

AssCompact

02 | 2017 3,80 €

Das Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement

Sonderthemen

- » Pflegezusatzversicherung
- » Türöffner im Vertrieb

Dr. Klein

Das bringt die Reform
der WIKR-Regulierung

AssCompact Award

Die Favoriten der Makler
in PKV & Pflege



„Zurich setzt weiterhin klar
auf den Maklervertrieb“

Hermann Schrögenauer (l.), Leitung Makler Retail,
und Jawed Barna (r.), Vorstand Vertrieb &
Partnerschaften bei Zurich Deutschland

Schenken Zeit, sparen Geld:
die Online-Services der Allianz für Makler.



Kein Spruch: Das Allianz Maklerportal macht Ihre Arbeit jetzt noch komfortabler.

Damit Sie Ihre Bestandsverwaltung einfacher, schneller und kostengünstiger gestalten können, haben wir unsere digitalen Services für Sie weiterentwickelt.

Umfassendes Bestandsmanagement:

- Smarte Suchfunktion und direkter Zugriff
- Übersichtliche Kunden- / Vertrags- und Schadendetails
- Kundendaten in Echtzeit ändern

Papierlos im elektronischen Postfach:

- Vermittlerpost einfach auf digitalem Weg erhalten
- Dokumente papierlos verwalten und downloaden
- Kostengünstiger arbeiten: Einscannen wird überflüssig

Direkt in Ihrem Maklerverwaltungsprogramm: Unsere Lösungen stehen Ihnen ohne Umwege in vielen Maklerverwaltungsprogrammen als BIPRO-Webservice zur Verfügung. Noch komfortabler übrigens mit Authentifizierung über die sichere TGIC (Trusted German Insurance Cloud, BSI-zertifiziert), einschließlich Single-Sign-on.



Mehr dazu bei Ihrem Maklerbetreuer
oder unter makler.allianz.de/infovideos

Allianz 

Die IDD und der Berufsstand Versicherungsmakler

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

am deutschen Gesetzgebungsverfahren sind maßgeblich drei Akteure beteiligt: die Bundesregierung, der Bundestag und der Bundesrat. Im Falle der IDD-Umsetzung geht die Gesetzesinitiative von der Bundesregierung aus und muss folglich auf dem Weg zum Gesetzesbeschluss – im Falle der IDD für den Sommer geplant – noch einige Stationen durchlaufen. Der vom Bundeskabinett Mitte Januar beschlossene Gesetzentwurf kann so also noch einige Wendungen erfahren. Verbände und Interessensvertreter werden nun entsprechend im nächsten Schritt Gespräche mit Bundestagsabgeordneten suchen, um Verbesserungen für die jeweils Vertretenen zu erreichen. Im Hinblick auf die Makler- und Vermittlerverbände kann nach den ersten Reaktionen davon ausgegangen werden, dass dort nicht alle Punkte inhaltlich deckungsgleich vorgebracht werden.

Im Maklermarkt hat dies schon nach Vorlage des Referentenentwurfs aus dem Bundeswirtschaftsministerium ein altbekanntes Thema wieder aufkeimen lassen. Die Interessen der Versicherungsmakler werden in Berlin nicht ausreichend durch einen schlagkräftigen Verband vertreten, so Kritiker. Vergessen werden dabei allerdings gleich mehrere Aspekte: Zunächst würde es helfen, wenn mehr Makler in den Verbänden organisiert wären. Wer zudem einen großen, schlagkräftigen Verband fordert, tut sich auch keinen großen Gefallen damit, weitere Organisationen zu gründen. Und es trifft eben immer wieder zu: Es gibt nicht den einen Makler, sondern eine Vielfalt an Geschäftsmodellen.

Davon unberührt bleibt natürlich die weitere inhaltliche Auseinandersetzung mit dem vorliegenden Regierungsentwurf. So stellt Rechtsanwalt Hans-Ludger Sandkühler zusammen mit Prof. Dr. Matthias Beenken von der Fachhochschule Dortmund in dieser Ausgabe dar, welche Änderungen sich zum ersten Referentenentwurf ergeben haben und was diese für Versicherungsmakler und letztlich auch für den Versicherungsberater – der Begriff des zunächst ins Spiel gebrachten Honorar-Versicherungsberaters findet sich in dem vom Kabinett beschlossenen Entwurf nicht mehr – bedeuten kann. Kleinere Fortschritte für den Berufsstand des Versicherungsmaklers sehen die beiden Experten, aber mindestens noch genauso viele ungeklärte Fragen. Noch ist offen, wie die Bilanz für den Berufsstand Versicherungsmakler am Ende des Gesetzgebungsverfahrens aussehen wird.

Im Detail bedarf die Gesetzesvorlage zudem noch vieler weiterer Analysen. Diese werden nach und nach folgen. Wir halten Sie auf dem Laufenden. Vieles andere mehr zu Ihrem Beratungsalltag erfahren Sie zunächst in dieser Ausgabe.



Ihre

Brigitte Horn
Chefredakteurin
horn@asscompact.de





16

AssCompact AWARD „Private Kranken- und Pflegeversicherung 2017“

26 «

„Zurich setzt weiterhin ganz klar auf den Maklervertrieb“



Personen

6 News

Studien

14 Aktuelle Marktuntersuchungen

16 AssCompact AWARD „Private Kranken- und Pflegeversicherung 2017“: Die Favoriten der Makler

Assekuranz

18 News

» 26 Titelformat > „Zurich setzt weiterhin ganz klar auf den Maklervertrieb“

> Jawed Barna und Hermann Schrögenauer, Zurich

28 Neue Perspektiven für Kunden und Vermittler > von Jürgen Wahner, NÜRNBERGER

30 VHV stellt Digitalisierung und Maklerrecht in den Fokus

> Interview mit Dr. Angelo O. Rohlf, VHV, und Rechtsanwalt Stephan Michaelis

Sonderthema Pflegeversicherung

32 Wenn nicht jetzt, wann dann? > von Brigitte Horn, AssCompact

34 Die Ermittlung der Pflegegrade nach dem PSG II > von Trainer Hagen Engelhard

36 „Am wichtigsten ist die emotionale Annäherung an das Thema Pflege“

> Interview mit Holger Rasch, pflegeversicherung-spezialisten.de

38 Private Vorsorge bleibt auch nach der aktuellen Pflegereform ein Muss

> von Marcel Boßhammer, Gothaer

40 Pflegezusatzversicherungen: Der Zukunftsmarkt für Makler > von Dr. Stefan M. Knoll, DFV

42 „Die Entlastung der pflegenden Angehörigen ist das wichtigste Thema“

> Interview mit Dr. Sibylle Angele, compass private pflegeberatung

Investment

44 News

44 Kommentar > Ein Schreckgespenst kehrt zurück > von Michael Herrmann, AssCompact

52 „Das Problem ist, dass man in der Regel zum schlechtesten Zeitpunkt eingreift“

> Interview mit Leo Willert, ARTS Asset Management

54 Credit Short Duration als Ausweg aus der Niedrigzinsfalle > von Alexis Renault, Odfo Meriten

56 „Wenn die Märkte unter Druck stehen, muss man einen kühlen Kopf bewahren“

> Interview mit Alexander Mozer, ÖKOWORLD

Finanzen

58 News

60 WIKR, die Zweite > von Michael Neumann, Dr. Klein & Co.

84

Sonderthema:
Türöffner im Vertrieb

Management & Vertrieb

- 62 News
- 69 IVV-Impulse für junge und moderne Makler › von Steffen Ritter
- 70 Kolumne › Makler sollen doch gegen Honorar vermitteln dürfen
› von Rechtsanwalt Hans-Ludger Sandkühler und Prof. Dr. Matthias Beenken
- 72 Aktuelles aus dem Arbeitskreis Beratungsprozesse › Beratungsdokumentation
› von Marco Habschick, Arbeitskreis Beratungsprozesse
- 74 Zeit für Veränderung – Ausstieg aus der Ausschließlichkeit
› von Michael Bade, Status
- 76 Bestandsmarktplatz: Aspekte zur Nachfolgeplanung
› von Andreas Grimm, bestandsmarktplatz.de
- 78 „Erfolg kann man auch unter widrigen Umständen haben“
› Interview mit Verkaufstrainer Robert Nussbaumer
- 80 Weiterbildung – die wirtschaftliche Absicherung der Lebensarbeitskraft
› von Ulrike Kilpert, DMA

Sonderthema Türöffner im Vertrieb

- 84 Vertriebsstorys einmal anders: Frische Ideen für Versicherungsmakler
› von Brigitte Horn, AssCompact
- 88 Auch die Fondsberatung kann das Eis beim Kunden brechen
› Interview mit Verkaufstrainer Udo Kerzinger
- 90 Empfehlung rockt! › von Roger Rinkel, Marketingexperte und Vertriebscoach

Steuern & Recht

- 92 News
- 98 Widerruf von Verträgen bei fehlenden Versicherungsbedingungen
› von Rechtsanwältin Michaela Ferling
- 100 Neuere Rechtsprechung zur Kaskoversicherung
› von Prof. Dr. Karl Maier, TH Köln
- 104 Erbschaftsteuergesetz: Regeln für Unternehmensnachfolge nutzen
› von Rechtsanwältin Dr. Stephanie Thomas

12 Bücher

106 Impressum

Begeisterung?

„Jederzeit auf
starke Ideen setzen.“



Thomas Hubl, Maklerbetreuer,
empfeht: Ruhestandsplanung mit System
für die Generation 50plus.

Helvetia Leben Maklerservice Erfolg mit 50plus.

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

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

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

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

Ihre Schweizer Versicherung. **helvetia**

Geschäftsführerwechsel bei den Versicherungsforen Leipzig



Justus Lücke

(ac) Justus Lücke verstärkt seit dem 01.01.2017 als Nachfolger von Markus Rosenbaum die Geschäftsführung der Versicherungsforen Leipzig. Rosenbaum, der das Unternehmen im Jahr 2000 gegründet und die Versicherungsforen 17 Jahre lang geführt hat, zieht sich aus der Geschäftsführung zurück. Er will sich als Geschäftsführer der Leipziger Foren Holding künftig verstärkt den

strategischen Themen der Gruppe widmen und den Aufbau neuer Geschäftsfelder vorantreiben.

Justus Lücke, der nun gemeinsam mit Geschäftsführer Jens Ringel die Versicherungsforen Leipzig führt, leitet seit März 2016 das unternehmenseigene Kompetenzteam Aktuariat, Produkt- und Risikomanagement. Inhaltlich setzt sich der Aktuar mit Themen rund um die Schwerpunkte Lebensversicherung und Solvency II sowie die Anwendung moderner aktuarieller Methoden in Produktkalkulation und Risikomanagement auseinander.

Zwei neue Geschäftsführer verstärken die SCHUNCK GROUP



Peter Kollatz

(ac) Neben Albert K. O. Schunck als geschäftsführendem Gesellschafter wird die SCHUNCK GROUP seit Jahresbeginn von zwei weiteren Geschäftsführern geleitet. Die beiden langjährigen Mitglieder der Geschäftsleitung, Peter Kollatz und Klaus Rückel, sind infolge einer strategischen Umstrukturierung des Unternehmens zu Geschäftsführern ernannt worden. Rainer

Witzel hat parallel dazu seine operative Arbeit Ende 2016 beendet. Er wird der Geschäftsführung nach Angaben von Albert K. O. Schunck weiterhin als Berater zur Seite stehen.

Peter Kollatz ist als Jurist und Rechtsanwalt seit 16 Jahren in der Geschäftsleitung der SCHUNCK GROUP und verantwortet die Fachbereiche Transport-, Verkehrshaftungs-, Haftpflicht- und Sachversicherung sowie Recht und Schadenservice. Klaus Rückel ist als Diplom-Betriebswirt (VWA) seit mehr als 23 Jahren im Unternehmen tätig und leitet die interne Verwaltung.



Klaus Rückel

Funk Gruppe mit neuem Geschäftsleiter



Hendrik F. Löffler

(ac) Zum Jahresbeginn wurde Hendrik F. Löffler in die Geschäftsleitung der Funk Gruppe berufen. Er verantwortet in seiner neuen Funktion die Beratung zu betriebswirt-

schaftlichem Risikomanagement wie auch das Business Development. Hendrik F. Löffler begann seine Laufbahn bei Funk 2002 und übernahm 2008 die Leitung der auf Risikomanagementberatung spezialisierten Funk-Tochter Funk Risk Consulting GmbH, die er auch weiterhin innehaben wird.

MSK holt neue leitende Beraterin an Bord



Martina Schäfer

(ac) Seit 01.02.2017 ist Martina Schäfer als leitende Beraterin bei Meyerthole Siems Kohlruss (MSK), einer Kölner Beratungsfirma für Versicherungsmathematik, beschäftigt. Schäfer

ist studierte Wirtschaftsmathematikerin und war zuletzt bei der Generali Deutschland AG als stellvertretende Abteilungsleiterin Konzern-Rückversicherung tätig. Zuvor war sie angestellt bei der Deutschen Rück, SCOR/Converium, Gerling Globale Rück – in mathematischen, vertriebsorientierten und betriebswirtschaftlichen Aufgaben.



Ein Leistungsspektrum. Das erfolgreich macht.

DSL Bank. Ihr Partner für ausgezeichnete Finanzierungslösungen.

In der aktuellen Niedrigzins-Phase bieten Immobilienfinanzierungen 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 Produktpalette
- Attraktive Konditionen – z. B. bis zu 30 Jahre Sollzinsbindung
- Individuelle Provisionsgestaltung
- Online-Vertriebsplattform Starpool mit Angeboten der wichtigsten Produktgeber
- Garantierter Kundenschutz/ keine Cross-Selling-Verpflichtungen
- Stornofreies Privatkreditgeschäft
- Vielfältige Qualifizierungsangebote, z. B. zu § 34i GewO
- Bundesweites Servicenetz mit persönlichen Ansprechpartnern

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

Telefon: 0228 889-71100 • kontakt@dslbank.de • www.dslbank.de/partner

DSL Bank – Ein Geschäftsbereich der Deutsche Postbank AG

DSL | Bank
Partnerbank der
Finanzdienstleister

Fokus auf Nachhaltigkeit: Deutsche AM verstärkt Leitung



Petra Pflaum



Britta Weidenbach

(ac) Petra Pflaum ist seit Januar Anlagechefin für Verantwortliche Anlagen bei der Deutschen Asset Management (Deutsche AM). In dieser Rolle obliegt Pflaum die Leitung eines Teams, das nachhaltige Aspekte stärker in die Vermögensverwaltung einbeziehen soll. Die Deutsche AM möchte das entsprechende Kundenangebot in den Anlagekategorien Active, Passive und Alternatives erweitern. Die bestehenden Teams für nachhaltiges Research sowie Unternehmensführung und -kontrolle berichten nun an Petra Pflaum.

Weiterhin leitet Pflaum das Aktiengeschäft für Deutsche AM in Europa, dem Nahen Osten und Afrika und wird in dieser Aufgabe nun von der Co-Leiterin Britta Weidenbach unterstützt. Mit Wirkung zum 01.01.2017 wurde Petra Pflaum zudem als Geschäftsführerin der Deutschen Asset Management Investment GmbH in Frankfurt berufen und ist hier verantwortlich für das Aktien- und Aktienhandelsgeschäft.

Führungswechsel bei der Ecclesia Gruppe



Dr. Michael Vothknecht

(ac) Seit Jahresbeginn 2017 verstärkt Dr. Michael Vothknecht die operative Geschäftsführung der Traditionshäuser der Ecclesia Gruppe, die Ecclesia Versicherungsdienst GmbH, die Union Versicherungsdienst GmbH und die VMD Versicherungsdienst GmbH. Er übernimmt von Dr. Stefan Ziegler die Verantwortung für das bundesweite Kirchengeschäft. Zudem zeichnet Dr.

Michael Vothknecht für den Bereich Financial Lines verantwortlich und begleitet das Traditionsgeschäft in der Schweiz.

Anpassungen an die Unternehmensentwicklung

Die Ecclesia Gruppe setzt ihre strukturelle Anpassung an die Unternehmensentwicklung der letzten 15 Jahre im In- und Ausland fort. Nach dem Ausscheiden der Hauptgeschäftsführer Manfred Klocke 2017 und Norbert Noehrbass 2018 wird die operative Verantwortung für Kundenbetreuung und Versichererbeziehung vollständig von den Geschäftsführungen der Gruppenunternehmen getragen, während die Holding-Geschäftsführung unter Vorsitz von Tilman Kay die strategische Begleitung und Weiterentwicklung im In- und Ausland übernimmt. Für Manfred Klocke soll Dr. Stefan Ziegler, der derzeit unter anderem auch das Geschäftsfeld Kirche verantwortet, in die Holding aufrücken, während die Gesellschafter den Nachfolger von Norbert Noehrbass in den nächsten Monaten benennen werden.

Postbank Finanzberatung mit neuem Vertriebsvorstand



Renato Favro

(ac) Seit Anfang Januar verstärkt Renato Favro das Vorstandsteam der Postbank-Tochter Postbank Finanzberatung AG. Favro, der von der Deutschen Vermögensberatung AG in den mobilen Vertrieb der Postbank gewechselt hat, ist dort nun für das Vertriebsressort zuständig. Er löst somit Vertriebsvorstand Georg Hoogendijk ab, der diese Aufgabe bislang neben seiner Aufgabe als Sprecher der

Geschäftsführung der Postbank Immobilien GmbH innehatte. Der Vorstand der Postbank Finanzberatung AG besteht nun aus Lars Stoy (CEO), Renato Favro (Vertrieb), Georg Hoogendijk (Postbank Immobilien), Daniel Mahayni (Finanzen) und Edgar Salzmann (COO).

