt dies daher nicht als Arbeitsunfall. Zwar kann argumentiert werden, dass es zu arbeitsvertraglichen Pflichten gehöre, das Team zu motivieren und für ein gutes Betriebsklima zu sorgen. Dann wäre die Teamleiterin aber lediglich zur Organisation der teambildenden Maßnahmen verpflichtet, nicht aber zur aktiven Teilnahme.

Sozialgericht Detmold, Urteil vom 09.02.2017, Az.: S 1 U 263/1

◆ Fußgängerunfall auf Radweg: Wer haftet?

Die das Überqueren einer Straße regelnde Fußgängerampel gilt nicht für einen Radweg, der durch einen Gehweg von der Fußgängerfurt der Straße getrennt ist. Kollidiert ein unaufmerksam auf einen solchen Radweg tretender Fußgänger mit einem in der Verkehrssituation zu schnell fahrenden Radfahrer, können beide gleichermaßen für das Unfallgeschehen verantwortlich sein.

Oberlandesgericht Hamm, Urteil vom 19.01.2018, Az.: 26 U 53/17

◆ Reiserücktritt aufgrund Mangel einer wesentlichen Leistung

Fällt eine wesentliche Vertragsleistung kurz vor Antritt einer Reise weg, hat der Urlauber Anspruch auf Rücktritt unter vollständiger Erstattung des Preises vom Veranstalter. Nach Ansicht der Richter ist abgesehen von geringfügigen Abweichungen eine Leistungsänderung nur zulässig, wenn der Reiseveranstalter sich diese in den allgemeinen Reisebedingungen rechtswirksam vorbehalten hat. Dies war im konkreten Fall nicht gegeben. Hier fiel der vorgesehene Besuch des Platzes des himmlischen Friedens sowie der Verbotenen Stadt in Peking bei einer China-Rundreise weg.

Bundesgerichtshof, Urteil vom 16.01.2018, Az.: X ZR 44/17

◆ Befristung der Verlängerung eines Arbeitsverhältnisses über der Altersgrenze

Die Befristung der Verlängerung eines Arbeitsverhältnisses über die Regelaltersgrenze hinaus ist zulässig. Betroffene Arbeitnehmer können nicht geltend machen, dass es sich dabei um einen Missbrauch befristeter Arbeitsverträge handelt. Das Verbot der Diskriminierung wegen des Alters greift hier nicht. Dieses steht einer nationalen Regelung nicht entgegen, die bei Arbeitnehmern, die die Regelaltersgrenze erreicht haben, das Hinausschieben des Zeitpunkts ihres Arbeitsendes von einer befristet erteilten Zustimmung des Arbeitgebers abhängig macht. Personen, die das Rentenalter erreicht haben, werden durch eine solche Regelung nicht gegenüber Personen, die es noch nicht erreicht haben, benachteiligt.

Europäischer Gerichtshof, Urteil vom 28.02.2018, Az.: C-46/17



Forum betriebliche Versorgung

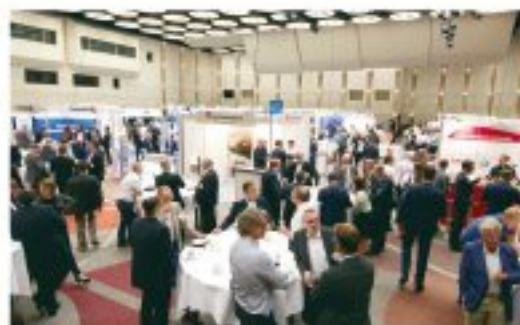
AssCompact
WISSEN

26.06.2018
Crowne Plaza
Düsseldorf/Neuss

gut >5h
beraten Bildungszeit



Erleben Sie
kompaktes Wissen!



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

Teilnahmegebühr 95 €
inkl. Catering und MwSt.

Allianz
Lebensversicherung-AG

Allianz
Private Krankenversicherung-AG

ALTE LEIPZIGER
ZUKUNFT BEGINTT HEUTE.

Barmenia
Versicherungen
über 100 Jahre Erfahrung

CAMPUS
INSTITUT

Canada Life

CONDOR
VERSICHERUNGEN

Continental

**Deutsche
Makler
Akademie**

easy login
Der Zugang zu Ihren IT-Verbindungsstellen

ebase

HALLESCHER
Neuer Krankenversicherung

HDI
Seit 1847 Versicherung

helvetia
Die Schweizer Versicherung

INSTITUT
Berufung und Finanzierung

NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

R+V

SDK
Sächsische
Krankenversicherung

Zukunft machen mit viel Tradition.
Die Stuttgarter
Die Betriebsversicherer

SwissLife

SIGNAL IDUNA

**VERSICHERUNGS
KAMMER**
HARLES
MANAGEMENT
KRANDEM

xBAV



” Zu Ihrem 20. Jubiläum blicken wir auf viele erfolgreiche Geschäftsjahre als Partner im Maklermarkt zurück und bedanken uns für die vertrauensvolle Zusammenarbeit. Herzlichste Glückwünsche an eines der wichtigsten Impulsmedien der Branche. Wir wünschen uns, diesen erfolgreichen Weg zusammen mit Ihnen weiterzugehen. Auf die nächsten 20 Jahre!“

Dietmar Schöne, Vertriebsdirektor Makler Komposit bei der R+V Allgemeine Versicherung AG



Die R+V Versicherungsgruppe

Folgenbeseitigung bei Verwendung unwirksamer AGB

(ac) Verbraucherverbände können gegen einen Versicherer, der unwirksame allgemeine Geschäftsbedingungen verwendet, einen Folgenbeseitigungsanspruch aus dem Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb (UWG) haben. Dies ist das Ergebnis der Klage der Verbraucherzentrale Hamburg gegen die Allianz Lebensversicherungs-AG. Demnach sei das Unternehmen grundsätzlich verpflichtet, die betroffenen Kunden über die Unwirksamkeit der Klauseln zu informieren. Der BGH hat den Fall an das Berufungsgericht zurückverwiesen. Es muss klären, ob die Allianz die Verbraucher bereits entsprechend informiert hat.

BGH, Urteil vom 14.12.2017, Az.: I ZR 184/15

Bankhaus Sal. Oppenheim: Verurteilungen wegen Untreue

(ac) Im Gerichtsverfahren um vier angeklagte Verantwortliche des Bankhauses Sal. Oppenheim wegen Untreue in zwei Fällen hat der BGH Bewährungsstrafen bis zu zwei Jahren sowie einem vierten Angeklagten eine Freiheitsstrafe von zwei Jahren verhängt. Die Angeklagten hatten das Bankhaus um mehrere Millionen geschädigt. 2008 gewährten sie ohne Abstimmung mit den Aufsichtsgremien der Arcandor AG einen ungesicherten Kredit in Höhe von 20 Mio. Euro. Darüber hinaus erwarben sie für das Bankhaus im Rahmen einer Kapitalerhöhung ausgegebene Aktien an der Arcandor AG im Wert von lediglich 19,1 Mio. Euro für 59,8 Mio. Euro. Die Angeklagten waren sich darüber im Klaren, dass die Arcandor AG sich in der Krise befand. Zur Arcandor AG gehörten unter anderem Karstadt und Quelle. Außerdem schädigten die vier Angeklagten das Bankhaus durch ein Immobiliengeschäft um mindestens 23 Mio. Euro. Das Geschäft bestand aus dem Grundstückserwerb zum Zwecke der Neuerrichtung eines Bankgebäudes in der Frankfurter Innenstadt. Das Urteil ist rechtskräftig.

BGH, Urteil vom 14.03.2018, Az.: 2 StR 416/16

BGH-Urteil zu Pflichten des Versicherungsmaklers

(ac) Verlangt ein Versicherungsnehmer von einem Vermittler Schadensersatz, weil er ihm eine Pflichtverletzung bei der Abwicklung eines Versicherungsfalls vorwirft, dann hat dies seine Grundlage nicht im VVG, sondern in der allgemeinen Vorschrift des BGB (§ 280 Abs. 1). Dies hat der BGH entschieden. Demnach ist auch die Hilfestellung bei der Schadenregulierung eine Pflicht des Versicherungsmaklers. Der Makler kann sich dabei nicht darauf berufen, dass es die Verantwortung des Versicherungsnehmers sei, sich über Ausschlussfristen in den Versicherungsbedingungen zu informieren. Diese Obliegenheit des Versicherungsnehmers betrifft nur sein Verhältnis zum Versicherer. Der Kunde wendet sich ja gerade deshalb an einen Versicherungsmakler, um seine Ansprüche durchzusetzen.

Mitverschulden denkbar?

Liegt ein Maklervertrag vor, könne es dem Versicherungsnehmer nicht als Mitverschulden angelastet werden, dass er das, worüber der Berater hätte aufklären sollen, bei entsprechenden Bemühungen selbst erkennen könnte. Abweichendes könne gelten, wenn erkennbare Umstände, die gegen die Richtigkeit der Aussagen des Beraters sprechen, nicht beachtet werden oder wenn der Versicherungsnehmer den Berater nicht über eine fundierte andere Auskunft informiert, die er von einer sachkundigen Person erhalten hat.

BGH, Urteil vom 30.11.2017, Az.: I ZR 143/16

Zur steuerlichen Abzugsfähigkeit von PKV-Beiträgen

(ac) Ist ein Steuerpflichtiger sowohl Pflichtmitglied in einer gesetzlichen Krankenkasse als auch freiwillig privat krankenversichert, kann er lediglich die Beiträge geltend machen, die er an die gesetzliche Kasse entrichtet. Im verhandelten Fall berücksichtigte das Finanzamt die Krankenversicherungsbeiträge als beschränkt abziehbare Sonderausgaben im Rahmen der Günstigerprüfung. Das Finanzamt ließ die Beiträge zur privaten Krankenversicherung unberücksichtigt. Im Revisionsverfahren hat der Bundesfinanzhof (BFH) entschieden, dass die Kläger zu Recht nur die an die gesetzliche Krankenkasse geleisteten Beiträge unbeschränkt abziehen können. Nach § 10 EStG sind Beiträge zu Krankenversicherungen nur als Sonderausgaben abziehbar, soweit diese zur Erlangung eines sozialhilfegleichen Versorgungsniveaus erforderlich sind. Beiträge zur

mehrfachen Absicherung des Versorgungsniveaus sind indes nicht erforderlich, da die Basisversorgung bereits gewährleistet ist. Ein Abzug als außergewöhnliche Belastung scheidet ebenfalls aus.

Bürgerentlastungsgesetz:

Keine höhere Steuerver Schonung

Dieses Ergebnis wird auch durch das sogenannte Bürgerentlastungsgesetz Krankenversicherung gestützt. Es soll das Existenzminimum steuerlich verschonen und insoweit die dazu notwendigen Aufwendungen steuerlich abzugsfähig machen. Es widerspräche dem Zweck dieses Gesetzes, wenn es möglich wäre, durch mehrere Krankenversicherungen auch eine höhere Steuerver Schonung zu erhalten.

BFH, Urteil vom 29.11.2017, Az.: X R 5/17

Anzeige

Ein Unternehmen der R+V Versicherungsgruppe

**Was einem am Herzen liegt,
verdient den besten Schutz
bis ins kleinste Detail**

*Privates optimal absichern mit den variablen
Produkten der CondorPrivatschutz Police*

NEU
VON CONDOR

Haftpflicht-, Hausrat-, Wohngebäude-
und Rechtsschutz-Versicherungen:
Top-Produkte in Preis und Leistung!


CONDOR
VERSICHERUNGEN

BFH zur Bewertung der Niedrigzinsphase nach Steuerrecht

(ac) Der Bundesfinanzhof (BFH) hat in einem Urteil den steuerlichen Zinssatz von 6% pro Jahr bestätigt. Es liegt in der Beibehaltung weder ein Verstoß gegen den Gleichheitsgrundsatz nach Art. 3 Abs. 1 GG noch gegen die Verhältnismäßigkeit nach Art. 2 Abs. 1 GG in Verbindung mit Art. 20 Abs. 3 GG. Der Entstehungszeitpunkt von Steuern ist für alle Steuerpflichtigen gleich, wohingegen die Fälligkeitszeitpunkte mitunter durch verschiedene Gründe um Jahre variieren können. Teilweise wird die Steuererklärung erst später eingereicht oder dem Finanzamt entstehen durch Personalengpässe Bearbeitungsverzögerungen. Wer einen Steuerbescheid erst Jahre nach der Steuerentstehung erhält, könnte den Nachzahlungsbetrag in der Zwischenzeit gewinnbringend anlegen. Diesen Liquiditätsvorteil soll die Verzinsung ausgleichen. Ebenso trifft dies im umgekehrten Fall zu, nämlich wenn der Fiskus im Nachhinein eine Steuererstattung zu leisten hat.