Jyske Capital baut Vertriebsteam aus



Thomas Justen

(ac) Jyske Capital – dänische Investmentboutique und Vermögensverwaltung der Jyske Bank – verstärkt ihren Vertrieb in Deutschland mit Thomas Justen, der von Frankfurt

am Main aus die Sales-Aktivitäten für den deutschen Markt verantwortet.

Der 45-jährige Justen bringt langjährige Vertriebserfahrungen aus dem Asset- und Vermögensmanagement mit. Zu seinen beruflichen Stationen zählen unter anderem Baring Asset Management und Threadneedle Investments.

HUK-COBURG: Vorstandswechsel steht an

(ac) Der Vorstandssprecher der HUK-COBURG, Dr. Wolfgang Weiler, scheidet mit Vollendung seines 65. Lebensjahres planmäßig zum 31.07.2017 aus dem Vorstand der HUK-COBURG aus und tritt nach fast 30-jähriger Tätigkeit für das Unternehmen in den Ruhestand. Zu seinem Nachfolger haben die Aufsichtsräte der HUK-COBURG Versicherungsgruppe Klaus-Jürgen Heitmann bestellt. Heitmann kam 2003 zur HUK-COBURG Versicherungsgruppe, ist dort seit 2004 Mitglied des Vorstandes und verantwortlich für das Geschäftsfeld Schaden-/Unfallversicherung.

Neues stellvertretendes Vorstandsmitglied

Dr. Jörg Rheinländer wurde als Nachfolger von Klaus-Jürgen Heitmann im Ressort Komposit zum stellvertretenden Vorstandsmitglied bestellt. Dr. Jörg Rheinländer arbeitet seit 1999 in der HUK-COBURG. Seit 2013 ist er Generalbevollmächtigter mit Zuständigkeit für Kraftfahrtversicherung, Haftpflicht-Unfall-Sach-Versicherungen und Aktuariat Komposit.

DR. KLEIN gibt Vorstandserweiterung bekannt



Karsten Vaelske

(ac) Seit Jahresbeginn ist Karsten Vaelske Vorstandsmitglied der DR. KLEIN Firmenkunden AG. Der 51-jährige hat dort die Verantwortung für das Vertriebs-Ressort übernommen. Diesen Bereich leitet er seit April 2015 bereits operativ. Hans Peter Trampe, bisher für den Vertrieb zuständiger Vorstand, konzentriert sich nun voll auf strategische Themen.

Neues Vorstandsmitglied bei der NÜRNBERGER Beteiligungs-AG



Dr. Jürgen Voß

(ac) Zum Jahresanfang ist Dr. Jürgen Voß in den Vorstand der NÜRNBERGER Beteiligungs-AG, Dachgesellschaft der NÜRNBERGER Versicherung, aufgerückt. Zusätzlich zu seinen bisherigen Aufgaben übernimmt Voß hier den Bereich Kapitalanlage, der bisher vom stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden Dr. Wolf-Rüdiger Knocke verantwortet wurde. Dr. Jürgen Voß ist seit 2006 in verschiedenen Positionen für den NÜRNBERGER Konzern tätig, unter anderem als Vorstandssprecher für die NÜRNBERGER Lebensversicherung AG.

Zurich Deutschland beruft neue Leiterin Legal/Compliance



Stefanie Reichel

(ac) Stefanie Reichel wird zum 01.07.2017 die Position des General Counsel der Zurich Gruppe Deutschland übernehmen. Sie tritt die Nachfolge von Dr. Christoph Ebert an, der das Unternehmen zum 30.06.2017 verlässt. Reichel übernimmt in ihrer neuen Funktion die Leitung des Bereichs Legal/Compliance der Zurich Gruppe in Deutschland.

Die 44-Jährige kommt von der ERGO Group AG, wo sie seit 2012 als Chief Compliance Officer den gruppenweiten Aufbau der Compliance-Organisation im In- und Ausland verantwortete. Zuvor war sie mehrere Jahre Syndikusanwältin in der Rechtsabteilung bei der HSBC Trinkaus & Burkhardt AG.

FONDSNET: Unterstützung für institutionelle Kundenbetreuung

(ac) Bereits seit dem 01.11.2016 unterstützt Marc Blum beim Maklerpool FONDSNET als Ansprechpartner den Geschäftsbereich Fund-Servicing, der für eine Vielzahl von Dienstleistungen rund um die Betreuung und Verwaltung von Investmentfonds steht.

Marc Blum kommt von der FIL Fondsbank, für die er knapp 14 Jahre tätig war, zuletzt als Direktor Leitung Fund Partner Management. Zu seinen früheren beruflichen Stationen zählen der Deutsche Investment Trust sowie die Dresdner Bank. Der 50-Jährige verfügt über umfangreiche Kenntnisse im Banken- und Wertpapierbereich, unter anderem in der Vermögensanalyse und Beratung von Endkunden, dem Fondsvertrieb sowie dem gesamten Dienstleistungsspektrum rund um die Fondsadministration.

uniVersa: Neuer Leiter für Anwendungsentwicklung

(ac) Mit Jahresbeginn 2017 ist Stefan Krause zum Hauptabteilungsleiter bei den uniVersa Versicherungsunternehmen ernannt worden. Dort ist er verantwortlich für den Bereich Anwendungsentwicklung, der aus vier Gruppen und 50 Mitarbeitern besteht. Die Abteilung Anwendungsentwicklung kümmert sich bei der uniVersa hauptsächlich um die Neu- und Weiterentwicklung unternehmenseigener Softwaresysteme sowie die Integration und Anpassung von Standardsoftware.

FERI mit neuem Vorstand



Marcel Renné

(ac) Zum 01.01.2017 ist Marcel Renné in den Vorstand der FERI AG berufen worden und hat dort die Verantwortung für das Ressort Operations übernommen. Er folgt auf Dr. Matthias Klöpfer, der zum Vertragsende das Gremium verlässt. Der Vorstandsvorsitzende Arnd Thorn übernimmt die Verantwortung für den Bereich Finanzen von Dr. Matthias Klöpfer.

Marcel Renné ist seit 2001 in verschiedenen Managementpositionen für FERI tätig, zuletzt als Vorstand der FEREAL AG sowie als Vorsitzender des Vorstands der FERI Trust (Luxembourg) S.A. Sein Vorgänger, Dr. Matthias Klöpfer, war seit 2005 Finanzvorstand der FERI AG. Er gehörte mehr als zehn Jahre der Geschäftsführung der FERI Trust an.



Dr. Matthias Klöpfer

Swiss Re Corporate Solutions beruft Country-Manager



Bijan Daftari

(ac) Swiss Re Corporate Solutions hat Bijan Daftari zum Country Manager für Deutschland ernannt. In seiner neuen Rolle soll er für die strategische Entwicklung, das

Geschäftswachstum und die Präsenz des Unternehmens im deutschen Industrieversicherungsmarkt verantwortlich sein und am Standort München an Tony Buckle, CEO Europe, Middle East and Africa bei Swiss Re Corporate Solutions, berichten. Bijan Daftari hat über 25 Jahre Berufserfahrung in verschiedenen Funktionen im deutschen Erstversicherungsgeschäft.

MEAG verstärkt Vertrieb



Thomas Webers

(ac) Die MEAG MUNICH ERGO AssetManagement GmbH hat zum Jahresbeginn ihr Vertriebsteam mit Thomas Webers verstärkt. Webers kümmert sich als Senior Relationship

Manager schwerpunktmäßig um den Ausbau des Wholesale-Bereichs. Frühere Stationen von Thomas Webers waren unter anderem Ampega C-Quadrat Fondsmarketing, SEB Asset Management und ÖKORENTA.

Wechsel im Atradius-Vorstand



Marc Henstridge

(ac) Der Kreditversicherer Atradius hat Marc Henstridge zum 01.01.2017 als neuen Chief Insurance Operations Officer (CIOO) berufen. Der Brite folgt Dominique Charpentier, der Ende 2016 in den Ruhestand gegangen ist, in den Vorstand.

Der 48-jährige Marc Henstridge arbeitet seit 1997 bei Atradius. In den vergangenen 19 Jahren hatte er verschiedene Funktionen im Unternehmen inne, zuletzt war er Director Risk Services für Großbritannien und Irland. Zusätzlich vertritt er Atradius und die Kreditversicherungsbranche in diversen externen Gremien. Als CIOO verantwortet er ab sofort die Geschäftsbereiche Instalment Credit Protection, Bürgschaften, Inkasso und Rückversicherung (Atradius Re) sowie die Zentralbereiche Project & Process Unit und Information Technology Services.

Huber, Reuss & Kollegen verstärkt Team

(ac) Die Vermögensverwaltung Huber, Reuss & Kollegen hat sich Verstärkung für ihr Asset-Management-Team geholt. Zum 01.01.2017 hat Axel-Adrian Roestel als „Leiter Portfoliomanagement“ seinen Dienst angetreten. Am 01.02.2017 folgte dann Christian Reindl als neuer „Leiter Aktien“. Roestel und Reindl ersetzen die bisherigen Asset-Manager Markus Steinbeis und Gerd Häcker.

Axel-Adrian Roestel kommt vom Kölner Vermögensverwalter Flossbach von Storch, wo er seit September 2012 als Senior Portfolio Manager tätig war. Christian Reindl wechselt von DJE Kapital zu Huber, Reuss & Kollegen. Er arbeitete von 2007 bis März 2014 als Portfolio Manager bei Deka Investment, bevor er als Senior Portfolio Manager zur Dr. Jens Ehrhardt Gruppe ging.

Anzeige

NEU!


ALTE LEIPZIGER
ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.

FLEXABEL

Klassik

Fonds

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

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

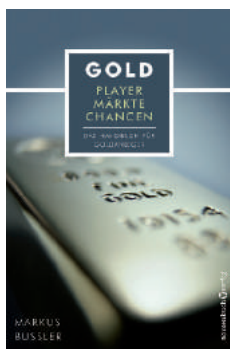


Autor: Nicole Gerwert
Verlag: VersicherungsJournal
Umfang: 172 Seiten
Preis: 29,90 Euro
ISBN: 978-3-938226-46-9

Zielgruppenanalyse Zahnärzte

Status, Bedarf und Lösungen: Chancen zur Spezialisierung

Versicherungsmaklerin Nicole Gerwert hat sich vor mehreren Jahren auf die Zielgruppe der Zahnmediziner spezialisiert. Seither beschäftigt sie sich mit den speziellen Absicherungsbedürfnissen des Berufs sowie mit entsprechenden Lösungsangeboten. Viele Zahnärzte werden der Expertin zufolge in Versicherungs- und Finanzdingen falsch beraten. Erfolgreiche Kundenbeziehungen könnten nur durch eine Kombination aus Fachwissen und der Kenntnis über die gängigen Themen, die einen Zahnarzt beschäftigen, entstehen. Meist fehle Beratern aber schon das notwendige Know-how über den Berufsstand. Welche speziellen Erfordernisse und Risiken bei der Versicherung der Zahnärzte zu beachten sind, schildert Gerwert in ihrem neuen Ratgeber. Leser erfahren dabei sachkundig und kompakt, wie passgenaue Konzepte entwickelt werden. Zudem erläutert Gerwert, welche Gremien und Gesetze die Arbeit eines Zahnarztes wie auch die Abläufe in der Zahnarztpraxis regeln.

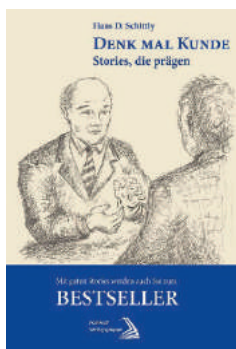


Autor: Markus Bußler
Verlag: Börsenbuchverlag
Umfang: 208 Seiten
Preis: 24,99 Euro
ISBN: 978-3-864703-980

Gold – Player, Märkte, Chancen

Das Handbuch für Goldanleger

Gold zieht die Menschen seit Jahrhunderten in seinen Bann – und ist ein Klassiker der Geldanlage. Wohl kaum ein Markt ist aber derart komplex und vielschichtig wie der Goldmarkt. Und wohl kaum ein anderer Markt polarisiert so sehr. Kaum ein Tag vergeht ohne eine neue Verschwörungstheorie rund um das Edelmetall. Diese Theorien sind auch Markus Bußler bestens bekannt. Im neuen Buch des Goldexperten spielen sie aber nur eine Nebenrolle. Mit dem Werk wendet er sich vielmehr an Anleger, die Geld in Gold und Goldminenaktien investieren wollen. Auf die Ungeheimheiten beim Goldpreis geht er daher nur gelegentlich ein. Vielmehr verschafft der Chefredakteur des Börsendienstes Goldfolio den Lesern einen guten Einblick in den Goldmarkt und zeigt ihnen auf, welche Fallstricke auf Goldanleger warten – egal ob sie in Münzen, Barren oder ETFs investieren oder auch ob sie sich einige ausgewählte Goldminenaktien in ihr privates Anlageportfolio legen wollen.



Autor: Hans D. Schittly
Verlag: Format
Umfang: 178 Seiten
Preis: 25,00 Euro
ISBN: 978-3-946964-018

Denk mal Kunde

Hans D. Schittly gilt als Urgestein der Trainerzunft. In mehr als 40 Jahren hat er rund 800 Unternehmen und mehr als 500.000 Verkäuferinnen und Verkäufer beraten, informiert, trainiert und gecoacht. Erfolgreiches Verkaufen verstößt nie gegen die Gesetze der Ethik, im Gegenteil: Verkäufer tragen ein hohes Maß an Verantwortung gegenüber ihren Kunden. Diesem Auftrag fühlt sich Hans D. Schittly verpflichtet. So hat er sich stetig dem veränderten Kaufverhalten der Kunden angepasst und immer wieder neue Ideen entwickelt. Und seine vielfältigen und jahrzehntelangen Erfahrungen hierzu hat er in das Buch „Denk mal Kunde“ gepackt. Verkaufen ist Schittly zufolge Infotainment. Kunden müssen Einkaufen mit Erlebnissen verknüpfen. Kein Mensch möchte sich zudem etwas verkaufen lassen, was er nicht haben will und nicht braucht. Es ist laut Schittly jedoch möglich, etwas zu verkaufen, wovon der Kunde zuvor noch gar nicht gewusst hat, dass er es benötigt. Wie das erfolgreich funktioniert, schildert er in seinem Buch – und zwar lebhaft und praxisnah.

**DAS EINKOMMEN
IHRER KUNDEN
IST ZU WERTVOLL
FÜR EXPERIMENTE.**

Mit der Berufsunfähigkeitsvorsorge profitieren Ihre Kunden von finanzieller Absicherung, einem hohen Maß an Flexibilität und einem umfangreichen Serviceangebot im Fall der Fälle.

**INFORMIEREN SIE SICH
JETZT UNTER
mach-plus-mit-protection.de**

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


ZURICH®

IMWF-Studie: Demografische Entwicklung bedroht Versicherer

(ac) Bis ins Jahr 2050 wird die Zahl der Versicherungskunden massiv einbrechen. So werden aufgrund der Bevölkerungsentwicklung zum Beispiel allein 4,61 Millionen Menschen weniger privat haftpflchtigversichert sein als heute. Ebenfalls stark zurückgehen wird die Anzahl der Kfz-Haftpflchtigversicherungen (-4,33 Millionen) und der Hausratsversicherungen (-4,15 Millionen). Das zeigt die Studie „Auswirkung der demografischen Entwicklung auf die Marktpotenziale von Versicherungen und Kreditinstituten“ des IMWF Institut für Management und Wirtschaftsforschung.

Weniger Neukunden, steigende Schadenquoten

Demnach weist bei den meisten untersuchten Versicherungsprodukten die Altersgruppe der 50- bis 59-Jährigen die höchste Zahl an Versicherten auf. Bis ins Jahr 2050 wird diese Alterskohorte in Deutschland um fast ein Viertel schrumpfen – von derzeit 13,2 Millionen auf nur noch 9,9 Millionen. Die meisten potenziellen Neukunden für Versiche-

rungsprodukte sind demgegenüber zwischen 20 und 29 Jahre alt. Diese Altersgruppe wird im gleichen Zeitraum um fast ein Fünftel von aktuell 9,7 auf dann 7,8 Millionen Twens abnehmen. Anders sieht das bei den Über-60-Jährigen aus: Die Gruppe der 60- bis 69-Jährigen wird um 6,1% von heute 9,9 auf 10,5 Millionen zulegen. Insgesamt weniger Versicherte, aber im Verhältnis mehr ältere – das führt den Studienautoren zufolge zu steigenden Schadenquoten bei versicherten Risiken, die im Alter zunehmen. Zum Beispiel in der Kranken- oder Pflegeversicherung. Zum Ausgleich müssten die Beiträge steigen. Das wird wiederum die Schwierigkeiten bei der Neugeschäftsakquise verschärfen. „Nur wer heute mit einer klugen Produkt-, Marken- und Vertriebsstrategie jüngere Zielgruppen gezielt bindet, wird in dem sich stetig verschärfenden Verdrängungswettbewerb im Versicherungsmarkt langfristig überleben“, mahnt Wilhelm Alms, Vorsitzender des Wissenschaftlichen Beirats des IMWF.

Allianz Risk Barometer 2017: Cyberrisiken in Deutschland an erster Stelle

(ac) Deutsche Unternehmen fürchten sich am meisten vor Cyberrisiken wie IT-Ausfällen, Spionage und Datenmissbrauch, so das sechste Allianz Risk Barometer 2017. Weltweit gelten dagegen drohende Verluste aus Betriebsunterbrechungen im fünften Jahr in Folge als das wichtigste Unternehmensrisiko (37% der Antworten weltweit); sie liegen in Deutschland ebenfalls unverändert auf Platz 2. Auch das regulatorische Umfeld hat für die deutsche Wirtschaft einen hohen Stellenwert. Um rechtzeitig auf unerwartete rechtliche Veränderungen (Platz 4 im deutschen Ranking) reagieren zu können, müssen Unternehmen politische Vorhaben und deren Umsetzung genauer verfolgen und dafür mehr Ressourcen aufwenden.

Politische Risiken erstmals in den deutschen Top Ten

Die Sorge um den Brexit und den Zerfall der Eurozone treibt besonders die exportorientierte deutsche Wirtschaft um. So findet sich die Angst vor Terrorismus und dem Zerfall der Eurozone in

Deutschland erstmals unter den Top-Ten-Risiken. Naturkatastrophen (Platz 4 weltweit, Platz 8 in Deutschland), Klimawandel und zunehmende Wetterextreme bedrohen dagegen den Geschäftserfolg vieler Unternehmen vor allem in Asien. Auch deutsche Unternehmen mit globalen Lieferketten, Produktions- und Vertriebsstätten in Asien sind in dieser Hinsicht exponiert.

Die fünf wichtigsten Risiken 2017 für deutsche Unternehmen

Rang	Risiko	%	Rang 2016	Trend
1	Cybervorfälle (Cyberkriminalität, Systemausfall, Verletzung der Datenschutzrechte etc.)	44%	3 (32%)	▲
2	Betriebsunterbrechung (inkl. Lieferkettenunterbrechung und -vulnerabilität)	40%	2 (36%)	–
3	Marktentwicklungen (z.B. Volatilität, verstärkter Wettbewerb/neue Wettbewerber, M&A, stagnierende Märkte)	39%	1 (40%)	▼
4	Rechtliche Veränderungen (z.B. Wirtschaftssanktionen, Regierungsveränderungen, Protektionismus)	33%	4 (26%)	–
5	Makroökonomische Entwicklungen (Sparprogramme, Anstieg der Rohstoffpreise, Deflation, Inflation)	23%	7 (20%)	▲

Quelle: Allianz Risk Barometer 2017, Allianz Global Corporate & Specialty

**Eine Altersvorsorge, die so individuell ist
wie das Leben Ihrer Kunden.**

RELAX RENTE

**Die Relax Rente mit Auszahlphase
Performance Flex – finanzielle Beweglich-
keit ein Leben lang.**

Weil man nie weiß, was die Zukunft bringt, hat AXA eine Vorsorgelösung entwickelt, die sich jederzeit einfach an wechselnde Kundenbedürfnisse und Kapitalmarktentwicklungen anpassen lässt. Dank der neuen Auszahlphase Performance Flex können Ihre Kunden ihre Rente entsprechend den individuellen Bedürfnissen auch im Ruhestand flexibel anpassen, ohne dabei auf Rendite und Sicherheit verzichten zu müssen. Performance Flex unterteilt den Ruhestand in eine Aktiv- und eine Ruhestandsphase. Je nach Präferenz können Kunden ihre Rentenhöhen in beiden Phasen variieren sowie Entnahmen und Zuzahlungen in der Aktivphase tätigen. Darüber hinaus lassen sich höhere Renten durch die Indexbeteiligung während der Aktivphase erzielen.



Weitere Informationen zur
Relax Rente finden Sie unter
www.AXA-Makler.de

Maßstäbe / neu definiert



Die Favoriten der unabhängigen Vermittler in PKV und Pflege

(ac) Mit welchen Anbietern unabhängige Vermittler in den Bereichen PKV-Vollversicherung, PKV-Zusatzversicherung und private Pflegevorsorge am meisten zusammenarbeiten, zeigt die aktuelle Studie „AssCompact AWARD – Private Kranken- und Pflegeversicherung 2017“. Zudem gibt sie Aufschluss über die aktuelle Marktsituation.

Das Themenfeld Kranken und Pflege ist in sich widersprüchlich: Einerseits ist die Vollkostenversicherung mit Schwierigkeiten belastet, wodurch das Vertriebsgeschäft rückläufig ist. Andererseits werden die Zusatzkosten- und die Pflegeversicherung (laut AssCompact TRENDS) als Top-Trend-Produkte der Zukunft eingestuft. Zusammengefasst bedeutet das, dass die Maklerschaft im Vergleich zu den vorherigen Jahren niedrigere Courtageerträge verkraften muss. Zwar belegen die offiziellen Zahlen einen Anstieg der Zusatz- und Pflegeversicherungen, allerdings kompensieren diese nicht den Rückgang des PKV-Vollgeschäfts.

Zudem muss das Potenzial im Bereich Pflege erst noch ausgeschöpft werden und bedarf sicherlich noch etwas Zeit: Alleine durch die demografische und medizinische Entwicklung der deutschen Bevölkerung wird schnell klar, dass eine massive Kostensteigerung auf die Kranken- und Pflegesysteme zurollt. Wer hier nicht ausreichend vorsorgt, setzt sich und seine Familie enormen Risiken aus. Doch so deutlich das Zukunftsszenario auch aussieht, so nüchtern fällt die Absicherungseinstellung vieler Bürger aus. Hier ist noch Aufklärung notwendig – nicht nur vonseiten der Politik, sondern auch vonseiten der Vertriebskräfte. Auf „bessere Zeiten“ darf also gehofft werden.

Wer aber in die Zukunft blicken will, muss die Vergangenheit verstehen. Und deshalb wirft die Studie „AssCompact AWARD – Private Kranken- und Pflegeversicherung 2017“ den Blick auf die Entwicklung in den vergangenen zwölf Monaten. Zuvor hat die Untersuchung ergeben, welche Anbieter von unabhängigen Vermittlern am häufigsten vermittelt wurden, wie Veränderungen zum Vorjahr aussehen und mit wem sie am zufriedensten waren.

HALLESCHE, ARAG und IDEAL gehen als Sieger hervor

Die beiden Vorjahressieger der PKV-Bereiche Voll- und Zusatzversicherung stehen demnach weiter ganz oben in der Maklergunst. Im Bereich der Vollversicherung erhielt die HALLESCHE von den unabhängigen Vermittlern die meisten Geschäftsanteile. Auf Platz 2 rangiert die HanseMerkur, die den Abstand im Vergleich zum Vorjahr reduzieren konnte. Die Barmenia komplettiert das Podest und bestätigt die Reihenfolge aus dem Vorjahr.

Bei den PKV-Zusatzversicherungen geht erneut die ARAG als Sieger hervor. Der immer noch große Abstand zu den zweit- und drittplatzierten Unternehmen reduzierte sich jedoch leicht im Vorjahresvergleich. Im Ergebnis kann sich die HanseMerkur mit einem hauchdünnen Vorsprung auf die Barmenia den 2. Rang erkämpfen.

Im erstmals ermittelten Pflege-Bereich siegt die IDEAL vor der Allianz. Mit etwas Abstand folgen dicht beieinander dann der Münchener Verein auf Rang 3, die HALLESCHE auf Rang 4 und die DFV auf Rang 5. Die Tabelle zeigt die Top-3-Gesellschaften der analysierten Bereiche (Vorjahresplatzierung in Klammern).

PKV-Vollversicherung

Platz 1	HALLESCHE (1)
Platz 2	HanseMerkur (2)

Platz 3	Barmenia (3)
---------	--------------

PKV-Zusatzversicherung

Platz 1	ARAG (1)
Platz 2	HanseMerkur (5)

Platz 3	Barmenia (3)
---------	--------------

Private Pflegeversicherung

Platz 1	IDEAL
Platz 2	Allianz

Platz 3	Münchener Verein
---------	------------------

Basis des Rankings: Höhe des Geschäftsanteils



Service macht den Unterschied

Die AssCompact AWARD-Studie liefert des Weiteren ein detailliertes Bild über die Zufriedenheit der unabhängigen Vermittler mit den Anbietern in den Themen Unternehmensführung, Produktmanagement, Vertriebsunterstützung, Abwicklungsservice und Courtageabwicklung. Von hoher Relevanz sind dabei laut Untersuchung insbesondere die Flexibilität der Produkte und Tarife, das Preis-Leistungs-Verhältnis sowie die Qualität der Tarifpolitik und die Finanzstärke des Unternehmens. Insgesamt zeigen sich jedoch teilweise große Unterschiede hinsichtlich der wahrgenommenen Serviceleistung. Eine sehr gute Dienstleistungsqualität attestieren die Makler insbesondere der uniVersa, der Barmenia und der HALLESCHE in den beiden PKV-Feldern der Voll- und Zusatzversicherung.

Qualität setzt sich auch im Pflegemarkt durch, darauf lässt die Studie ebenfalls schließen. Der Sieger IDEAL erhält – insgesamt betrachtet – auch die besten Bewertungen. Ebenfalls sehr gute Noten bekommen weiterhin die Allianz und die Württembergische. Die Servicesieger ausgewählter Leistungskriterien werden in der nachfolgenden Abbildung beispielhaft im Bereich der privaten Pflegeversicherung aufgelistet:

Leistungskriterien	Beste Anbieter (private Pflegeversicherung)
Qualität der Tarifpolitik	vigo
Finanzstärke/finanzielle Stabilität	Allianz
Qualität der Abwicklung im Neugeschäft	IDEAL
Flexibilität der Produkte und Tarife	HALLESCHE, IDEAL
Preis-Leistungs-Verhältnis	Allianz



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

Stellenwert der privaten Kranken- und Pflegeversicherung

Außer über das enorm schwierige Marktumfeld der PKV-Vollversicherung wird im PKV-Markt häufig über sogenannte „schwarze Schafe“ diskutiert, die vorwiegend billige und demnach auch meist leistungsschwache Vollkostenpolice vertreiben. Dies mag im Markt vorkommen, jedoch widerlegen die Ergebnisse der AssCompact AWARD-Studie diese Einschätzung. Bei den teilnehmenden unabhängigen Vermittlern verteilen sich die Anteile an vermittelten PKV-Vollkostentarifen auf die Tarifkategorien wie folgt: Topschutz 47%, Standard-schutz 42%, Grundschatz 11%.

Für das Jahr 2017 erwarten die Makler und Mehrfachagenten im PKV-Vollgeschäft mehrheitlich konstante Einnahmen, so ein weiteres Ergebnis der Studie. Für das PKV-Zusatzgeschäft und die private Pflegeversicherung werden leicht steigende Umsatzentwicklungen prognostiziert. Auf Fünfjahressicht stufen nur 12% der unabhängigen Vermittler die Relevanz der PKV-Vollversicherung für ihr Unternehmen als hoch bzw. sehr hoch ein. Sicherlich drückt hier auch die Unsicherheit des Wahljahrs und die wieder aufkeimende Diskussion über die Bürgerversicherung die Stimmung. Die PKV-Zusatzversicherung spielt hingegen bei 56% eine wichtige zukünftige Rolle und die private Pflegeversicherung erreicht hier einen Wert von 70%.

Über die Studie

An der Umfrage beteiligten sich 244 Makler und Mehrfachagenten aus dem Adresspool der bbg Betriebsberatungs GmbH. Die Stichprobe (Ø-Alter = 52,2 Jahre; Ø-Berufserfahrung = 22,6 Jahre; 9,8% weiblich; 90,2% männlich) stellt ein sehr gutes Abbild der Assekuranz- und Finanzvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur dar. Die Studie „AssCompact AWARD – Private Kranken- und Pflegeversicherung 2017“ kann zum Einzelpreis von 1.950 Euro zzgl. gesetzlicher MwSt. erworben werden. Ansprechpartner ist Florian Stasch (Tel: 0921 7575838, E-Mail: stasch@bbg-gruppe.de). Alle weiteren AssCompact Studien können unter www.asscompact-studien.de bezogen werden. ■

Kurzzeit-Haftpflichtschutz von der SituatiVe GmbH für Drohnen

(ac) Die SituatiVe GmbH, Plattform für spontan nutzbare Versicherungslösungen und Betreiber der Marke AppSichern, hat eine neue Haftpflichtversicherung für den Betrieb von Drohnen entwickelt. Den Versicherungsschutz gibt es ab 2,99 Euro für 24 Stunden. Bis zu 28 Tage können abgesichert werden. Der Abschluss ist über alle digitalen Kanäle möglich, der Versicherungsschutz wird sofort bestätigt. Risikoträger für das Angebot ist die R+V.

Für Fluggeräte wie Drohnen besteht Versicherungspflicht

Auch wenn gerade günstige Drohnen oftmals als Spielzeug abgetan werden, sieht die Gesetzgebung (§ 43 Abs. 2 LuftVG) dies im Hinblick auf eine etwaige Gefährdung durch den Gebrauch der Drohne sehr eindeutig. Für den Gesetzgeber ist die Drohne – egal welche Größe oder Gewicht – ein Luftfahrzeug, welches einhergehend der Gefährdungshaftung unterliegt. Einige Haftpflichtversicherer haben das Trendthema bereits in ihre Angebote aufgenommen, aber nicht jede normale Haftpflichtversicherung bietet diese Absicherung.

AXA führt neue Sparte Energy & Chemicals ein

(ac) AXA Corporate Solutions, der Spezialist der AXA Gruppe für Risikomanagement und Versicherungslösungen für industrielle Großkunden, hat zum 01.01.2017 die Sparte Energy & Chemicals eingeführt. Innerhalb dieser neuen Sparte bietet AXA Corporate Solutions ihren Kunden Deckungskonzepte in den Bereichen Sach-, Haftpflicht- und Montageversicherung an. Als einer der marktführenden Versicherer für Kunden aus den Sektoren der konventionellen Energieerzeugung und der erneuerbaren Energien wird AXA Corporate Solutions ihr Zeichnungsspektrum um Versicherungsschutz für chemische Risiken („midstream“ – Transport und Lagerung chemischer Stoffe – sowie „downstream“ Versicherungsschutz für Petro- und Chemiekonzerne) erweitern. Im Bereich Energie will die neue Sparte vor allem Unternehmen ansprechen, die nachhaltig an Klimaschutzzielen mitwirken.

Die Einführung der neuen Sparte erfolgte nach einer einjährigen Entwicklungs- und Investitionsphase. Makler und Kunden sollen von der neuen Einheit heraus besser bedient werden können. Klaus Hoffmann, Chief Underwriting Officer (CUO) Energy and Chemicals AXA Corporate Solutions leitet die neue Sparte in 15 Niederlassungen von AXA Corporate Solutions auf globaler Ebene.

HDI erhöht Deckungssummen für Eisenbahn-Unternehmen

(ac) HDI Global stellt Eisenbahn-Unternehmen in Deutschland deutlich erhöhte Deckungssummen für Haftpflichtversicherungen zur Verfügung. Und das vor dem Stichtag 02.03.2017. Ab dann müssen Unternehmen dieser Branche neue gesetzliche Anforderungen im Hinblick auf den Versicherungsschutz erfüllen. Auslöser der entsprechenden Reform waren die hohen Schäden durch einzelne Zugunglücke in der jüngsten Vergangenheit. Das dann geltende neue „Gesetz zur Stärkung des Wettbewerbs im Eisenbahnbereich“ sieht unter anderem eine deutliche Erhöhung der Mindestpflichtversicherungssumme für Eisenbahnunternehmen vor: Der Deckungsumfang muss von bisher etwa 10 Mio. Euro auf nun 20 Mio. Euro je Schadenfall aufgestockt werden. Die Deckung muss für jede Versicherungsperiode mindestens zweimal zur Verfügung stehen.

Wann die neue Deckungssumme bereitgestellt werden muss, ist abhängig davon, ob bereits eine Betriebsgenehmigung vorliegt, erklärt HDI. Bei Neugenehmigungen zum Betrieb eines versicherungspflichtigen Unternehmens müsse die erhöhte Deckungssumme seit Inkrafttreten des Gesetzes (02.09.2016) nachgewiesen werden. Bei bereits erteilten Genehmigungen gelte die Übergangsfrist bis zum 02.03.2017. Bis dahin sind von der Versicherungspflicht betroffene Unternehmen gefordert, die erhöhte Deckung gegenüber der jeweils zuständigen Landesbehörde bzw. dem Eisenbahnbundesamt nachzuweisen.

uniVersa baut fondsgebundene Rentenversicherung aus

(ac) Die uniVersa hat ihre fondsgebundene Rentenversicherung topinvest ausgebaut. Aufgenommen wurde eine Pflegeoption, durch die Versicherte zu Rentenbeginn frei entscheiden können, ob sie die normale Rente oder eine etwas niedrigere Altersrente und dafür bei Pflegebedürftigkeit die doppelte Rentenzahlung erhalten möchten. Die Option ist innerhalb bestimmter Altersgrenzen automatisch mitversichert – und das kostenfrei und ohne die Beantwortung von Gesundheitsfragen.