Keine Anpassung des Zinssatzes

Der Zinssatz besteht unverändert seit 1961. Sind am Markt keine entsprechenden Renditen zu erzielen, gäbe es somit auch keine auszugleichenden Vorteile in dieser Höhe. Die Entscheidung des BFH betraf einen Streitfall aus dem Jahr 2013, bei dem steuerpflichtige Eheleute Nachzahlungszinsen zur Einkommensteuer zahlen sollten. Als der Widerspruch gegen den Bescheid abgelehnt wurde, klagten die Eheleute durch alle Instanzen. Der BFH sah die Nachzahlungszinsen als verfassungskonform an. In die Urteilsbegründung floss auch ein Monatsbericht der Deutschen Bundesbank vom März 2014 für den Zinszeitraum 2013 ein. Dieser besagt, dass es für kurz- und langfristige Einlagen und Kredite in der Spannbreite von 0,15 bis 14,70% verschiedene Zinssatzhöhen gibt. Die 6% liegen laut der Schlussfolgerung des BFH innerhalb dieser Bandbreite. BFH, Urteil vom 09.11.2017, Az.: III R 10/16

Unerfüllte Wahlleistung: Behandlung rechtswidrig?

(ac) Im Falle der Wahlleistungsvereinbarung mit dem Chefarzt muss dieser – mit Ausnahme seiner Verhinderung – den Eingriff selbst durchführen. Allein mit seiner Anwesenheit werden diese Voraussetzungen nicht erfüllt. Dann liegt keine Einwilligung vor und die Behandlung ist rechtswidrig. Im verhandelten Fall lag eine Wahlleistungsvereinbarung mit Chefarztbehandlung vor. Nach Abschluss der Zusatzvereinbarung führte der zweite beklagte Arzt eine Koloskopie durch, bei der es zum Zwischenfall kam. Der Chefarzt war bei dem Eingriff in der Funktion eines Anästhesisten anwesend. Wenige Tage später verstarb die Patientin.

Vertrauen des Patienten verletzt

Das Gericht gab der Klage statt. Wenn der Eingriff durch einen bestimmten Arzt vereinbart ist, müsse der Patient aufgeklärt werden und zustimmen, wenn ein anderer Arzt an seine Stelle treten soll. Diese Einwilligung fehlte im konkreten Fall. Wahlleistungen schließe der Patient im Vertrauen auf die medizinische Kompetenz des von ihm gewählten Arztes ab. Demzufolge müsse der Wahlarzt die seine Disziplin prägende Kernleistung persönlich und eigenhändig erbringen. Ein zulässiger Vertretungsfall habe nicht vorgelegen. Durch seine Anwesenheit beim Eingriff der Drittbeklagten habe der Chefarzt keine persönliche Leistung im Sinne der Wahlleistungsvereinbarung erbracht.

OLG Hamm, Urteil vom 15.12.2017, Az.: 26 U 74/17

Nach Verkehrsunfall nicht immer Mietwagen erforderlich

(ac) Das Anmieten eines Ersatzwagens nach einem Verkehrsunfall kann bei einer geringen Fahrleistung nicht erforderlich sein. Dem Geschädigten steht dann nur eine Nutzungsausfallentschädigung, nicht aber die Erstattung der Mietwagenkosten zu. Im konkreten Fall forderte der Kläger nach einem Verkehrsunfall vom Haftpflichtversicherer der Unfallverursacherin die Erstattung von Mietwagenkosten. Der Kläger hatte den Mietwagen elf Tage in Anspruch genommen und in dieser Zeit 239 km zurückgelegt. Die Beklagten lehnten die Erstattung der Mietwagenkosten ab, weil sie das Anmieten eines Ersatzfahrzeugs bei der geringen Fahrleistung des Klägers nicht erforderlich fanden. Der Kläger habe nur mit einer wenigen Tage währenden Reparatur seines Unfallwagens zu rechnen gehabt, für die es ihm zuzumuten gewesen wäre, ein Taxi zu nehmen, zumal er den Pkw nicht beruflich nutzte.

130%-Grenze überschritten

Das OLG Hamm gewährte dem Kläger anstelle der Mietwagenkosten nur einen Nutzungsausfallschaden in Höhe von 115 Euro (5 Tage zu je 23 Euro). Zum Argument der geringen Fahrleistung komme noch hinzu, dass er seinen Wagen im Rahmen der 130%-Grenze habe reparieren lassen, dabei die 130%-Grenze aber nicht eingehalten habe, weil die Reparaturkosten und die Mietwagenkosten die 130%-Grenze überschritten.

OLG Hamm, Urteil vom 23.01.2018, Az.: 7 U 46/17

Pflegebedürftig im Ausland: Kein Anspruch auf Sachleistungen

(ac) Ein dauerhaft im Ausland lebender Rentner hat gegenüber seiner privaten Pflegeversicherung im Fall einer Pflegebedürftigkeit keinen Anspruch auf Sachleistungen. Konkret wollte der Kläger dies erwirken, da der Anspruch auf Sachleistungen im Vergleich zu einem Pflegegeldanspruch einen etwa doppelt so hohen Wert habe. Die beklagte Pflegeversicherung hatte dem Kläger lediglich die Zahlung von Pflegegeld in Aussicht gestellt.

Pflegesachleistungsanspruch ist nicht exportfähig

Das Gericht begründet die Abweisung der Klage damit, dass zwar das Pflegegeld uneingeschränkt an Versicherte mit Wohnsitz im EU-Ausland zu transferieren sei, ein Anspruch auf Pflegesachleistungen hingegen grundsätzlich nur vom Wohnortsozialversicherungsträger zu gewähren sei. Eine Ausnahme gelte hier lediglich für Ruhestandsbeamte und ihnen Gleichgestellte. Dieses Ergebnis widerspreche insbesondere nicht dem Gleichbehandlungsgrundsatz, da das Versicherungssystem für Beamte und für sonstige pflegepflichtversicherte Personen erhebliche Unterschiede aufweise. Sachlicher Grund für die Begrenzung auf Pflegegeld seien die auf das Inland beschränkten Kontrollmöglichkeiten der Leistungsvoraussetzungen sowie der Qualitätskontrolle.

SG Düsseldorf, Urteil vom 16.07.2017, Az.: S 5 P 281/13

Krankengeld trotz verspäteter AU-Bescheinigung?

(ac) Anspruch auf Krankengeld nach Ende der Entgeltfortzahlung hat nur, wer sich die weitere Erkrankung rechtzeitig attestieren lässt. Grundsätzlich muss der Versicherte selbst für die rechtzeitige Meldung der Arbeitsunfähigkeit (AU) sorgen. Eine Ausnahme ergibt sich aus dem Gesetz über die Entgeltfortzahlung. Danach ist der Arzt verpflichtet, der Kasse die AU zu melden. Treten Verzögerungen auf, weil der Arzt die Bescheinigung nicht innerhalb einer Woche weiterleitet, muss sich die Krankenkasse diese zurechnen lassen. Laut dem Gericht greift diese Rechtsfolge auch dann, wenn der Arzt die Weiterleitung ungefragt selbst übernimmt. Die Kasse muss dann das Krankengeld trotzdem zahlen.

SG Detmold, Urteil vom 15.11.2017,

Az.: S 5 KR 266/17

Anzeige

AssCompact

HEFTVORSCHAU 05|2018

» Titelfeature

Interview mit Jürgen Wahner, Vertriebsvorstand freie Vermittler der NÜRNBERGER Versicherung

» Sonderthemen

Krankenversicherung

Vermittler, Vergleichsportale, Alexa & Co.

» Weitere Themen

Fachbeitrag von Dr. Henriette Meissner von der Stuttgarter zum BRSg, Erläuterungen der Ammerländer Versicherung zur richtigen Absicherung auf Reisen, Einschätzungen der RA Monika Dibbelt über Versicherungsverträge der bAV in der Insolvenz und weitere Artikel sowie zahlreiche Kurzmeldungen zu aktuellen Themen.

Das Heft erscheint in der ersten Maiwoche.





Vereinbarung von Honoraren und Servicegebühren: Was ist sinnvoll?

Honorar- und Servicegebührenkonzepte bilden inzwischen einen wichtigen Baustein in der Vergütung von Versicherungsmaklern. Aufgrund von Entwicklungen der jüngeren Zeit und dem Umsetzungsgesetz zur IDD haben sich die Rahmenbedingungen für solche Vergütungsvereinbarungen verändert.

Um der gesetzgeberischen Planwirtschaft auf dem Gebiet der Vertriebsvergütung gegenzusteuern, ist die Vereinbarung von Honoraren und Servicegebühren ein probates Mittel. Dabei gibt es jedoch rechtlich einiges zu beachten. Der Gesetzgeber zählt seit dem 23.02.2018 schon die Empfehlung bestimmter Versicherungen zur Versicherungsvermittlung, wenn diese Empfehlung auf einer Eigenleistung des Versicherungsvermittlers beruht (gemäß § 34d Abs. 1 Satz 3 GewO). Dabei kann es sich um eine Analyse von Kundendaten handeln oder um eine Rangliste von Versicherungen, anhand derer der Kunde nach Preis und Leistung eine Entscheidung über den Abschluss eines Versicherungsvertrages treffen kann.

Vergütungsvereinbarungen neben Courtagezusagen

Übersehen wurde freilich, dass insbesondere der Versicherungsmakler diese Leistungen häufig kostenfrei erbringen muss. Die Courtagezusagen der Versicherer stufen diese Leistungen nicht als vergütungspflichtig ein, da die Empfehlung einer Versicherung keine Tätigkeit ist, die der Versicherer vergüten könnte. Für den Kunden handelt es sich um eine werthaltige Nachweisleistung, die er indes nicht vergütet. Der klassische Fall ist die Ausarbeitung einer Empfehlungskonzeption durch den Versicherungsmakler, mit der der Kunde sich dann direkt an die Produktgeber wendet, um eben die empfohlenen Tarife abzuschließen.

Zumindest für den Fall, dass der Versicherungsmakler messbare Leistungen für den Kunden erbringt, die er vom Versicherer nicht vergütet erhält, sollte der Versicherungsmakler mit dem Kunden eine Vergütungsvereinbarung treffen dürfen. Allerdings müssen diese Vergütungsvereinbarungen einige Voraussetzungen einhalten, damit sie gegenüber dem Kunden wirksam

sind. Gleiches gilt für Servicegebührenvereinbarungen, wenn mit ihnen Leistungen vergütet werden, die nicht der Versicherungsvermittlung zuzuordnen sind.

Widerrufsbelehrungen in Vergütungsvereinbarungen

Die Gesamtvergütung darf insbesondere nicht zur Entwertung eines Versicherungsvertrages führen. Vertragsmodelle, die diesem Verbot zuwiderlaufen, sind entweder dann nichtig, wenn sie gegen gesetzliche Verbote verstoßen (für Lebensversicherungen etwa §§ 169, 171 VVG) oder wenn sie den Versicherungsnehmer unangemessen benachteiligen (vgl. Arbeitsgericht Hamburg-Wandsbek, Urteil vom 15.08.2016, Az.: 742 C 3/16). Besondere Sorgfalt erfordern außerdem die Widerrufsbelehrungen in den Vergütungsvereinbarungen. Abgesehen davon, dass Widerrufsbelehrungen zum Teil fehlen, so dass die Vergütung unter Umständen noch längere Zeit zurückgefordert werden kann, werden sie häufig falsch formuliert. Das kann zur Folge haben, dass der Versicherungsmakler zwar eine Leistung erbracht hat, dafür aber letztlich keine oder nur eine geringfügige Vergütung erhält (vgl. BGH, Urteil vom 07.07.2016, Az.: I ZR 68/15).

Über die Konsequenzen, die für den Kunden mit der Vergütung verbunden sind, muss der Versicherungsmakler ihn informieren. Diese Beratung muss dokumentiert werden. Anderenfalls kann der Kunde dem Vergütungsanspruch einen Schadensersatzanspruch in gleicher Höhe entgegenhalten (vgl. OLG Karlsruhe, Urteil vom 24.03.2016, Az.: 12 U 144/15, VertR-LS 4 – Atlanticlux 45). Im Ergebnis erhält der Makler bei einem Verstoß gar keine Vergütung.