Ebenfalls neu aufgenommen wurde ein Rebalancing, mit dem die ursprünglich gewählte Fondsaufteilung wiederhergestellt werden kann. Damit wird sichergestellt, dass das Portfolio dauerhaft so ausgerichtet bleibt, wie es bei Vertragsabschluss gewünscht war, und die Fondsaufteilung

durch die Bewegung an den Kapitalmärkten nicht auseinanderdriftet. Über das Fondspicking ist jetzt auch eine Anlage in börsennotierte Fonds, die die Wertentwicklung eines bestimmten Index abbilden (ETF), möglich. Für sicherheitsorientierte Anleger bietet die Tarifvariante Garant zusätzlich ein dynamisches Drei-Topf-Modell. Das Garantieniveau kann dabei in fünf Prozentstufen zwischen 50 und 90 Prozent der eingezahlten Beiträge selbst bestimmt werden. Die gewählte Beitragsgarantie wird über einen klassischen Deckungsstock und den Wertsicherungsfonds DWS Garant 80 Dynamic sichergestellt. Für den dritten Topf, die freie Fondsanlage, kann zusätzlich ein Lock-in gewählt werden. Ab einem Betrag von 1.000 Euro wird dann das Guthaben automatisch umgeschichtet und vor möglichen Kursverlusten geschützt.

Anzeige



KreVita – Die Krebsversicherung

Für finanzielle Sicherheit vorsorgen



Risikofaktor Krebs

Jedes Jahr erhalten ca. 500.000 Menschen allein in Deutschland die Diagnose Krebs – Tendenz steigend. Eine Krebstherapie belastet Körper und Seele. Daher ist es gut, wenn die finanzielle Seite abgesichert ist. Mit KreVita – Die Krebsversicherung sorgen Sie für eine finanzielle Absicherung im Fall einer Krebserkrankung.

Das Wichtigste auf einen Blick

- ✓ Bei Erstdiagnose einer bestimmten bösartigen Krebserkrankung: bis 100.000 Euro frei verfügbar
- ✓ Die ausgezahlte Summe steht zur freien Verfügung und ist vielseitig einsetzbar, z. B. für unterstützende Heilmaßnahmen, private Zuzahlungen oder den Erholungsurlaub nach der Krebsbehandlung
- ✓ Kinder von 3–18 Jahren sind kostenfrei mitversichert (Je Kind: 1/3 der Versicherungssumme, max. 11.000 Euro)
- ✓ Freie Wahl der Versicherungssumme von 10.000 Euro bis 100.000 Euro
- ✓ Einfache Gesundheitsprüfung – nur eine Antragsfrage
- ✓ Individuelle Beitragsbemessung durch Raucher- / Nichtraucherartife

Das Risiko einmal im Leben an Krebs zu erkranken ist sehr groß:



Eintrittsalter	32 Jahre
Gewählte Laufzeit	25 Jahre
Versicherungssumme	30.000 Euro
Mitversicherung der Kinder	kostenfrei
Monatlicher Zahlbeitrag*	9,53 Euro

* Beitrag unter Berücksichtigung eines Sofortabzugs in Höhe von 25 % für das Kalenderjahr 2016; keine Garantie für die gesamte Vertragsdauer.

Mit jeder KreVita-Police unterstützt die InterRisk eine gemeinnützige Organisation, die sich für krebserkrankte Menschen einsetzt, mit 3 Euro.

Wir informieren Sie gerne ganz ausführlich: 06 11-27 87 -381 oder -382
www.krovita.de

InterRisk
VIENNA INSURANCE GROUP

Basler: BaFin-Zustimmung zur Übertragung des Leben-Bestands

(ac) Die Basler Versicherungen haben die Zustimmung der BaFin zur Übertragung des geschlossenen Bestandes der deutschen Niederlassung der Basler Leben AG an die Frankfurter Leben Gruppe erhalten. Der Bestand der Basler Lebensversicherungs-AG, Hamburg, sei von der geplanten Transaktion nicht betroffen, erklärt dazu die Versicherungsgruppe. Am 17.09.2015 hatte die Muttergesellschaft Baloise bekannt gegeben, den Bestand der deutschen Niederlassung der Basler Leben AG an die Frankfurter Leben Gruppe zu verkaufen. Die Baloise zeichnet über diese Niederlassung bereits seit 2012 kein Neugeschäft mehr. 87 Mitarbeitende, die bisher für diesen Lebensversicherungsbestand zuständig waren, haben ein Überleitungsangebot angenommen und wechseln nach Vollzug der Transaktion zur Frankfurter Leben Gruppe. Nach Angaben des Aufkäufers wird dies vermutlich der 01.02.2017 sein.

Mit dem Deal erwirbt die Frankfurter Leben 128.000 Lebensversicherungsverträge von der Basler und führt diese künftig weiter. Auch der Anspruch auf Überschussbeteiligung bleibt nach Angaben der Run-off-Plattform bestehen. Auch 1,72 Mrd. Euro Kapitalanlagen gehören zu der Übertragung.

ARAG wäre zweiter Deal

Für die Frankfurter Leben bedeutet die BaFin-Erlaubnis den operativen Einstieg in den Markt für sogenannte Run-off-Policen. Als Spezialplattform verwaltet das Unternehmen Bestände, die andere Versicherer nicht mehr aktiv vermarkten. Eigentümer der Frankfurter Leben ist ein Fonds, der derzeit mehrheitlich von der chinesischen Investmentfirma Fosun gehalten wird. Im September 2016 hat die Frankfurter Leben Gruppe 92% der ARAG-Leben-Aktien von der ARAG SE erworben. Die Übernahme der Lebensversicherungen steht noch unter dem Genehmigungsvorbehalt der BaFin und wäre damit der zweite Bestand der Gruppe, die bereits weitere Zukäufe plant.

Private Schadenversicherung aus dem Hause der NÜRNBERGER

(ac) Die NÜRNBERGER Versicherung hat Anfang 2017 mit dem „RisikoSchutz Privat“ eine neue Produktwelt auf den Markt gebracht, die in den beiden Produktlinien Kompakt und Komfort erhältlich ist. Letztere kann mithilfe des Bausteins KomfortPlus noch ergänzt werden.

In der Hausratversicherung Komfort sind künftig beispielsweise Phishing-Schäden beim Online-Banking und der Kunden-, Scheck- und Kreditkartenmissbrauch mitversichert. Viele Leistungsgrenzen wurden erhöht. In der Wohngebäudeversicherung Komfort sind jetzt Ableitungsrohre beitragsfrei bis 5.000 Euro mitversichert, ohne dass eine Dichtigkeitsprüfung verlangt wird. Dies gilt auch für den Baustein KomfortPlus, in dem die Entschädigungssumme 20.000 Euro beträgt.

Motorgetriebene Flugmodelle mitversichert

In der Privathaftpflichtversicherung Komfort wurde die Versicherungssumme für Personen-, Sach- und Vermögensschäden auf 50 Mio. Euro erhöht. Außerdem sind künftig motorgetriebene Flugmodelle wie Drohnen und Modellflugzeuge bis zu einem bestimmten Gewicht mitversichert. Schäden durch elektronischen Datenaustausch deckt das Komfort-Produkt bis zur Versicherungssumme ab.

Die Unfallversicherung Komfort bietet künftig auch Versicherungsschutz bei Unfällen durch Übermüdung, Einschlafen und Erschrecken. Außerdem sind Unfälle durch Alkoholeinfluss (ab 18 Jahre) gedeckt.



Motorgetriebene Flugmodelle sind in der Privathaftpflichtversicherung Komfort nun mitversichert.

Konzern VKB bringt Pflegetagegeld-Tarife

(ac) Die Bayerische Beamtenkrankenkasse und die UKV – Union Krankenversicherung, die zum Konzern der Versicherungskammer Bayern gehören, haben zum Jahresbeginn mit „PflegePRIVAT Premium“ und „PflegePRIVAT Premium Plus“ zwei Pflegetagegeld-Tarife auf den Markt gebracht. Diese bieten Leistungen in allen fünf Pflegegraden sowie eine hohe Einmalzahlung, wenn der Pflegefall eintritt (ab Pflegegrad 2). Damit kann der Versicherte zum Beispiel seine Wohnung barrierefrei und pflegerecht anpassen, Hilfsmittel anschaffen oder eine Haushaltshilfe bezahlen. Ab Pflegegrad 3 ist er von der Beitragspflicht befreit.

Im Tarif „PflegePRIVAT Premium Plus“ gibt es zudem schon ab Pflegegrad 2 bei vollstationärer Pflege 100% Leistung. Falls der Versicherte ins Krankenhaus muss, zur Reha oder zur Kur geht, wird seine Leistung aus der Pflegezusatzversicherung nicht eingeschränkt. Beide Tarife leisten ohne Wartezeit, vom ersten Tag an, gegebenenfalls auch rückwirkend.

Neuer Wohnungsschutzbrief für Allianz-Hausrat-Kunden

(ac) Wenn die Waschmaschine mal unerwartet streikt, kann Hausrat-Kunden nun der neue Allianz Haus- und WohnungsschutzbriefPlus (HWSPlus) helfen. In dem Schutzbrief ist ein Reparaturservice für Haushaltsgroßgeräte (Herde, Kühlchränke, Tiefkühlgeräte, Spülmaschinen, Waschmaschinen, Wäschetrockner) enthalten. Die Allianz übernimmt die Kosten für die Anfahrt des Technikers sowie die Diagnose des technischen Fehlers. Soll das Gerät repariert werden, wird auch die Arbeitszeit des Handwerkers für die Instandsetzung bezahlt. Kosten für Ersatzteile über 25 Euro müssen jedoch vom Kunden getragen werden. Muss ein Ersatzteil erst bestellt werden, übernimmt die Allianz auch die Kosten für die zweite Anfahrt des Technikers. Den Komplettservice erhalten Allianz-Kunden nach einem Anruf bei den Assistance-Experten von Allianz Worldwide Partners. Ein bundesweites Dienstleisternetzwerk ermöglicht die schnelle Entsendung eines Technikers. Die Kosten für den Einsatz werden direkt mit dem Handwerksbetrieb abgerechnet.

Im neuen Allianz Haus- und WohnungsschutzbriefPlus sind zudem neun weitere „Pannenhelfer“ rund um das eigene Zuhause eingeschlossen, wie zum Beispiel ein Schlüsselnotdienst, ein Rohrreinigungsservice oder die Entfernung von Wespennestern.



Individuell

Golden BU mit Pflegeversicherung: Der passende Berufsunfähigkeitschutz mit Pflegeschutz

- Pflegeabsicherung zusätzlich zu Ihrer BU-Absicherung
- volle Pflegerentenleistung ab drei ADL oder Demenz der GDS Stufe fünf
- Option auf eigenständige Anschluss-Pflegerentenversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung

Finanzchef24 vergibt Gütesiegel für Gewerbehaftpflicht

(ac) Erstmals hat die Finanzchef24 GmbH einen „Tarifmonitor“ für die gewerbliche Haftpflichtversicherung erstellt und vergibt an die Tarifsieger das Gütesiegel „Bestes Preis-Leistungs-Verhältnis“. Untersucht wurden die Prämien für Gründer und etablierte Unternehmen aus den fünf Berufsgruppen Handwerk, Gastronomie, Schönheitswesen, Gesundheitswesen sowie freie Berufe. Dafür verglich der digitale Versicherungsmakler im Dezember 2016 die Angebote seiner 46 Versicherungspartner. Die detaillierten Ergebnisse sind unter www.finanzchef24.de nachzulesen. Gleichzeitig zeigt der Tarifmonitor auf, wie sich die Preise der Anbieter bei mehr oder weniger identischen Versicherungsleistungen unterscheiden.

Preisunterschiede bis zu 1.000 Euro

Bei gleicher Betriebsart, Deckungssumme, Selbstbeteiligung und ähnlichen Leistungseinschlüssen hat das Vergleichsportal demnach Prämienunterschiede von einigen 100 bis sogar 1.000 Euro gefunden. So zahle beispielsweise ein Gebäudereiniger mit mittelgroßem Betrieb im Tarif mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis 1.215,59 Euro jährlich, im teuersten dagegen 2.825,12 Euro. Gründer würden in der Anfangsphase zudem zusätzlich von speziellen Gründer Rabatten profitieren. Ein junger Hausmeisterbetrieb könne so für 267,75 Euro im Jahr optimal abgesichert werden. Zum Vergleich: Der Preis für den teuersten Tarif betrage 708,86 Euro.

Erweiterung geplant

Der Tarifmonitor von Finanzchef24 soll nun jährlich erscheinen. Zudem soll er erweitert werden. Ein Preis-Leistungsüberblick samt Gütesiegel soll auch für die betriebliche Rechtsschutz- und Inhaltsversicherung jährlich veröffentlicht werden. Das Gewerbeportal Finanzchef24 bietet mit Finanzchef PRO auch eine B2B-Version für Versicherungsmakler.

Münchener Verein steigert Gesamtergebnis

(ac) Die Münchener Verein Versicherungsgruppe konnte eigenen Angaben zufolge im Geschäftsjahr 2016 in ihrer größten Sparte – der Krankenversicherung – 21.488 Neukunden gewinnen und kommt so auf 317.225 versicherte Personen. Das entspricht einer Steigerung von 7,3% im Vergleich zum Vorjahr. Bei der Krankenzusatzversicherung beinhaltet der Bestand nach einer Zunahme um 11,1% jetzt 237.090 Personen. In allen drei Sparten – Krankenversicherung, Lebensversicherung und Allgemeine Versicherung – konnte der Münchener Verein 2016 sein Vertriebsergebnis insgesamt steigern. Der Kapitalanlagenbestand erhöhte sich gruppenweit von 6,12 Mrd. auf 6,4 Mrd. Euro.

Die Sparte Allgemeine Versicherung hat 2016 ihr Vertriebsergebnis um 16% erhöht und konnte ihre Beitragseinnahmen um 3,8% auf 52,7 Mio. Euro steigern. Für Versicherungsfälle wurden 37,8 Mio. Euro aufgewendet (2015: 35,5 Mio. Euro). Die Lebensversicherung verzeichnete Beitragseinnahmen von 140 Mio. Euro. Die Krankenversicherung konnte ihre Beitragseinnahmen auf 509 Mio. Euro aufstocken.

Gothaer bringt neue Cyberpolice für Unternehmerkunden

(ac) Die Gothaer hat zum Jahresbeginn ihr Portfolio für Unternehmerkunden um eine Cyberversicherung erweitert. Mit verschiedenen Bausteinen kann der Cyberschutz individuell zusammengestellt werden. Die beiden obligatorischen Bausteine „Haftpflicht“ und „Eigenschaden“ sichern die Grundrisiken ab. Zusätzlich kann der Kunde die optionalen Bausteine „Betriebsunterbrechung“, „Vertragsstrafe“ und „Erweiterte Eigenschäden“ hinzunehmen. Der Baustein „Vertragsstrafe“ deckt Ansprüche bei Verletzung von Sicherheitsstandards der Kreditkartenfirmen ab. Das Modul „Erweiterte Eigenschäden“ greift bei Schäden von innen, die durch Mitarbeiter entstehen.

Erweiterung geplant

Zusammen mit verschiedenen Dienstleistern übernimmt die Gothaer nach einer ersten Schadeneinschätzung mithilfe von IT-Forensik das Krisenmanagement. Aktuell richtet sich das Angebot nur an Bestandskunden mit einem jährlichen Umsatz von mindestens 5 Mio. Euro. Eine Erweiterung auf andere Kundenbereiche ist nach Unternehmensangaben in Planung.



Der Baustein „Vertragsstrafe“ deckt Ansprüche bei Verletzung von Sicherheitsstandards der Kreditkartenfirmen ab.

Versicherungskunden ambivalent in Sachen Digitalisierung

(ac) Die Digitalisierung ist eines der wichtigsten Themen der Versicherungswirtschaft. Versicherer und Vermittler erwarten sich insbesondere Kosteneinsparungen und schnellere Prozesse. Scheinbar erwarten sich aber auch Versicherungskunden Vorteile von der Digitalisierung. So sagen nahezu zwei Drittel der deutschen Versicherungskunden, dass sie durch die verstärkte Digitalisierung im Versicherungswesen bei der Erledigung von Versicherungsangelegenheiten Zeit einsparen, persönlichen Freiraum gewinnen und eine Reduzierung der Bearbeitungszeiträume bemerken. Dies ist zumindest das Ergebnis der YouGov-Studie „Kundenmonitor Assekuranz“ mit dem Schwerpunktthema „Digitalisierung“.

Die Bedenken der Kunden

Gleichzeitig werden aber auch Bedenken geäußert. So machen sich fast zwei Drittel der Befragten Sorgen darüber, was passiert, wenn beispielsweise etwas bei der Datenübermittlung schiefgeht. Auch sorgen sie sich darum, den persönlichen Kontakt zum Berater zu verlieren. Dabei gehört der persönliche Kontakt zu einem Berater weiterhin für die Mehrheit

zum Prozess eines Versicherungsabschlusses hinzu. So informieren sich nahezu zwei Drittel vor einem Abschluss bei einem Versicherungsvermittler, ein Viertel zieht Bekannte und Verwandte zu Rate. Insgesamt verzichtet momentan lediglich jeder Zehnte im Rahmen der „Customer Journey“ auf einen persönlichen Kontakt, so die Studie.