Honorarvereinbarung bei Bruttotarifen

In der Regel wird ein Versicherungsmakler mit dem Kunden kein gesondertes Honorar vereinbaren, wenn er für die Vermittlungsleistung schon vom Versicherer eine Courtage erhält. Zulässig ist dies gleichwohl, denn eine gesetzliche Regelung, die dem Makler eine solche Vereinbarung verbietet, gibt es nicht. Der Schicksalsteilungsgrundsatz, mit dem die Unzulässigkeit solcher Honorarvereinbarungen begründet wird, hat keine Gesetzeskraft. Der BGH wiederum hat entschieden, dass der Schicksalsteilungsgrundsatz zwar im Verhältnis zwischen Versicherer und Versicherungsnehmer gilt, nicht aber im Verhältnis zwischen Versicherungsnehmer und Versicherungsvermittler (vgl. BGH, Urteil vom 20.01.2005, Az.: III ZR 251/04, VertR-LS 10 Atlanticlux 4). Hier bleibt die weitere Entwicklung abzuwarten. Es bestehen jedoch keine grundsätzlichen rechtlichen Bedenken dagegen, zusätzlich zur Courtage eine Vergütung vom Kunden zu vereinnahmen, wenn der Makler dies deutlich und rechtzeitig offenlegt, nämlich bevor der Kunde seine Vertragsentscheidung trifft.

Verbot von Fehlanreizen

Nach der neuen Rechtslage sind Versicherungsvermittler verpflichtet, „stets ehrlich, redlich und professionell im bestmöglichen Interesse des Kunden zu handeln“ (§§ 1 Abs. 1 Satz 1, 59 Abs. 1 Satz 2 VVG). Dies schließt es ein, sogenannte Fehlanreize im Vergütungssystem zu vermeiden, die der Beratung im bestmöglichen Kundeninteresse entgegenstehen könnten. Besonders hohe Vergütungen, die mit dem Kunden direkt vereinbart werden, oder solche Vereinbarungen, die eine Vergütung nicht anpassen, wenn der Kunde den Versicherungsvertrag vorzeitig beendet, könnten gegen dieses Verbot von Vergütungsfehlansreizen verstoßen. Dies dürfte für brutto ebenso wie für netto kalkulierte Versicherungen gelten. Deshalb dürften Vermittlungshonorare von 7,79% der Summe aller bis zum vorgesehenen Vertragsablauf vom Kunden zu zahlenden Beiträge (vgl. LG Düsseldorf, Urteil vom 30.08.2000, Az.: 23 S 438/99) unzulässig sein. Fraglich aber ist die Grenze zum Fehlanreiz. Da das LVRG nur die dem Kunden zu belastenden Abschlusskosten maximiert, kann es als Messlatte wohl nicht herangezogen werden.

Schicksalsteilungsgrundsatz als Maßstab für Fehlanreize

Grundsätzlich sollte man sich bei Vermittlungshonoraren am Schicksalsteilungsgrundsatz orientieren, um den Vorwurf des Fehlanreizes zu vermeiden. Denn die Loslösung des Vermittlerhonorars von der Prämienleistung über 60 Monate steht in einem gewissen Spannungsverhältnis dazu, Kunden bestmöglich zu beraten und ihnen Produkte zu empfehlen, die sie langfristig mit den erforderlichen Prämien bedienen können. Auf der anderen Seite ist zu berücksichtigen, dass der gegen Vermittlungshonorar arbeitende Makler einen erheblich größeren Beratungsaufwand hat. Dem muss in angemessener Weise Rechnung getragen werden. Ob und in welchem Umfang die Rechtsprechung Vereinbarungen künftig für zulässig erachtet, kann derzeit noch nicht gesagt werden, hier betreten die Versicherungsmakler rechtliches Neuland.

Auch wenn das Umsetzungsgesetz zur IDD und die Entwicklungen in der Rechtsprechung für Versicherungsmakler nicht unbedingt eine Verschlechterung der Rahmenbedingungen für Servicevereinbarungen mit sich gebracht haben, ist in den Punkten der Vergütungshöhe und des Insverdienbringens der Vergütung durchaus noch einiges offen. ■

Von Jürgen Evers und Sascha Alexander Stallbaum,
EVERS Rechtsanwälte für Vertriebsrecht





Cyberversicherungen und -risiken aus rechtlicher Sicht

Der Markt für Cyberversicherungen ist in Bewegung. Hackerangriffe wie „WannaCry“ oder „Petya“ steigern die Nachfrage gerade beim Mittelstand. Welche Haftungsrisiken für Makler hier schlummern und warum Standards eingeführt werden müssen, erläutern aus rechtlicher Sicht die Fachanwälte Dr. Lutz Martin Keppeler und Dr. Stefan Jöster.

Ein falscher Klick und das Unternehmen steht still – vielleicht nur ein paar Stunden, vielleicht ein paar Wochen. Doch der Schaden, den eine Cyberattacke hervorruft, währt länger. Denn nicht nur die IT, Daten und das Haftungsrisiko gegenüber Dritten sind betroffen. Es sind primär die Betriebsunterbrechungsschäden, welche essenzielle Kosten verursachen können. Bei Großunternehmen geht der Schaden schnell in die Millionen. Hackerangriffe wie „WannaCry“ und „Petya“ haben außerdem gezeigt: Jedes Unternehmen kann Opfer solcher Angriffe werden.

Gefahr vor allem für den Mittelstand

In Deutschland sind es tatsächlich oft die Mittelständler, die von Hackern attackiert werden. Wie eine Umfrage des IT-Branchenverbands Bitkom zeigt, richten sich 61% aller Cyberangriffe gegen Mittelständler. Zwar ist das Risikobewusstsein der Mittelständler laut einer Studie von KPMG gestiegen: 89% der Führungskräfte sehen ein hohes bis sehr hohes Risiko, dass deutsche Firmen

Wie eine Umfrage des IT-Branchenverbands Bitkom zeigt, richten sich 61% aller Cyberangriffe gegen Mittelständler. Doch nur 39% halten ihr eigenes Unternehmen für gefährdet.

zum Opfer werden. Doch nur 39% halten ihr eigenes Unternehmen für gefährdet. Das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) hat deshalb eine Allianz für Cybersicherheit gegründet, um Unternehmen bei der Aufrüstung zu unterstützen und sie darüber aufzuklären, dass Hackerangriffe heute zum Alltag dazugehören und es keinen 100%-igen Schutz geben kann. IT-Sicherheit kann nicht durch eine Cyberversicherung ersetzt werden, sondern ist vielmehr Grundvoraussetzung für verlässlichen Versicherungsschutz.