Postversand bevorzugt

Trotz der vielfältigen Möglichkeiten, Verträge, Schadenbelege oder andere relevante Dokumente den Versicherungen digital zukommen zu lassen, wird auch hier das persönliche Vorbringen oder der postalische Versand von Dokumenten weiterhin mehrheitlich präferiert, auch das hat YouGov herausgefunden. So würde über die Hälfte der Befragten einen unterschriebenen Versicherungsvertrag persönlich beim Vertreter oder Makler vorbeibringen. Knapp ein Drittel möchte den Vertrag mit der Post versenden. Ein Viertel kann sich vorstellen, eine Police einzuscannen und per Mail zu versenden, das Abfotografieren und Versenden über ein passwortgeschütztes Kundenportal kann sich immer noch jeder Achte vorstellen.

Anzeige

Jetzt durch Expansion Ihre Zukunft sichern

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

Wir bieten:

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

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



Eine Initiative von:

AssCompact
Unternehmen & Immobilien

Resultate
Institut für Immobilienanalysen
und Bewertungsgutachten (IGB)

DER BESTANDSMARKTPLATZ
Und Ihre Zukunft hat Bestand.

BaufiSecure: Neue Absicherung für Immobilienfinanzierung

(ac) Aufgrund der anhaltenden Niedrigzinsphase werden so viele Baufinanzierungen abgeschlossen wie noch nie. Gleichzeitig kommt es aber durch rechtliche Neuerungen wie die Wohnimmobilienkreditrichtlinie zu höheren Anforderungen an alle Beteiligten. BaufiSecure bietet Kunden und Vermittlern neue Möglichkeiten, um eine Immobilienfinanzierung flexibel abzusichern.

Seit Oktober 2016 ist das neue Produkt BaufiSecure auf dem Markt, das unabhängig vom Darlehensgeber ausschließlich die monatlichen Finanzierungsraten während der Zinsbindung absichert. Die Leistungen sind flexibel gestaltbar und können auf die individuellen Kundenwünsche angepasst werden. So können zwischen 50 und 100% der monatlichen Rate bis zu 15 Jahre lang mit BaufiSecure abgesichert werden. Dabei stehen dem Kunden drei Absicherungsoptionen zur Verfügung. 1. Todesfall, Arbeits- und Erwerbsunfähigkeit, unfreiwillige Arbeitslosigkeit, 2. Todesfall, Arbeits- und Erwerbsunfähigkeit sowie 3. Todesfall. Der monatlich gleichbleibende Versicherungsbeitrag ergibt sich abhängig von der gewählten Absicherungsoption, der Höhe der abzuschließenden Monatsrate (bis zu 2.500 Euro) und der Länge des Absicherungszeitraums (bis zu 15 Jahre).

Umfassende Deckung, vereinfachte Gesundheitsfragen

Im Leistungsfall kann der Darlehensnehmer auf eine umfassende Deckung bauen: Im Falle der Arbeitsunfähigkeit (Krankheit länger als sechs Wochen) tritt der Leistungsfall sofort ein. Die Absicherung der Finanzierungsrate ist unabhängig von Beruf, Freizeitgestaltung oder Lebenswandel möglich. Darüber hinaus wurden die Gesundheitsfragen vereinfacht.

Das Produkt BaufiSecure wurde von der BaufiSecure GmbH & Co. KG in Kooperation mit der französischen Versicherungsgesellschaft CNP Assurances auf dem deutschen Markt eingeführt.

Run-off: Compre gibt zwei Übernahmen bekannt

(ac) Compre, ein Versicherungs- und Rückversicherungs-Run-off-Spezialist, hat in diesem Jahr bereits zwei Bestandsübernahmen bekannt gegeben, so zuletzt etwa eine Akquisition von Swiss Re International SE (Swiss Re Int), Luxemburg. Die Transaktion betrifft einen Versicherungs- und Rückversicherungsbestand in Run-off, der seinerzeit durch RW Gibbon (Underwriting Agencies) Ltd und RW Gibbon & Son Ltd (Gibbon Pools) in den Jahren 1950 bis 1972 gezeichnet wurde. Die Vereinbarung mit Compre führt für Swiss Re Int. zu einer Finalität für die Beteiligung an den Gibbon-Pools.

Die Transaktion markiert Compres 23. Bestandsübernahme. Darüber hinaus hat Compre bisher zehn Gesellschaften in Abwicklung übernommen. Anfang Januar hat das Unternehmen bereits den gesamten Versicherungs- und Rückversicherungsbestand in Abwicklung der UK Branch der AG Insurance SA übernommen. Compre, das sich in privatem Besitz befindet und auf europäischer Ebene tätig ist, hofft, 2017 weitere Akquisitionen durchführen zu können.

W&W-Gruppe baut ihr Digitalangebot weiter aus

(ac) Die Wüstenrot & Württembergische-Gruppe (W&W) hat im Rahmen ihrer Digitalstrategie 75% der Anteile des InsurTech-Unternehmens treefin AG erworben. Ziel der Transaktion ist es, den von treefin entwickelten „digitalen Finanzassistenten“ allen Kunden der W&W im Laufe des Jahres 2017 zugänglich zu machen. Diese sollen damit mehr Übersicht und Komfort bei der Nutzung ihrer Bank- und Versicherungsprodukte erhalten. Mit dem App-basierten Angebot können die W&W-Kunden zukünftig ihre Konten, Versicherungen und Bausparverträge – mobil oder am PC – einsehen, ihre Überweisungen tätigen und Beratungsangebote anfordern – unabhängig von welcher Bank, Versicherung oder Bausparkasse.

Neue Digitalisierungsprojekte ziehen sich im Unternehmen durch alle Bereiche

Bereits im vergangenen Jahr hat die W&W-Gruppe zahlreiche neue Online-Angebote und -Services eingeführt. So konnten W&W-Kernprodukte wie das Wüstenrot-Wohnsparen oder die Risikolebensversicherung der Württembergischen ihre Online-Premiere feiern. Die Wüstenrot Bank widmet sich außerdem mit dem „Wüstenrot ETF Managed Depot“ den sogenannten „Robo-Advisors“. Mit inzwischen rund zehn Kunden-Apps bietet die W&W außerdem eine breite Palette für mobile Endgeräte an. So können mit der Rechnungs-App der Württembergischen Krankenversicherung beispielsweise Rechnungen und Rezepte digital eingereicht werden.

Neue Unfallversicherung aus dem Haus der Waldenburger Versicherung

(ac) Die Waldenburger Versicherung AG, Tochter der Würth-Gruppe, bietet eine neue Unfallversicherung in den zwei Tarifvarianten Premium und Premium Plus. Gegenüber den Allgemeinen Unfallbedingungen verfüge das neue Produkt über insgesamt 78 Leistungsverbesserungen, so die Waldenburger. Unter anderem berücksichtigt die Gliedertaxe in beiden Tarifen den Stimmverlust mit einem Invaliditätsgrad von 100%. In beiden Tarifvarianten gilt des Weiteren ein höherer Verzicht bei der Mitwirkung von Krankheiten und Gebrechen an einem Unfall.

Fahradhelm getragen: Erhöhte Invaliditätsleistung

Außerdem wurde die Einstufung in den Kindertarif auf das 17. Lebensjahr verlängert. Hat ein Kind bei einem Fahrradunfall einen Helm getragen, erhöht sich die Invaliditätsleistung um 10%, die maximale Vollinvaliditätssumme beträgt dabei 1 Mio. Euro. Bei Unfällen im Ausland wird das doppelte Krankenhaustagegeld geleistet und die Kosten für Zahnspangen werden bis zu 1.000 Euro übernommen. Darüber hinaus werden auch Nachhilfe-, Kindergartenausfall- und Schulausfallgeld übernommen, sofern ein Krankenhaustagegeld von 15 Euro vereinbart wurde. Zusätzlich erhalten Schwerverletzte im Premium-Plus-Tarif eine Sofortleistung bis 20.000 Euro und bei Arbeitsunfähigkeit gilt Beitragsbefreiung.


XL Catlin mit ergänzendem Cyberbaustein in Haftpflicht

(ac) Der Industrierversicherer XL Catlin hat sein Casualty-Versicherung um eine Cyberlösung ergänzt. Das neue Angebot richtet sich an mittelgroße und größere Unternehmen in Deutschland, der Schweiz, Spanien und Skandinavien, die keine alleinstehende Cyberversicherung anstreben.

Schutz in zwei Varianten

Die neue Lösung sichert sowohl Eigenschäden als auch Drittschäden ab, die durch einen Cyberstörfall entstehen. Dabei stehen Kunden zwei verschiedene Varianten zur Verfügung. „Cyber I“ bietet eine Deckungskapazität bis 1,5 Mio. Euro, „Cyber II“ bis zu 5 Mio. Euro.

Anzeige



Mit Ihrem persönlichen Maklerpool sind Sie da, wo Sie hinwollen. Garantiert!

Ihr Erfolgsrezept für die erfolgreiche Kundenberatung

- Persönliche Beratung und effiziente Backoffice-Unterstützung in allen Sparten
- Attraktives Courtagemodell mit Top- und Premiumkonditionen
- Kostenfreies CRM-System mit integrierten Vergleichs- und Beratungstools
- 100-prozentige Bestandssicherheit
- Umfassendes Weiterbildungsangebot zu Sonderkonditionen

FINET
MEHRWERT IM NETZWERK

Informieren Sie sich jetzt!

Tel.: 06421 1683-123, E-Mail: vertrieb@finet.de

Neue Kasseler Straße 62 C-E, 35039 Marburg, info@finet.de, www.finet.de

„Zurich setzt weiterhin ganz klar auf den Maklervertrieb“

Interview mit Jawed Barna, Vorstand Vertrieb & Partnerschaften, und Hermann Schrögenauer, Leitung Makler Retail bei Zurich Deutschland

Die Zusammenlegung des Leben- und Sachgeschäfts von Zurich hat auch Auswirkungen auf die Vertriebsstrukturen. Der Maklervertrieb soll davon profitieren und weiterhin eine bedeutende Rolle spielen. Zudem sind neue digitale Services und neue Produkte am Start.

Herr Barna, bei Zurich gibt es in Sach und Leben neue Strukturen. Welchem Zweck dient der Umbau?

Jawed Barna Die organisatorische Zusammenführung der Segmente Leben und Sach wird uns helfen, effizienter zu werden und im Markt einheitlich aufzutreten. Wir werden die Komplexität im Unternehmen weiter reduzieren und uns damit stärker positionieren. Wir fokussieren uns noch stärker auf die Kunden und entwickeln Produktlösungen und Servicedienstleistungen spürbar schneller.

Wie weit sind Sie in der Umsetzung?

JB Wir sind auf einem sehr guten Weg. Wir haben im vergangenen Herbst unsere neue Struktur verabschiedet. Darin spiegelt sich eine deutlichere Kunden- und Vertriebsorientierung wider. Erstmals gibt es mit meiner Ernennung einen Vertriebsvorstand, der für alle Vertriebe verantwortlich ist, inklusive des Direktkanals, der Tochtergesellschaften wie Real Garant, Bonnfinanz und Baden-Badener Versicherung sowie des Joint Ventures mit dem ADAC.

„Wir werden die Komplexität im Unternehmen weiter reduzieren und uns damit stärker positionieren. Wir fokussieren uns noch stärker auf die Kunden und entwickeln Produktlösungen und Servicedienstleistungen spürbar schneller.“

Jawed Barna

Hermann Schrögenauer Im Maklervertrieb werden wir die Zusammenführung und die vertriebliche Neuausrichtung der bisher getrennten Segmente Leben und Sach im zweiten Quartal 2017 umsetzen. Ich werde dabei künftig den gemeinsamen Maklervertrieb leiten. Zurzeit sind wir in der Feinkonzeption. Fest steht, dass wir für unsere Geschäftspartner ein verlässlicher Partner sein werden.

Welche Vorteile ergeben sich konkret für die Makler?

HS Wir setzen die Fokussierung auf unsere Geschäftspartner konsequent fort. Wir werden uns auf Initiativen und Aktivitäten konzentrieren, die nachhaltig positive Veränderungen bewirken. Die Vertriebspartner werden für Sach und Leben wieder klare Ansprechpartner vor Ort und in der Zentrale bekommen. Intelligente Prozesse unterstützen uns dabei, dass das Geschäft möglichst einfach und „dunkel“ verarbeitet wird.

Sie betreiben die Marken Baden-Badener, Bonnfinanz und DA Direkt unter dem Dach von Zurich. Hat das Zukunft?

JB Unsere Marken sind heute durchweg gut positioniert. Unser Ziel ist es, auch künftig die Ertragskraft insgesamt zu stärken, Effizienzen zu heben und Innovationen im Sinne einer konsequenten Kundenorientierung voranzutreiben. Dazu, wie wir dies künftig in unserer Organisation in Deutschland am besten erreichen, gibt es derzeit verschiedene Vorschläge.

Zurich investiert viel Geld in die Online-Kanäle. Verschieben sich Geschäftsanteile in Richtung Online-Vertrieb?





„Natürlich wollen wir das bis dato schon gute Geschäft über Vertriebe und Pools ausbauen. [...] Nichtsdestotrotz halten wir an der Betreuung von Einzelmaklern mit individuellen Maklerbetreuern fest.“

Hermann Schrögenauer

JB Eines vorweg: Zurich setzt weiterhin ganz klar auf den Maklervertrieb und investiert auch zukünftig in diesen Vertriebsweg. Wir verkennen aber auch nicht die Zeichen der Zeit. Der ROPO-Kunde – „Research Online – Purchase Offline“ – mischt schon heute den bekannten Verkaufsprozess auf. Von uns werden auf solche Entwicklungen entsprechende Antworten erwartet. Folglich werden wir das Online-Geschäft ausweiten und entsprechende Lösungen für den Kunden bieten. Die hierzu gestarteten Produktentwicklungsaktivitäten kommen dabei grundsätzlich auch unseren Partnern im Maklervertrieb zugute.

Der Maklervertrieb behält also komplett seine Bedeutung?

HS Wir konzentrieren uns auf jene Partner und Aktivitäten, die nachhaltig positive Veränderungen bewirken. Wesentlich hierbei sind natürlich unsere Geschäftspartner im Maklervertrieb. Dabei haben wir mit sehr heterogenen Modellen zu tun. Ich bin überzeugt, dass es zu einer Konsolidierung am Maklermarkt kommen wird. Viele Aktivitäten wie die Unterstützung im Beratungsprozess, im Bestandsmanagement und bei der Bewältigung der immer stärker werdenden „Bürokratie“ – es seien nur PRIIPs, KIID, IDD genannt – werden entweder von größeren Vertriebspartnern oder Pools übernommen. Trotz dieser Herausforderung wird der Umsatzanteil der Makler am Gesamtgeschäft in Deutschland zunehmen. Die Bedeutung, die wir Maklern grundsätzlich zurechnen, wird in meiner Ernennung zum verantwortlichen Makler-Vertriebschef zum Ausdruck gebracht.

Bei Versicherern ist viel von Effizienzsteigerung die Rede. Das bedeutet auch im Maklervertrieb das Vorantreiben der digitalen Arbeitsprozesse. Inwieweit investieren Sie hier?

JB Von uns erwartet man zu Recht, dass wir ganz vorne dabei sind, wenn es um zeitgemäße Angebote geht. Entsprechend werden wir unseren Geschäftspartnern Tools für einen vollautomatischen Verkaufsprozess in unseren Systemen zur Verfügung stellen. Von der elektronischen Unterschrift, der automatisierten Risikoprüfung bis hin zur Dunkelverarbeitung der digital übermittelten Anträge. Als Gründungsmitglied der BiPRO-Initiative arbeiten wir eng mit den Vergleichern und Softwarehäusern zusammen, um unseren Partnern die internen Möglichkeiten ohne Systembruch zur Verfügung zu stellen. Weiterhin investieren wir in unsere eige-

nen Systeme: Im Bereich der Sachversicherung werden wir mit der Einführung unseres neuen Verwaltungssystems neue Maßstäbe setzen. Zudem planen wir, 2017 mit einem neuen Maklerweb für Leben und Sach an den Start zu gehen.

Würde es nicht effizienter sein, mehr Geschäft über große Vertriebe und Maklerpools zu generieren?

HS Natürlich wollen wir das bis dato schon gute Geschäft über Vertriebe und Pools ausbauen. Darum haben wir unsere Außendienststruktur mit der Etablierung von Key-Account-Managern auf die Bedürfnisse der Partner ausgerichtet. Nichtsdestotrotz halten wir an der Betreuung von Einzelmaklern mit individuellen Maklerbetreuern fest.

Und welche Auswirkungen werden die allgemeinen Entwicklungen auf Ihre Vergütungssysteme haben?

HS Wir überprüfen kontinuierlich unsere Vergütungssysteme im Einklang mit regulatorischen Vorgaben und im Zusammenhang mit aktuellen Marktgegebenheiten. Wir wollen unseren Geschäftspartnern eine faire Vergütung für ihre Vermittlungsaktivitäten bieten. Weiterhin möchten wir unsere Partner in die Lage versetzen, unsere Produkte haftungssicher zu vermitteln. Hierzu haben wir unter anderem einen digitalen Beratungsnavigator entwickelt und bereiten uns jetzt auf die Herausforderungen vor, die mit der IDD kommen.