Pflichtrepertoire für Makler

Cyberversicherungen gehören heute zum Pflichtrepertoire für Makler, die sich deshalb der Besonderheiten dieses Problems bewusst sein müssen. Im Fall der Fälle gleicht eine Versicherung nicht nur den entstandenen finanziellen Schaden aus, sondern stellt dem Geschädigten auch einen Dienstleister zur Seite, um Daten zu retten oder das IT-System wieder in Betrieb zu nehmen (Assistance-Leistung). Kommt es nach einem Cyberangriff zu behördlichen Ermittlungen, gewährt die Cyberversicherung außerdem Rechtsschutz. Eine Cyberversicherung kann nicht nur die finanziellen Risiken durch externe Angriffe abdecken, sondern auch Schäden, die in einem Unternehmen von den eigenen Mitarbeitern – im Einzelfall sogar vorsätzlich – verursacht werden.

Verschärfung der Sicherheitsstandards und Haftungsrisiken

Erschwerend kommt hinzu, dass sich auch die Datensicherheitsstandards weiterentwickeln: Zu den außergesetzlichen Standards wie etwa der Normenreihe ISO 2700 oder dem Grundsatz des Bundesamtes für Sicherheit in der Informationstechnik, kurz BSI, kommen neue rechtliche Detailregelungen dazu. So haben der deutsche und europäische

Gesetzgeber das Thema IT-Sicherheit für sich entdeckt – Stichwort: Verordnungen zum IT-Sicherheitsgesetz. Das alles hat Auswirkungen auf den Versicherungsschutz, den eine Cyberpolice abdecken muss. Jüngstes Beispiel ist die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO), die im Mai 2018 in Kraft tritt. Neben sehr abstrakten Vorgaben zur IT-Sicherheit enthält die DSGVO auch zahlreiche Änderungen in Bezug auf die Haftung. Aufgrund der möglichen Millionenbußgelder können Unternehmen in Regress genommen werden, wenn es zu Verletzungen der Datenschutzbestimmungen kommt. Hierfür können bei Verletzung zentraler Sorgfaltspflichten auch die Verantwortlichen im Unternehmen (Geschäftsführer, Datenschutzbeauftragte) haften.

Keine Standardprodukte

Die Geschwindigkeit, mit der sich der Markt aktuell verändert, erfordert eine genaue Analyse von Bedarf, Risiken und Deckungskonzepten. Makler müssen sich damit in ein neues Metier einarbeiten. Klar ist: Eine Standardversicherung gibt es nicht und kann es auch nicht geben. Vielmehr ist es wichtig, dass der Vertrag auf die individuellen Anforderungen und Risiken einzelner Unternehmen abgestimmt ist. Dazu müssen Unternehmen, Versicherer und Makler eng zusammenarbeiten. Für Unternehmen lohnt es sich daher, ihr Risiko genau zu analysieren, um Deckungsumfang und Deckungssumme sowie die benötigten Deckungsbausteine zu bestimmen und die Bedingungen der einzelnen Policen miteinander zu vergleichen. Um dafür eine für beide Seiten verlässliche

Grundlage zu finden, sollten Unternehmen ihre IT-Systeme von einem unabhängigen Dienstleister zertifizieren lassen. Denn häufig prüfen Versicherer das IT-System eines Unternehmens vor einem Vertragsschluss nur grob und fordern lediglich, dass Unternehmen ihre IT-Systeme auf einem ausreichenden Sicherheitsniveau halten müssen. Wie aber ein solches Niveau oder wie ein solcher Mindeststandard auszusehen hat, ändert sich aufgrund der stetigen technischen Entwicklungen ständig.

Eine regelmäßige Zertifizierung sorgt hier für Klarheit. Das hilft wiederum dem Makler dabei, die richtige Police herauszufiltern. Auch für ihn ist die Risikoanalyse Primärpflicht und zugleich Beratungsgrundlage. Ein passgenaues Angebot, das auf die jeweiligen Anforderungen zugeschnitten werden kann, ist ein deutlicher Wettbewerbsvorteil, eine Verkennung kann jedoch zur Haftung des Versicherungsmaklers führen. Verschiedene Deckungsbausteine fallen in unterschiedlichste Sparten, was zu zusätzlichem Prüfungsbedarf führt. Denn nicht jeder Versicherer besitzt die Genehmigung für jede benötigte Sparte; er kann also möglicherweise keinen „Rundum-Schutz“ anbieten.

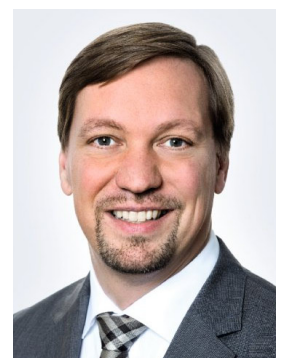
Zusammenarbeit zwischen Unternehmen, Makler und Versicherer ist gefragt

Ist die richtige Versicherung gefunden, hört die Zusammenarbeit jedoch nicht auf. Unternehmen, Makler und Versicherer müssen im Austausch miteinander bleiben. Ein Beispiel dafür ist die Assistance-Leistung. Wer nach einem Hackerangriff die schadenbetroffenen IT-Systeme samt der dort gespeicherten Daten möglichst rasch wieder gesichert haben möchte, sollte bereits vor einer Schadenwelle die nötigen Geschäftsbeziehungen mit dem Dienstleister geregelt haben. Die IT-Spezialisten sollten bereits vorab die maßgeblichen IT-Systeme des Unternehmens kennen, um bei Bedarf schnell eingreifen zu können. Wer hingegen bei einer rollenden Schadenwelle erst auf die Suche nach einem tauglichen Dienstleister geht, darf sich hinten anstellen. ■

Eine regelmäßige Zertifizierung sorgt für Klarheit. Das hilft dem Makler dabei, die richtige Police herauszufiltern. Auch für ihn ist die Risikoanalyse Primärpflicht und Beratungsgrundlage.

Von Dr. Lutz Martin Keppeler und Dr. Stefan Jöster

Die Autoren sind beide für die Sozietät Heuking Kühn Lüer Wojtek tätig: Dr. Keppeler ist Fachanwalt für Informationstechnologierecht und Spezialist für IT-Sicherheitsrecht. Dr. Jöster ist Fachanwalt für Versicherungsrecht sowie Spezialist für Cyberversicherungen.