Die klassische Lebensversicherung hat Zurich aussortiert. Welche Produkte werden für Sie jetzt wichtig sein?

JB Zurich war der Vorreiter im Bereich der fondsgebundenen Lebensversicherungen. Unserem zunächst oft abwartend beäugten Abschied aus der Klassik sind letztlich alle maßgeblichen Wettbewerber gefolgt. Wir haben sehr vorausschauend agiert und stehen dementsprechend auf solidem finanziellem Fundament. Heute verfügen wir über das sicherlich attraktivste Portfolio bei fondsbasierten Produkten und der Biometrie. Unseren erfolgreichen Kurs werden wir fortsetzen. Erst im Januar haben wir mit dem einzigartigen Garantieprodukt VarioInvest unsere fondsgebundenen Versicherungen komplettiert. Im Bereich Nicht-Leben werden wir im Mai eine neue Absicherungsform für den Bereich SHUR einführen. ■



Neue Perspektiven für Kunden und Vermittler

Die NÜRNBERGER Versicherungsgruppe hat sich für 2017 die weitere Implementierung digitaler Services vorgenommen. Zudem will man mit neuen Produkten in den Bereichen Biometrie und Altersvorsorge Kunden und Vermittler überzeugen.

Research online, Purchase offline: Der Kunde recherchiert im Internet, aber der Abschluss erfolgt offline. Das im Versicherungsmarkt als ROPO bekannte Phänomen greift immer mehr um sich. Inzwischen sind 53% aller Abschlüsse und damit mehr als die Hälfte ROPO. Durch dieses veränderte Kundenverhalten wird der Einkauf von der Beratung bis hin zum Abschluss in Bezug auf den Online- oder Offlineprozess zunehmend hybrider. Eine interessante Tendenz dazu: Aktuell nur noch 18% der Versicherungskunden informieren sich nicht im Internet – und die Zahl sinkt kontinuierlich (Quelle: GDV, Positionen 4/2016).

Mit ROPO wird die Situation der Versicherungsvermittler komplexer. Wer hier zukünftig Erfolg haben will, sollte zwei Dinge beherrschen: persönlich beraten und digital kommunizieren. Der duale Ansatz beinhaltet einerseits, dass es Vertrieb ohne Technik nicht mehr geben wird. Andererseits jedoch findet der Vertrieb, der Technik konsequent nutzt, auch in Zukunft seinen Markt. Damit sind die Erwartungen der Vermittler an die Versicherer klar:

- Sie wünschen sich, dass die Bestandsdaten von den Versicherungsunternehmen dunkel in ihr Maklerverwaltungsprogramm überspielt werden, ohne eigenerfasste Daten zu überschreiben.
- Sie erwarten eine simple Bedienung: ein automatisierter Bestandsabgleich mit einfachen und effizienten Tools. Nach einmaliger Anmeldung am Arbeitstag wollen sie auf alle relevanten Versicherer-Portale zugreifen (Stichwort: Single Sign-on).
- Sie verlangen Datensicherheit: Ihre Kunden- und Vertragsdaten sollen geschützt bleiben.

Das hat auch AssCompact in seiner jüngsten TREND-Studie dargelegt und nachgewiesen: Den höchsten Mehrwert erwarten Makler und Mehrfachagenten aus schnelleren Prozessabläufen, der Rationalisierung der Abläufe im Vermittlerbetrieb und der besseren Betreuung der Bestandskunden durch Digitalisierung. Die größte digitale Unterstützung erhalten die Vermittler demnach bereits heute in den Bereichen Produktvergleich und -auswahl (Produktbewertung, Angebotsvergleiche), bei Antrag und Einreichung (Risiko-Voranfragen, elektronische Signatur) sowie der Kunden- und Vertragsverwaltung (Online-Bestandsinformationen).

Innovative Vertriebsunterstützung

Die NÜRNBERGER will in diesem Sinne Maklern das Arbeitsleben erleichtern. Daher investiert der Versicherer intensiv in die digitale Vertriebsunterstützung, zum Beispiel die Umsetzung der BiPRO-Normen zur Prozessoptimierung im Maklerbüro, und in innovative Verkaufunterstützung wie die Beratungstechnologie und die Umsetzung der NÜRNBERGER-Angebotsbox. Die neue Beratungstechnologie können die Vertriebspartner dabei auf jedem

Betriebssystem und Endgerät nutzen. Die Dienstleistungszentren Leben/Kranken/Schaden unterstützen zusätzlich bei der Angebotserstellung. Mit der neuartigen Angebotsbox wird Verkauf für den Vertriebspartner noch komfortabler.

Der digitale Prozess vom Angebot bis zur Vertragsunterschrift ist folglich sichergestellt. Bei aller Technik und Digitalisierung fehlt aber noch der wichtigste Faktor: der Mensch. Die Vertriebsleiter und Vertriebsleiterinnen sind die Klammer zur Technik. Mit dem Tandem-Modell wurde die Vor-Ort-Betreuung optimiert: Jeder Makler und Mehrfachagent wird von zwei qualifizierten Spezialisten in der Personen- und Schadenversicherung unterstützt.

Neue NÜRNBERGER Produktwelt

Neben den digitalen und persönlichen Services besteht aber weiterhin auch ein marktrelevantes Sparten- und Produktspektrum. So entdecken immer mehr Versicherer den Biometrie-Markt. Makler müssen bei der Produktauswahl die Angebote regelrecht screenen. Die NÜRNBERGER kennt diesen Markt schon lange: Mit rund 1,1 Millionen Verträgen gehört sie zu den drei großen BU-Versicherern in Deutschland.

Um den Kunden- und Vermittlerbedürfnissen noch besser gerecht zu werden, stehen seit Jahresanfang neue Lösungen zur Absicherung der Arbeitskraft und der Altersvorsorge an. Weniger, dafür passend – so lautet das Motto für die zukunftsorientierte Produktgestaltung. Unter dem Slogan „Unsere beste BU seit 1884“ wurde das Bedingungsmerkmal der bestehenden Berufsunfähigkeitsversicherung in zehn Leistungsmerkmalen weiter verbessert. Wesentliche Pluspunkte sind der dauerhafte Verzicht auf abstrakte Verweisung sowie der Verzicht auf eine Berufswechselprüfung in allen Tarifvarianten.

Die wichtigste Neuerung jedoch ist eine reformierte Tarifikalkulation. Ein BU-Scoring-System sorgt dafür, dass nur sieben einfache Fragen zur Tätigkeit eine faire Einstufung in eine von zehn Berufsgruppen ermöglichen. Das Ergebnis: eine risikogerechte und für viele Kunden günstigere Prämienkalkulation.

Fondsgebundene Altersvorsorge

Doch neben der Biometrie bleibt die Altersvorsorge ein wichtiges Geschäftsfeld und ein Muss in der Beratung. Aktuell zwingt das niedrige Zinsumfeld allerdings Versicherer, Berater und Kunden zum Umdenken: Garantien werden immer teurer und Renditechancen klassischer Rentenprodukte sinken. Dennoch wollen die meisten Kunden nicht komplett auf eine Garantierente verzichten. Und so gibt es gute Gründe für die neue fondsgebundene Altersvorsorge der NÜRNBERGER.

Das 3-Topf-Hybrid InvestGarant bietet ein garantiertes Erlebensfallkapital, dessen Höhe flexibel von mindestens 50% bis über 100% der Beitragssumme festgelegt werden kann. Die Aufteilung des eingezahlten Kapitals richtet sich dabei nach dem gewünschten Chance-Risiko-Profil. Bei der niedrigsten Garantiestufe wird der Sparbeitrag kaum mehr in die konventionelle Anlage, sondern in Fonds investiert. Die Fondszusammensetzung wird vom Versicherten frei festgelegt oder bei Wahl eines vermögensverwaltenden Portfolios durch die NÜRNBERGER laufend kostenfrei optimiert. So bleibt die Vorsorge immer optimal konfiguriert und die Kunden profitieren deutlich von den attraktiven Chancen am Finanzmarkt, ohne auf eine garantierte Mindestrente und ein Mindestkapital verzichten zu müssen.

Bei nahezu allen Produktlinien des Jahres 2017 kann die Rentabilität durch staatliche Förderung beispielsweise im Rahmen der Basisrente oder der betrieblichen Altersvorsorge zusätzlich erhöht werden.

Moderner Markenauftritt

Parallel zu den neuen Produkt- und Dienstleistungswegen hat die NÜRNBERGER ihren Markenauftritt geschärft. „Klar, unkompliziert, solide“ – so präsentiert sie sich künftig der Öffentlichkeit. Sichtbar werden diese Attribute in einem geänderten Erscheinungsbild, das seit Januar sukzessive eingeführt wird. Mit all diesen frischen „Nürnberger Perspektiven“ soll 2017 durchgestartet werden und sollen Vertriebspartner begeistert werden. ■

Von Jürgen Wahner,
Vorstand Vertrieb/freie Vermittler
der NÜRNBERGER Versicherung



VHV stellt Digitalisierung und Maklerrecht in den Fokus

Interview mit Dr. Angelo O. Rohlfs, Vertriebsvorstand der VHV Versicherungen, und Rechtsanwalt Stephan Michaelis, Kanzlei Michaelis

Die VHV Versicherungen sehen in der Digitalisierung das wichtigste Thema im Jahr 2017. Rechtsanwalt Stephan Michaelis stellt daneben die Themen Makler-Nachfolge und IDD. Gemeinsam informieren sie demnächst auf VHV-Roadshows über Chancen und Risiken.

Herr Dr. Rohlfs, was sind für Sie die Trendthemen 2017?

Dr. Angelo O. Rohlfs Kurz und knapp gesagt: Digitalisierung. Kein Thema ist derzeit so präsent in der Branche wie die Digitalisierung. Der Alltag unserer Vertriebspartner und ihrer

„Einen zentralen Schwerpunkt stellt die Weiterbildung und Qualifikation unserer Vertriebspartner und -mitarbeiter dar. Zunehmend gehört auch die Weiterbildung in Sachen Digitalisierung dazu.“

Dr. Angelo O. Rohlfs

Kunden wird zunehmend digitaler. Für alle ist es wichtig, wenn Prozesse schnell, effizient und kostengünstig laufen. Die Versicherungsbranche nutzt diese Chance und entwickelt vermittler- und kundenorientierte Prozesslösungen. Darüber hinaus gibt es auch neue Risiken, was die steigende Cyberkriminalität zeigt. Deswegen sehe ich auch die Absicherung von Cyberrisiken als Trendthema in diesem Jahr.

Welche Konsequenzen ziehen Sie daraus für den Versicherungsvertrieb?

AR Die Herausforderung eines Maklerversicherers ist es, die Vermittler- und Kundenbedürfnisse gleichermaßen im Blick zu haben. Das tun wir, indem wir für die Kunden ausgezeichnete Produkte zu einer top Preis-Leistung anbieten. Gleichzeitig bieten wir unseren Vertriebspartnern optimale Unterstützung, sowohl für den operativen Vertriebsalltag als auch in technischer Hinsicht. Einen zentralen Schwerpunkt stellt dabei die Weiterbildung und Qualifikation unserer Vertriebspartner als auch unserer Vertriebsmitarbeiter dar. Zunehmend gehört auch Weiterbildung in Sachen Digitalisierung dazu, also wie traditionelle Vermittler durch VHV-Lösungen unterstützt ihren Platz im digitalen Vertrieb finden. Welche rechtlichen Regelungen man dabei beachten muss, führt Stephan Michaelis dann sicher noch näher aus. Dies wird auch ein Schwerpunktthema unserer diesjährigen Roadshow (www.vhv-partner.de/magazin/2017/02/roadshows) sein, auf der uns Herr Michaelis begleitet.



Dr. Angelo O. Rohlfs

Versicherungsmakler können sich auf verschiedenen Wegen weiterbilden. Worauf legen Sie besonderen Wert?

AR Wie bereits gesagt, das Thema Weiterbildung ist für uns wichtig wie nie zuvor. In diesem Jahr starten wir deshalb die Weiterbildungsoffensive mit unseren Roadshows #vhvlive. In elf deutschen Städten informieren wir alle interessierten Vertriebspartner zu aktuellen Themen der VHV und des Marktes. Es wird drei Schwerpunktthemen geben. Neben der überarbeiteten Privathaftpflichtversicherung werden wir die digitale Unterstützung der VHV detailliert vorstellen: Wie können unsere Vertriebspartner die Online-Beratung nutzen, um effizient beraten zu können oder wie können sie mit dem VHV-Homepagebaukasten ihre digitale Präsenz ausbauen? Ein Highlight wird schließlich der Vortrag von Stephan Michaelis sein, der als Fachanwalt mit langjähriger Erfahrung im Vertriebs- und Versicherungsrecht aktuelle rechtliche Fragen beantworten wird.

Sie haben kurz einen neuen Privathaftpflichttarif angesprochen. Wie sieht dieser aus?

AR Wir haben unsere Privathaftpflicht umfangreich überarbeitet, nicht nur den KLASSIK-GARANT, sondern auch die Zusatzleistungen im EXKLUSIV-Tarif. Wir versichern Risiken, die sich aus dem modernen Alltag ergeben. So sind zum Beispiel finanzielle Schäden beim Online-Banking mitversichert. Das sind neue Risiken, die Vermittler im Blick haben müssen. Nicht nur im privaten Bereich, sondern auch in der Gewerbeversicherung ist das ein Thema. Als Bauspezialversicherer setzen wir hier im Jahr 2017 einen Schwerpunkt –

mit speziell auf diese Branche entwickelten Produkten und Absicherungskonzepten.

Die Digitalisierung bezeichnen Sie als Trendthema. Wie müssen Sie selbst Ihre Strukturen in dieser Hinsicht verändern?

AR Ich bin der Meinung, dass im Versicherungsvertrieb neben Chat, Telefonieren und E-Mails auch noch das „Offline“-Gespräch eine wichtige Rolle spielt. Damit sich jeder Kunde gut beraten fühlt, bieten wir unseren Vertriebspartnern alle Kanäle an. Mein Ziel ist es, eine moderne Multikanalkommunikation zu ermöglichen und vor allem unterschiedliche Vertriebskanäle zu verknüpfen.

Herr Michaelis, sehen Sie die Herausforderungen, etwa die Digitalisierung, genauso wie Herr Dr. Rohlfs?

Stephan Michaelis Grundsätzlich sehe ich für Maklerunternehmen in diesem Jahr drei Schwerpunkte. Zum einen ist es wichtig, rechtzeitig die eigene Nachfolge auch für die ferne Zeit zu regeln. Der Altersdurchschnitt der Versicherungsmakler liegt bei über 50 Jahren. Ferner sehe ich, wie auch Dr. Rohlfs bereits ausgeführt hat, wieder die Digitalisierung im Vertrieb als einen weiteren wichtigen Schwerpunkt des Jahres an. Die Digitalisierung ermöglicht es, den Versicherungsnehmer schneller, einfacher und zeitsparender zu beraten. Doch diesen Chancen steht auch eine Reihe von Risiken gegenüber. Ist die eigene Website rechtssicher? Beachte ich als Makler alle rechtlichen Anforderungen? Das sind Fragen, die sich jeder Versicherungsmakler stellen muss. Als dritte Herausforderung sehe ich die Umsetzung der IDD.

Die Nachfolge im Maklerunternehmen wird ja stetig thematisiert. Dennoch bleibt es ein schwieriges Thema.

SM Das stimmt. Deshalb muss dieses Thema besprochen werden. Oftmals kümmern sich die Makler viel zu spät. Jeder Makler muss sich eigentlich vier einfache Fragen stellen. 1. Bis wann möchte ich arbeiten? 2. Was soll mit meinem Bestand passieren? 3. Habe ich schon einen Nachfolger? 4. Sind die rechtlichen Rahmenbedingungen so, dass ich mei-

nen Bestand einfach übertragen kann? Nur wer alle diese vier Fragen mit einem einfachen „Ja“ beantworten kann, hat ausreichend vorgesorgt. Einen Maklerbestand kann man nicht einfach so übertragen. Dabei ist eine Vielzahl von Herausforderungen zu meistern, unter anderem des Gesellschaftsrechts und des Datenschutzrechts. Diese Herausforderungen können nur durch Spezialisten geregelt werden und brauchen meist einen zeitlichen Vorlauf.

Als Zweites nannten Sie die Digitalisierung und deren Risiken. Wo werden hier die meisten Fehler gemacht?

SM Die Digitalisierung kann vieles vereinfachen, doch birgt sie auch Gefahren. Als Makler muss ich vor allem sicherstellen, dass meine Website rechtssicher ist. Dabei muss eine Vielzahl von Regelungen beachtet werden. Leider sieht man viele Websites, die nicht ansatzweise den gesetzlichen Regelungen entsprechen. Hier besteht großer Nachbesserungsbedarf. Sei es die Erstinformation, die oftmals gar nicht auf der Internetseite präsent ist oder aber an der falschen Stelle. Auch müssen die Vertragswerke an die zusätzliche Digitalisierung angepasst werden, insbesondere der Datenschutz. Eine Makler-Website nur mit schönen Bildern reicht rechtlich leider nicht aus. Daher finde ich es gut, dass das Erstellen einer Website auch auf den VHV-Roadshows angesprochen wird; Dr. Rohlfs wies bereits darauf hin.