» Facebook

AssCompact

Immer mehr Menschen sind bereit, im Alter länger zu arbeiten, wie eine Studie der Bertelsmann Stiftung zeigt.
<https://goo.gl/vkxvfn> #AssCompact #demografischerWandel #Rente #Altererwerb



Die Berufschaft wächst, im Alter länger zu arbeiten
Die Deutschen bloßen absolut auf die Auswirkungen des demografischen Wandels, wie eine Studie der Bertelsmann Stiftung zeigt. Die meisten haben Angst vor Altersarmut und steigenden Rentenbeiträgen. Zugleich sind immer...

ASSCOMPACT.DE [Mehr dazu](#)

👍 Gefällt mir 🗨️ Kommentieren ➦ Teilen

AssCompact

Ab April müssen neue Fahrzeugmodelle mit dem Notrufsystem „eCall“ ausgestattet sein. Bei Gebrauchswagen lässt sich „eCall“ nachträglich installieren. Zum Nachrüsten gibt es zudem Alternativen wie den UnfallmeldeDienst des GDV - Die Deutschen Versicherer
<http://www.asscompact.de/.../notrufsysteme-im-auto-erst-umd-...>
#AssCompact #eCall #UnfallmeldeDienst



Notrufsysteme im Auto: eCall, UMD & Co.
Ab April müssen neue Fahrzeugmodelle mit dem Notrufsystem „eCall“ ausgestattet sein, das bei einem Unfall automatisch einen Krankenwagen alarmiert. Bei Gebrauchswagen lässt sich „eCall“ nachträglich installieren. Seit...

ASSCOMPACT.DE

👍 Gefällt mir 🗨️ Kommentieren ➦ Teilen

Ansehen unter
www.facebook.com/asscompact

» News

Nach der IDD: Faire Chancen für Versicherungsberater?

Seit die IDD in Kraft ist, gibt es veränderte Regeln für Versicherungsberater. Sie dürfen keine Provisionen annehmen, bei Bruttotarifen gilt das Durchleitungsgebot, das letztlich die Versicherer umsetzen müssen. Bei Versicherungsberatern herrscht nun Sorge, dass sich Versicherer gegen eine Zusammenarbeit mit ihnen entscheiden. Der Entwurf des BaFin-Rundschreibens „Hinweise zum Versicherungsvertrieb“ macht deutlich, dass die Entscheidung dem Versicherer entsprechend seiner Vertriebsstrategie frei steht.



» Dem Versicherer steht selbstredend frei, festzulegen, mit wem er zusammenarbeitet. So gibt es Versicherungsunternehmen, die mit Maklern zusammenarbeiten, und solche, die das nicht tun. Diejenigen, die grundsätzlich mit Maklern zusammenarbeiten, tun dies wiederum nicht mit jedem Makler. Warum sollte für Versicherungsberater hier etwas anderes gelten?

Deckt die Wohngebäudeversicherung einen überschwemmten Carport?

Ob ein Carport zu den wesentlichen Bestandteilen des versicherten Gebäudes im Sinne der Bedingungen einer Wohngebäudeversicherung zählt, hatte das OLG München zu entscheiden. Im konkreten Fall war der Carport überschwemmt worden.



» Carports sind in vielen Fällen extra anzugeben und zumindest dort sollten sie auch ohne Wenn und Aber mitversichert sein. Wenn so viel Wasser über ein Grundstück läuft, dass es die Stützmauer eines Carports beschädigt, dann ist das ganz klar eine Überschwemmung. Ansonsten stimmen die Formulierungen in den Bedingungen nicht, denn da steht nirgends, dass das Wasser eine bestimmte Höhe haben muss.

Informieren und kommentieren
unter www.asscompact.de

» Veranstaltungskalender

11.04.2018

Roadshow DEMV 2018

DEMV Deutscher Maklerverband GmbH
Köln

13.–14.04.2018

Invest 2018

Landesmesse Stuttgart GmbH
Stuttgart

18.04.2018

10. Maklerforum des VFV Sachsen

VFV Sachsen e. V.
Meerane

19.–21.04.2018

15. IGVM Versicherungsmaklerforum

IGVM e. V.
Espenau bei Kassel

24.04.2018

Investment-Dialog 2018

FIL Fondsbank GmbH
Erfurt

25.–26.04.2018

VEMAtage 2018

VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft eG
Fulda

Weitere Veranstaltungen unter
www.asscompact.de/kalender



Neu im AssCompact Online-Stellenmarkt

» 21.03.2018

bAV Fachberatung im Zielsegment Industriekunden (m/w/div.), Raum Frankfurt a. M.

Jan Hauke Krüger | Headhunter
Hamburg

» 20.03.2018

Versicherungskaufmann/-frau im Bereich Krankenversicherung und Altersvorsorge

SAFIMA Sotzek Assekuranz- und Finanzmakler GmbH
Kassel (Hessen)

» 16.03.2018

Projektleiter und Berater für betriebliche Vorsorgelösungen im Außendienst (m/w) – deutschlandweit

pension solution | group
Erlangen

» 15.03.2018

Finanzkanzlei | Honorarberater und Unternehmensentwickler sucht Geschäftspartner

MICHAELIS Finanzkanzlei
Traunstein

» 13.03.2018

Versicherung – Senior Underwriter als Leitung Sach (m/w), in Norddeutschland für das deutsche Firmen- und Industriegeschäft

Jan Hauke Krüger | Headhunter
Hamburg

» 13.03.2018

Schadenerfassung – erfahrene Ingenieure (m/w) gesucht, bundesweit

Jan Hauke Krüger | Headhunter
Hamburg

Nähere Infos zu allen Stellen unter: www.asscompact.de/stellenmarkt



QR-Code einscannen
und sofort aktuelle
Stellen finden!

AssCompact
STELLENMARKT

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

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



Geschäftsführer:

Dieter Knörrer, Jürgen Neumann, Konrad Schmidt

Chefredaktion:

Brigitte Horn

Redaktion:

Adele Dietl, Sabine Greiner, Michael Herrmann, Kathleen Keßler, Tina Kirchner, Stefanie Seeger, Toni Verena Seibert

Anzeigenleitung:

Sven Jeron

Grafik:

Simone Heinrich, Nina Melzner, Andrea Olbert, Angela Völker



Mediadaten: www.asscompact.de

Pressemitteilungen an: redaktion@asscompact.de

Kostenpflichtiger Bezug: Heftpreis 3,80 € zzgl. MwSt.

Schlusskorrektur:

correctus e. K.
Bernd Gössel
Flößaustraße 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 04/2018

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

Oliver Brüb

Gothaer Versicherungsbank WaG
Arnoldiplatz 1
50969 Köln
Tel. 0221 30800
www.gothaer.de

info@gothaer.de

Lisa Kurz

Basler Sachversicherungs-AG
Basler Straße 4
61352 Bad Homburg v. d. Höhe
Tel. 06172 1254600
www.basler.de

info@basler.de

Dr. Rainer Reitzler

Münchener Verein Versicherungsgruppe
Pettenkoflerstraße 19
80336 München
Tel. 089 51521000
www.muenchener-verein.de

info@muenchener-verein.de

Sonderthema Fondspolizen & Fondspolizenvertrieb

Markus Drews

Canada Life Assurance Europe plc
Niederlassung für Deutschland
Postfach 1763
63237 Neu-Isenburg
Tel. 06102 3061800
www.canadalife.de

kundenservice@canadalife.de

Prof. Michael Hauer

Institut für Vorsorge und Finanzplanung GmbH (IVFP)
Auf der Haide 1
92665 Altenstadt a. d. Waldnaab
Tel. 09602 9449280
www.ivfp.de

info@ivfp.de

Reinhard Kunz

Dr. Tobias Schmidt
f-fex AG
Dornbachstraße 1a
61352 Bad Homburg v. d. Höhe
Tel. 06172 2655370
www.f-fex.de

info@f-fex.de

Ralf Maack

Maack Hanse Kontor GmbH
c/o Beck Businesscenter
Ericusspitze 4
20354 Hamburg
Tel. 040 68874323
www.maack-hanse-kontor.de

info@maack-hanse-kontor.de

Ulrich Wiesenevsky

Willis Towers Watson GmbH
Ulmenstraße 30
60325 Frankfurt am Main
Tel. 069 150550
www.willistowerswatson.com/de

info@willistowerswatson.com

Investment

Markus Bischoff

LFS Vertriebs GmbH & Co. KG
Falderbaumstraße 16a
34123 Kassel
Tel. 0561 20865065
www.lfs-vertrieb.de

info@lfs-vertrieb.de

Stephanie von Keudell

Klosterweg 28
83080 Oberaudorf
Tel. 08031 381120

keudell-reisach@gmx.de

Charles Neus

Schroder Investment Management GmbH
Taunustor 1 (TaunusTurm)
60310 Frankfurt am Main
Tel. 069 9757170
www.schroders.com

invest@schroders.com

Mark Nichols

Columbia Threadneedle Investments
An der Welle 5
60322 Frankfurt am Main
Tel. 069 29729924
www.columbiathreadneedle.com

deutschland@columbiathreadneedle.com

Felix Schnella

ÖKOWORLD AG
Itterpark 1
40724 Hilden
Tel. 02103 9290
www.oekoworld.com

info@oekoworld.com

Sonderthema Baufinanzierung

Marcus Rex

PLANETHYP GmbH
Feringasträße 11
85774 München/Unterföhring
Tel. 089 76774188
www.planethyp.de

info@planethyp.de

Robert Tzschöckel

zinsBewusst
Pecherweg 1a
83098 Brannenburg
Tel. 08034 3043399
www.zinsbewusst.de

team@zinsbewusst.de

Christopher Wintrich

ING-DiBa AG
Theodor-Heuss-Allee 2
60486 Frankfurt am Main
Tel. 069 50509069
www.ing-diba.de

info@ing-diba.de

Management & Vertrieb

Matthias Brauch

sofffair GmbH
Albert-Einstein-Ring 15
22761 Hamburg
Tel. 040 60943400
www.sofffair.de

info@sofffair.de

Dr. Georg Bräuchle

Bundesverband Deutscher Versicherungsmakler e. V. (BDVM)
Admiralitätstraße 58
20459 Hamburg
Tel. 040 3698200
www.bdvm.de

bdvm@bdvm.de

Andreas W. Grimm

Resultate Institut für Unternehmensanalysen und Bewertungsverfahren GmbH
Landwehrstraße 61
80336 München
Tel. 089 943964001
www.resultate-institut.de

andreas.grimm@resultate-institut.de

Monika Matschnig

Wirkung. Immer. Überall.
Am Hart 1a
85375 Neufahrn bei Freising
Tel. 08165 6477775
www.matschnig.com

info@matschnig.com

Steffen Ritter

Institut für Versicherungsvertrieb
Markt 5
06526 Sangershausen
Tel. 03464 2797730
www.ivv-beratung.de

info@ivv-beratung.de

Hans-Ludger Sandkühler

Wolter Hoppenberg Rechtsanwälte Partnerschaft mbB
Münsterstraße 1-3
59065 Hamm
Tel. 02381 92122416
www.wolter-hoppenberg.de

sandkuehler@wolter-hoppenberg.de

Steuern & Recht

Jürgen Evers

Sascha Alexander Stallbaum
EVERS Rechtsanwälte für Vertriebsrecht
Schwachhauser Heerstraße 25
28211 Bremen
Tel. 0421 696770
www.evers-vertriebsrecht.de

kanzlei@evers-vertriebsrecht.de

Dr. Stefan Jöster

Dr. Lutz Martin Keppeler
Heuking Kühn Lüer Wojtek Partnerschaft mbB
Georg-Glock-Straße 4
40474 Düsseldorf
Tel. 0211 600550
www.heuking.de

duesseldorf@heuking.de

DAS Netzwerk in der Finanz- und Versicherungswirtschaft

Mit freundlicher Unterstützung von
AssCompact

25. Mai 2018



Gut Wissmannshof
Niedersachsen

22. Juni 2018



GC Schwanhof
Bayern

06. Juli 2018



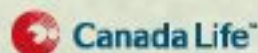
Gut Heckenhof
Nordrhein-Westfalen

27. Juli 2018



GC Seefeld-Wildmoos
Tirol/Österreich

Weitere Sponsoren der Golfturniere der Versicherungswirtschaft 2018 sind:

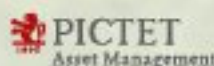


CHUBB

Dr. Adams & Associates



HDI



Schroders

Weitere Informationen zu den Golfturnieren und Anmeldung unter: www.asscompact.de/golf



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 2000 oder info@wwk.de



WWK
Eine starke Gemeinschaft