Die IDD haben Sie als dritte Herausforderung angesprochen. Die Gesetzgebung zur Umsetzung in deutsches Recht ist am Laufen. Welche möglichen Folgen sehen Sie?

SM Wie diese Richtlinie letztlich konkret umgesetzt werden wird, bleibt abzuwarten. Der Referentenentwurf war dabei zu meiner Überraschung sehr strikt. Zu den voraussichtlichen Änderungen würde ich die Fortbildungspflicht von 15 Stunden im Jahr zählen, die Einführung und Modifizierung des Honorar-Versicherungsberaters, welcher den Versicherungsberater ablösen soll, sowie die erneute gesetzliche Normierung des Provisionsabgabeverbots. Darüber hinaus soll der Versicherungsmakler in Zukunft seine Vergütung ausschließlich vom Versicherer erhalten, darauf gilt es sich wohl auch für den Makler einzustellen. ■

„Grundsätzlich sehe ich für Maklerunternehmen in diesem Jahr drei Schwerpunkte: Zum einen ist es wichtig, rechtzeitig die eigene Nachfolge auch für die ferne Zeit zu regeln.“

Stephan Michaelis



Stephan Michaelis



Wenn nicht jetzt, wann dann?

Mit dem PSG II erhalten seit 01.01.2017 mehr Menschen Pflegegeld und Pflegeleistungen. Von den Änderungen sind auch die privaten Pflegezusatzversicherungen betroffen. Die Reform bietet Vermittlern einen guten Ansatz für die Kundenansprache.

Mit dem Pflegestärkungsgesetz (PSG) II bekommen viele Pflegebedürftige und Angehörige seit Jahresbeginn mehr Geld und Leistungen. Das neue System schließt neben körperlichen auch geistige und psychische Krankheiten gleichwertig mit ein. Entlastet werden demnach auch Personen mit Demenzerkrankungen. Fünf Pflegegrade ersetzen die bisherigen drei Pflegestufen. Zur Finanzierung der Mehrausgaben in der sozialen Pflegeversicherung wurde der Beitragssatz auf 2,55% für Pflegeversicherte mit Kindern und auf 2,8% für Kinderlose erhöht.

Die Finanzierungslücke für den Einzelnen wird aber auch nach der Reform nicht geschlossen, darin sind sich Politik, Versicherungswirtschaft und Verbraucherschützer wie von Stiftung Warentest einig. Die Menschen sollten sich von den Mehrleistungen nicht in Sicherheit wiegen lassen: Private Vorsorge für den Fall der Pflegebedürftigkeit tut weiter not.

Zahl der Pflegebedürftigen steigt

Im Januar hat das Statistische Bundesamt neue Zahlen zu den Pflegebedürftigen in Deutschland vorgelegt. Demnach waren im Dezember 2015 rund 2,9 Millionen Menschen pflegebedürftig. Im Vergleich zu Dezember 2013 hat diese Zahl um 234.000 (+8,9%) zugenommen. 83% der Pflegebedürftigen waren 65 Jahre und älter, mehr als ein Drittel war mindestens 85 Jahre alt. Beinahe zwei Drittel der Pflegebedürftigen waren weiblich. Dass die Zahl der Pflegebedürftigen weiter wachsen wird, ist allein aufgrund der demografischen Entwicklung unausweichlich. So wird auch immer mehr Menschen bewusst, dass die Wahrscheinlichkeit, selbst ein Pflegefall zu werden, hoch ist.



Tarife werden teurer werden

Zur Auswahl für die private Pflegevorsorge hätten die Kunden die Pflgetagegeld- oder die Pflegekostenversicherung sowie eine Pflegerentenversicherung. Den Großteil der abgeschlossenen Verträge macht die Pflgetagegeldversicherung aus. Für alle Versicherer gilt jedenfalls, dass auch sie ihre Vertragsbedingungen anpassen und ihre Leistungen auf die neuen fünf Pflegegrade ausweiten müssen. Das wird dazu führen, dass die private Pflegevorsorge teurer wird. In der Pflegerentenversicherung wird dieser Effekt durch die Senkung des Garantiezinses noch verstärkt werden. Bei den Pflgetagegeldern werden vorerst keine starken Erhöhungen erwartet. Hier könnte aber laut Experten ein späterer Effekt folgen, wenn die ersten Statistiken zu den Pflegegraden vorliegen. Die Befürworter der Pflegerentenversicherung stellen den höheren Preisen in ihrer Argumentation die stabilen Beiträge sowie die garantierten Leistungen gegenüber – dies würde Versicherten mehr Planungssicherheit geben.

Alles andere als ein Selbstläufer

Das PSG II hat die Pflege-Thematik wieder zum Gesprächsstoff gemacht. Versicherungsmakler können die Änderungen nutzen, um ihre Kunden anzusprechen. Die Branche erwartet, dass die private Pflegeversicherung immer mehr zu einem wichtigen Geschäftsfeld wird. Die Erfahrungen der vergangenen Jahre zeigen jedoch, dass es kein Selbstläufer werden wird. Bevor die Pflege Einzug ins Beratungsgespräch hält, hat der Kunde mit seinem Makler bereits über viele andere Risiken gesprochen. Und auch hier gilt: Jeder Euro kann nur einmal ausgegeben werden. Zudem sehen viele auch ihre Immobilien oder Wertpapiere als ausreichende Absicherung an. Und nach wie vor gilt eben, dass über Pflegebedürftigkeit nicht gerne nachgedacht oder gesprochen wird – zumindest so lange nicht, wie es im näheren Umfeld keine Pflegefälle gibt. ■

Wird Pflege jetzt der erhoffte Wachstumsmarkt?

In der Versicherungswirtschaft gibt es immer wieder Bereiche, für die viel Potenzial gesehen wird, während die Entwicklung in der Realität nur schleppend vorangeht. Dazu zählt ganz sicher die private Pflegeversicherung. Seit Jahren bewerten Versicherungsmakler sie als ein Trendthema, doch dabei ist es dann auch geblieben, die großen Umsätze blieben aus. Und das, obwohl auch in der Vergangenheit das Thema immer wieder in die Öffentlichkeit gerückt ist, so zum Beispiel bei der Einführung von Pflege-Bahr. Mehr Wirkung könnte das PSG II haben. Für 2017 prognostizieren unabhängige Vermittler laut der aktuellen AssCompact AWARD Studie PKV & Pflege zwar wiederum nur eine leicht steigende Umsatzentwicklung. Auf Fünfjahres-sicht schreiben ihr dagegen 70% der für die Studie Befragten eine wichtige Rolle zu. Das wird aber nur passieren, wenn das Thema jetzt auch tatsächlich angepackt wird.

Private Vorsorge nimmt zu

Und so gewinnt die private Vorsorge für den Pflegefall zunehmend an Bedeutung: In den letzten fünf Jahren hat sich die Zahl der privaten Pflegezusatzversicherungen beinahe verdoppelt. Von Januar 2015 bis Oktober 2016 verzeichnete die Versicherungswirtschaft einen Anstieg um 180.000 Verträge auf nunmehr 2,66 Millionen, ein Plus von 7,3%. Der „Pflege-Bahr“, die staatlich geförderte Variante, wuchs im selben Zeitraum von 558.600 auf rund 755.000 Verträge – eine Zuwachsrate von 35,2%. Insgesamt hatten die Versicherer nach Auskunft des PKV-Verbands 3,41 Millionen Pflegezusatzversicherungen im Bestand. Zufrieden ist die Versicherungsbranche damit nicht. Das Potenzial sei hier noch lange nicht ausgeschöpft, heißt es von Versicherern und Vermittlern. Doch die Beratung zur Pflege ist gleichermaßen komplex wie emotional. Kunden zögern, sich mit dem Thema zu beschäftigen und noch mehr, den nächsten Schritt, den Abschluss einer privaten Pflegeversicherung, zu machen.

Sonderthema im Überblick

Die Ermittlung der Pflegegrade nach dem PSG II

„Am wichtigsten ist die emotionale Annäherung an das Thema Pflege“

Private Vorsorge bleibt auch nach der aktuellen Pflegereform ein Muss

Pflegezusatzversicherungen: Der Zukunftsmarkt für Makler

„Die Entlastung der pflegenden Angehörigen ist das wichtigste Thema“



Die Ermittlung der Pflegegrade nach dem PSG II

Das Pflegestärkungsgesetz II (PSG) geht weg von einer minutenorientierten, somatischen Betrachtung von Pflegebedürftigkeit hin zu einer kompletten Feststellung einer noch vorhandenen Selbstständigkeit. Die Folge ist ein neues Begutachtungsverfahren. Das bringt Vorteile für die Pflegebedürftigen, macht private Pflegevorsorge aber weiter notwendig.

Fünf Pflegegrade ersetzen seit Jahresbeginn 2017 das bisherige System der drei Pflegestufen und der zusätzlichen Feststellung von erheblich eingeschränkter Alltagskompetenz (insbesondere Demenz). Die bisherigen Leistungen für Menschen mit erheblich eingeschränkter Alltagskompetenz (Pflegestufe 0) werden dann in das reguläre Leistungsrecht integriert.

Die Begutachtung für die Pflegegrade

Körperliche, geistige und psychische Einschränkungen werden nun also gleichermaßen erfasst und in die Einstufung einbezogen. Mit der Begutachtung wird der Grad der Selbstständigkeit in acht verschiedenen Bereichen gemessen, von denen sechs – mit unterschiedlicher Gewichtung – zu einer Gesamtbewertung zusammengeführt werden.

Von den folgenden sechs Bereichen (Modulen) wird aus den Modulen 2 oder 3 das jeweils höherwertig als unselbstständig bewertete Modul in die Endbewertung übernommen. Daraus ergibt sich die Einstufung in einen Pflegegrad. Die sechs Bereiche sind:

1. Mobilität
2. Kognitive und kommunikative Fähigkeiten
3. Verhaltensweisen und psychische Problemlagen
4. Selbstversorgung
5. Bewältigung von und selbstständiger Umgang mit krankheits- oder therapiebedingten Anforderungen und Belastungen
6. Gestaltung des Alltagslebens und sozialer Kontakte

Wie früher auch, werden potenzielle Pflegefälle nach Begutachtungsrichtlinien (BRi) durch ausgebildete Gutachter beurteilt. Mit dem neuen Prüfverfahren („Neues Begutachtungsassessment“ - NBA) werden diese Gutachter alle Antragsteller anhand eines Fragenkatalogs auf den Grad ihrer noch vorhandenen Selbstständigkeit hin überprüfen. Wie selbstständig ein Antragsteller noch ist, ermitteln die Prüfer nach einem Punktesystem. Dabei gilt: Je mehr Punkte der Begutachtete erhält, desto weniger selbstständig ist er und umso höher wird der Pflegegrad. Hierfür gilt fast immer folgende Graduierung:

- Selbstständig – gesamte Aktivität: 0 Punkte
- Überwiegend selbstständig – gesamte Aktivität: 1 Punkt



Von Hagen Engelhard, Unternehmensberater im Gesundheitswesen; Trainer und Spezialist im Bereich Krankenversicherung und Pflegeversicherung



- Überwiegend unselbstständig – gesamte Aktivität: 2 Punkte
- Unselbstständig – gesamte Aktivität: 3 Punkte

Die Gesamtzahl der Punkte in einem Modul wird gewichtet nach einem in den BRi festgelegten Verfahren.

Die Pflegegrade

Nachstehende Auflistung zeigt, welche Einschätzung und Punktezahl letztlich zur Einstufung in den jeweiligen Pflegegrad (PG) führt:

- PG 1 – geringe Beeinträchtigung der Selbstständigkeit: 12,5 – < 27 Punkte
- PG 2 – erhebliche Beeinträchtigung der Selbstständigkeit: 27 – < 47,5 Punkte
- PG 3 – schwere Beeinträchtigung der Selbstständigkeit: 47,5 – < 70 Punkte
- PG 4 – schwerste Beeinträchtigung der Selbstständigkeit: 70 – < 90 Punkte
- PG 5 – schwerste Beeinträchtigung der Selbstständigkeit plus besondere Bedarfskonstellation: 90 – 100 Punkte

Die neuen fünf Pflegegrade haben die folgenden Hauptleistungsbeträge zur Folge:

Hauptleistungsbeträge nach dem PSG II					
	PG 1	PG 2	PG 3	PG 4	PG 5
Geldleistung ambulant	125*	316	545	728	901
Sachleistung ambulant		689	1.298	1.612	1.995
Leistungsbetrag stationär	125	770	1.262	1.775	2.005

*Als Geldbetrag, der für Erstattung der Betreuungs- und Entlastungsleistungen zur Verfügung steht. Angaben in Euro

Dabei sind, wie später erläutert wird, die Leistungsbeträge für die stationäre Versorgung für Patienten nicht relevant.

Die Unterstützung setzt nun also deutlich niederschwelliger an. Allein im Pflegegrad 1 werden Menschen eingestuft, die noch keinen erheblichen Unterstützungsbedarf haben, aber zum Beispiel eine Pflegeberatung, eine Anpassung des Wohnumfeldes (zum Beispiel eine altersgerechte Dusche) oder Leistungen der allgemeinen Betreuung benötigen. Somit wird der Kreis der Menschen, die erstmals Leistungen der Pflegeversicherung bekommen, deutlich erweitert. In den kommenden Jahren wird mit zusätzlich 500.000 Anspruchsberechtigten gerechnet.

Stationäre Versorgung neu finanziert

In der vollstationären Pflege kommt es für die Betroffenen nicht auf die Höhe der Leistungsbeträge an, sondern auf die Höhe des Eigenanteils, der aus eigener Tasche bezahlt werden muss. Der pflegebedingte Eigenanteil steigt jetzt mit zunehmender Pflegebedürftigkeit nicht mehr an. Pflegebedürftige der Pflegegrade 2 bis 5 bezahlen in einem Pflegeheim den gleichen pflegebedingten Eigenanteil. Dieser unterscheidet sich zwischen den Pflegeheimen. Im Bundesdurchschnitt wird der pflegebedingte Eigenanteil im Jahr 2017 voraussichtlich bei rund 580 Euro

liegen. Hinzu kommen für die Pflegebedürftigen Kosten für Verpflegung, Unterkunft und Investitionen. Auch diese unterscheiden sich von Pflegeheim zu Pflegeheim.

Die Überleitung in die Pflegegrade

Für eine Einstufung in die neuen Pflegegrade der bereits 2,6 Millionen Bedürftigen hat der Gesetzgeber eine schematische Überleitung der bereits Begutachteten gewählt. Basis war eine Studie im Jahre 2008 bei etwa 1.500 Neuantragstellern, die sowohl nach alten als auch nach neuen Regeln begutachtet wurden. Beide Ergebnisse wurden übereinandergelegt. Danach wurde eine Überleitungsregel festgelegt, die bei etwa 43% aller Fälle eigentlich zu einer höherwertigen Einstufung führen müsste, aber aus finanziellen Gründen nicht durchführbar war. Eine Wiederholungsbegutachtung dieser Fälle findet nicht vor dem 01.01.2019 statt.

Überleitungsregel	
Bisher nicht vorgesehen	PG 1
P 0	PG 2
P 1	PG 2
P 1 + PEA*	PG 3
P 2	PG 3
P 2 + PEA	PG 4
P 3	PG 4
P 3 + PEA	PG 5
Härtefall	PG 5

*Personen mit erheblich eingeschränkter Alltagskompetenz (PEA)

Quellen: Hagen Engelhard

Zusammenfassung

Das neue Begutachtungsverfahren darf als gelungen bezeichnet werden. Allerdings wird durch die Integration der „Demenzerkrankungen“ in den Pflegebegriff die Pflege künftig teurer. Gleichzeitig wird die Anzahl der Begünstigten durch eine niederschwelligere Betrachtung von Pflege steigen. Die genannten Faktoren führen dazu, dass private Vorsorge teuer wird. Dadurch, dass die Form der Finanzierung über Einkommen, Vermögen und „leistungsfähige Kinder“ geblieben ist, wird sie jedoch erst recht notwendig. ■

„Am wichtigsten ist die emotionale Annäherung an das Thema Pflege“

Interview mit Holger Rasch, Versicherungsmakler und Inhaber von pflegeversicherung-spezialisten.de

Die Beratung zur Pflegevorsorge ist umhüllt von unausgesprochenen Ängsten. Deshalb setzt das Thema neben Fachkompetenz auch Einfühlungsvermögen aufseiten der Vermittler voraus. Über ein Netzwerk kann dem Kunden im Ernstfall zudem umfassend geholfen werden. Darauf setzt auch der Makler pflegeversicherung-spezialisten.de.

Herr Rasch, verändert das PSG II Ihre Beratung?

Insgesamt darf zunächst konstatiert werden, dass der Beratungsprozess komplexer wird. Als reiner Fachmakler und Spezialist für Pflegeversicherungen haben wir in den Beratungsgesprächen

„Wir raten dem Kunden, sich auch mit dem Thema Vorsorgevollmachten und Patientenverfügungen auseinanderzusetzen. Dafür unterstützen wir unsere Kunden mit einem professionellen Dienstleisternetzwerk.“

der letzten Monate feststellen müssen, dass der Kunde nur unzureichend über die Pflege-reform informiert ist. Das heißt, wir müssen als erstes

Aufklärung betreiben. Hier haben meiner Meinung nach der Gesetzgeber sowie die Presse zu wenig Aufklärung betrieben.

Wie gehen Sie ein Beratungsgespräch im Allgemeinen an?

Unser Beratungsgespräch ist individuell auf den Kunden angepasst, folgt aber einem sehr stringenten Prozess. Wir bekommen über unsere Internetseiten sowie von anderen Maklern Kontakte mit potenziellen Kunden geliefert.

Wir haben festgestellt, dass sich die Kunden in der dunklen und kalten Jahreszeit eher mit dem Thema Pflege beschäftigen wollen. Im Sommer, bei einer Temperatur von 24 Grad und Sonne ist die Bereitschaft geringer.



Holger Rasch

Als Erstes wird ein telefonisches Erstgespräch durch unser Backoffice mit dem Kunden terminiert. Im ersten Gespräch arbeiten wir dann sehr viel über „Storytelling“. Wir haben ja schon einige traurige Fälle erlebt und aus den Erfahrungen kann man ja einiges ins Kundengespräch einbringen. Im Zuge der Geschichten erzählt uns der Kunde auch gerne seine eigene Geschichte. Hieraus ergeben sich meist schon viele wichtige Anhaltspunkte zur Beratung.

Dabei sprechen wir auch immer an, was passiert, wenn die eigenen Lebens-

pläne durch Krankheit oder Unglück ins Wanken geraten und die eigene Selbstbestimmung gefährdet ist. Hier raten wir dem Kunden, sich auch mit dem Thema Vorsorgevollmachten und Patientenverfügungen auseinanderzusetzen. Dafür unterstützen wir unsere Kunden mit einem professionellen Dienstleisternetzwerk. Wenn wir relevante Rahmenbedingungen vom Kunden erhalten haben, erhält der Kunde unser personalisiertes Pflegehandbuch mit einem individuellen Vergleich meist der Top Ten der Pflegeversicherungen.

Welche Kundengruppen betrifft das?

In der Beratung unterscheiden wir im Grunde drei Altersgruppen: einmal die Gruppe „jung“, das sind die Personen bis ca. 35 Jahre. Dann die „mittleren“ zwischen 35 und 60 Jahren und die 60plus. Wobei die Altersgruppe 60plus ca. 75% der gesamten Anfragen ausmacht.

Welche Art Pflegezusatzversicherung empfehlen Sie am häufigsten?

Zu den unterschiedlichen Arten der finanziellen Absicherung durch eine Pflegeversicherung gibt es sehr ambivalente Meinungen. Wir sind nicht auf eine Art der Pflegeabsicherung festgelegt, sondern nehmen die Lösung, die für den jeweiligen Kunden in seiner individuellen Situation am besten passt. Je älter ein Kunde ist, desto eher empfehlen wir eine Pflegetagegeldversicherung. Bei unserer größten Kundengruppe 60plus werden zu ca. 80% Pflegetagegeldversicherungen geschrieben. Sie ist als reine Risikoversicherung einfach günstiger. Zusätzlich sind die

Pflegeleistungen garantiert und nicht an Überschüsse gebunden. Im Hinblick auf die aktuelle Niedrigzinsphase ist diese Gefahr nicht ganz unerheblich. Die Pflegekostenversicherung ist relativ selten vertreten. Sie hat zwar einige Vorteile, Nachteile sind aber der höhere administrative Aufwand im Pflegefall und die zweckgebundene Auszahlung.

Raten Sie auch schon mal ab?

Grundsätzlich versuchen wir den Wunsch des Kunden nach Absicherung im Pflegefall zu erfüllen. Manchmal macht es aber keinen besonderen Sinn für einen Kunden. Wenn bei älteren Kunden der Beitrag einen Großteil der Rente auffressen würde, dann rate ich also schon mal ab.

Neben dem Abschluss gehört auch die Kundenbetreuung zu Ihrer Tätigkeit. Begleiten Sie Ihre Kunden auch im Pflegefall?

Das ist einer der wichtigsten Punkte. Hier macht sich natürlich unsere Spezialisierung auf die private Pflegeversicherung bemerkbar. Wir haben mittlerweile ein enges Netzwerk an professionellen Dienstleistern rund um die Pflegeversicherung aufgebaut. Zum Beispiel erhalten alle unsere Kunden eine kostenlose juristische Erstberatung, falls es bei der Pflegeeinstufung zu Problemen kommt. Außerdem haben wir Partner, die eine kostenlose Pflegebegutachtung vor Ort machen.

Wie werden Sie dafür vergütet?

Unser Geschäft ist die Vermittlung von privaten Pflegezusatzversicherungen. Mit unseren Dienstleistern haben wir keine monetären Vereinbarungen. Wir profitieren von den Empfehlungen in deren Netzwerken.

Müsste sich die Versicherungswirtschaft noch mehr in Richtung Assistance-Leistungen entwickeln?

Ein ganz klares Ja. Die Serviceleistungen bieten für den Kunden einen echten Mehrwert und sind meiner Meinung nach obligatorisch. Eine sinnvolle private Pflegeversicherung besteht aus

der Kombination von Pflegegeldern und Serviceleistungen. Diese Leistungen sollten auch mehr in den Vordergrund gestellt werden, denn oftmals werden nur die reinen Tagesgelder verglichen, nicht aber die zusätzlichen Serviceleistungen. Es gibt deutschlandweit agierende professionelle Dienstleister in diesem Bereich – hier sollten die Versicherer weitere Partnerschaften aufbauen und diese Leistungen mit anbieten.

Müssten insgesamt alle in der Pflege Beteiligten mehr vernetzt sein?

Sie sprechen hier ein grundsätzliches Problem in unserer Dienstleistungsgesellschaft an. Jeder sieht nur seinen eigenen Bereich. Und oft fehlt die Zeit, sich mit strategischen Dingen zu beschäftigen. Auch gibt es natürlich rechtliche Hürden, wie zum Beispiel den Datenschutz, der den Austausch von personenbezogenen Daten schwer macht. Hier wünsche ich mir in Zukunft eine Verbesserung zum Wohle der Kunden.

Warum haben Sie sich eigentlich auf die Pflege spezialisiert und was würden Sie Ihren Maklerkollegen raten?

Ich bin seit 2003 im Versicherungsbereich selbstständig. Erst in einem Großvertrieb und seit 2012 als Makler. Ich hatte schon immer eine hohe Affinität zur Produktgruppe mit biometrischen Risiken. In der privaten Pflegeversicherung habe ich ein sehr interessantes und gesellschaftlich wichtiges Thema gefunden. Ich habe feststellen dürfen, dass ein sehr hoher Grad fachlicher Kompetenz mit einem hohen Einfühlungsvermögen unabdingbar ist.

Als Rat kann ich geben: Beim Thema Pflege sollten Kollegen sich auch immer die Angehörigen mit an den Tisch holen. Denn das Thema Pflege ist ein generationenübergreifendes Problem. Dann sollten die üblichen Pflege-Irrtümer ausgeräumt werden. Sie wissen schon: Viele glauben, sie betrifft das nicht, oder meinen, die gesetzliche Pflege reicht. Und dann muss die Frage folgen: „Den meisten Menschen sind das selbstbestimmte Leben und die Unabhängigkeit sehr wichtig! Wie ist es bei Ihnen?“

„Beim Thema Pflege sollten Kollegen sich auch immer die Angehörigen mit an den Tisch holen. Denn das Thema Pflege ist ein generationenübergreifendes Problem.“

Grundvoraussetzung, zum Thema Pflege zu beraten, ist natürlich die fachliche Kompetenz und die Aufklärung. Als am wichtigsten erachte ich aber die emotionale Annäherung an das Thema Pflege. Makler könnten mal einen Tag einen ambulanten Pflegedienst begleiten oder ein Pflegeheim in der Nähe besuchen. Das wird die Einstellung zu diesem Thema schlagartig ändern. Also, mein Tipp in Richtung Leser: „Sehen Sie Pflegeberatung nicht als Produktverkauf, sondern helfen Sie den Menschen, ihr Vermögen zu sichern und die Selbstbestimmung zu bewahren.“ ■



Private Vorsorge bleibt auch nach der aktuellen Pflegereform ein Muss

Die Änderungen des Zweiten Pflegestärkungsgesetzes (PSG II) bedeuten die größte Reform seit Einführung der Pflegeversicherung vor mehr als 20 Jahren. Vieles ändert sich zugunsten der Versicherten, doch private Vorsorge bleibt unverzichtbar. Die Gothaer hat dazu ihre Produkte den neuen Anforderungen angepasst.

Fünf Pflegegrade statt wie bisher drei Pflegestufen: Ab 2017 ist der Pflegebedürftigkeitsbegriff neu definiert. Die Unterstützung für Pflegebedürftige und ihre Angehörigen wird spürbar ausgeweitet und sorgt dafür, dass die Hilfe passgenauer wird. Bei der Begutachtung werden Beeinträchtigungen und vorhandene Fähigkeiten von Pflegebedürftigen künftig in sechs verschiedenen Bereichen gemessen und damit genauer als bisher erfasst. Bei der Prüfung der Pflegebedürftigkeit werden zukünftig mehr Kriterien der Alltagsbewältigung hinzugezogen. So wird vom medizinischen Dienst untersucht, wie mobil der betroffene Mensch noch ist, ob er seine grundlegenden Bedürfnisse mitteilen, soziale Kontakte pflegen oder selbstständig

Medikamente einnehmen kann. Künftig zählen also nicht mehr nur körperliche, sondern auch geistige Einschränkungen.

Mehr Leistungen für Versicherte

Die Leistungen aus der Pflegeversicherung setzen früher an als bisher. Mit dem Pflegegrad 1 – der nicht zu vergleichen ist mit der Pflegestufe I – werden viele Menschen erstmals Leistungen der Pflegeversicherung erhalten, wenn zum Beispiel eine Dusche altersgerecht umgebaut werden muss oder Hilfe im Haushalt benötigt wird. Durch die automatische Überleitung in die neuen Pflegegrade ist außerdem dafür gesorgt, dass eine bereits pflegebedürftige Person keinen neuen Antrag auf Begutachtung stellen muss. Wer bereits eine Pflegestufe hat, wird automatisch in den passenden Pflegegrad eingestuft. Und: Niemand der bisherigen Leistungsempfänger erhält weniger als vorher – hier gilt sozusagen Bestandsschutz!

Pflegebedürftigkeit im Sinne § 14 (Abs. 1) SGB XI

- Pflegebedürftig im Sinne der Pflegeversicherung sind Personen, die gesundheitlich bedingte Beeinträchtigungen der Selbstständigkeit oder der Fähigkeiten vorweisen und deshalb Hilfe anderer benötigen.
- Pflegebedürftig sind Personen, die körperliche, psychische, kognitive oder gesundheitlich bedingte Belastungen oder Anforderungen nicht selbstständig kompensieren oder bewältigen können.
- Die Pflegebedürftigkeit muss auf Dauer, voraussichtlich jedoch für mindestens 6 Monate bestehen. Hinzu kommt noch die in § 15 SGB XI festgelegte Schwere der Pflegebedürftigkeit.

Mit dem PSG II hat sich das Verständnis von Pflegebedürftigkeit stark verändert.

Quelle: Gothaer Pflegeratgeber 2017

Die Verbesserungen des neuen Gesetzes kommen vor allem Demenzkranken zugute. Mit dem PSG II erhalten Demenzkranke seit Jahresbeginn 2017 erstmals gleichberechtigten Zugang zu den Leistungen der Pflegeversicherung. Das bedeutet, die Unterscheidung zwischen Pflegebedürftigen mit körperlichen Einschränkungen und Pflegebedürftigen mit geistigen Einschränkungen fällt endgültig weg.

Private Vorsorge bleibt Pflicht

Die Pflegepflichtversicherung ist auch für PKV-Kunden fester Bestandteil des gesetzlichen Sozialsystems. Entsprechend hat auch die Gothaer die gesetzlichen Änderungen mit allen Leistungsverbesserungen für ihre privat vollversicherten Kunden der Tarife PVN oder PVB umgesetzt. Mit Einführung der Pflegegrade werden die absoluten Leistungen der Pflegepflichtversicherung erhöht. (Die Erhöhungen entsprechen der Tabelle „Hauptleistungsbeträge nach dem PSG II“ auf Seite 35.)

Trotz aller gesetzlichen Leistungsverbesserungen bleibt es aber weiterhin dabei: Der Pflegefall birgt auch in Zukunft ein hohes finanzielles Risiko, das mithilfe einer privaten Ergänzung deutlich reduziert werden kann. Wer also seine Angehörigen finanziell und auch emotional entlasten möchte und eine mögliche finanzielle Abhängigkeit von dem Sozialamt verhindern will, muss auch nach der Reform mit einer privaten Pflegezusatzversicherung für den Ernstfall vorsorgen.

Gothaer passt Produkte an

Der Gothaer-Versicherungsschutz nach Tarif MediP wurde an die neue Gesetzgebung angepasst und nennt sich jetzt MediPG. Im „Kerntarif“ MediPG 4 (alt: MediP 3) ist die Absicherung eines Tagegeldes weiterhin bis zu 130 Euro (entspricht 3.900 Euro monatlich) möglich. Bei erforderlicher stationärer Pflege werden die versicherten Leistungen (ab Pflegegrad 2) fällig – alternativ leistet der Tarif bei ambulanter Pflege ab dem Pflegegrad 4. Unter Berücksichtigung zahlreicher Erhöhungs- und Nachversicherungsoptionen – eine 25-jährige

Person hat beispielsweise rund 20 Möglichkeiten – und des Weiteren mit dem Wissen, dass sich aktuell der stationäre Pflegeeigenanteil im Bundesdurchschnitt auf etwa 1.700 Euro monatlich beläuft, ist die Absicherung eines Tagessatzes in Höhe von 60 Euro schon ausgesprochen komfortabel.

Der Kernschutz kann durch weitere Tarifmodule vonseiten des Kunden passgenau individualisiert werden. Ob Soforthilfe bei zeitlich begrenzter Pflege, Anschubfinanzierung oder gewünschte Leistung bei geringer Pflegebedürftigkeit – in jedem Falle gilt: Ab Pflegegrad 2 müssen keine Beiträge mehr entrichtet werden.

Veränderung bei Absicherung der Alltagskompetenz

Aufgrund des PSG II erfährt zudem auch der Tarif MediP 0 der Gothaer eine leichte Wesensveränderung. Ursprünglich wurde dieser Tarifbaustein entwickelt, damit die Absicherung einer erheblich eingeschränkten Alltagskompetenz (§ 45a SGB XI) überhaupt möglich war. Durch die gesetzliche Implementierung von „Demenzleistungen“ in allen Pflegegraden ist dieser Leistungsinhalt jedoch nunmehr obsolet geworden. Zum Jahresbeginn 2017 ging obiger Tarif deshalb in den neu geschaffenen Pflegegrad 1 über und leistet jetzt bei „geringer Pflegebedürftigkeit“.

Betroffene Bestandskunden, die MediP 0 als (Solo-)Versicherungsschutz bis zum maximalen Tagessatz in Höhe von 50 Euro (entspricht 1.500 Euro monatlich) gewählt haben und hiermit eigentlich nur das „Demenzrisiko“ abgesichert haben wollten, können problemlos den Tagessatz reduzieren. Außerdem ist – befristet und ohne Risikoprüfung – eine Umverteilung des reduzierten Tagessatzes möglich. Alle Tarife ab Pflegegrad 2 können auf Wunsch aufgestockt werden in maximal gleicher Höhe, wie MediP 0 reduziert wurde.

Unterstützung für Vertriebspartner

Das PSG II ist eine Chance, die Pflegeversicherung beim Kunden ins Gespräch zu bringen. Die Gothaer unterstützt ihre unabhängigen Vertriebspartner dabei mit einem ganzen Bündel an Verkaufsförderungsmaterialien und Informationen. Diese sind ab sofort beim Gothaer Betreuer kostenlos erhältlich. ■

Von Marcel Boßhammer, Leiter Verkaufsförderung Kranken bei der Gothaer Krankenversicherung AG





Pflegezusatzversicherungen: Der Zukunftsmarkt für Makler

Die Pflegevorsorge bietet eine Vielzahl an Beratungsansätzen. Für Maklerunternehmen birgt das Geschäftsfeld Pflegezusatzversicherung zudem auch substantielle Vorteile. Die Deutsche Familienversicherung hat deshalb weitere Tarifvarianten in Planung.

Der Vertrieb von privaten Pflegezusatzversicherungen ist nicht nur irgendeine Chance, sondern die Chance für Makler schlechthin. Mit dem Pflegestärkungsgesetz wird suggeriert, dass die Pflege von heute und in Zukunft gesichert ist. Man belügt die Menschen, wenn man sie in Sicherheit wiegt und das Thema Vorsorge – aus mutmaßlich wahlstrategischen Gründen – ad acta legt. Der Makler hat nun die einzigartige Möglichkeit, seine Mitbürger und Mitbürgerinnen aufzuklären und zusätzlich daran zu verdienen. Er wird also seiner ureigenen Rolle als Vertriebler, nicht auf Versicherungs-, sondern auf Kundenseite, gerecht. Hierbei ist immer und immer wieder zu betonen, dass nur 6% der Bundesbürger eine private Pflegezusatzversicherung abgeschlossen haben. Einen derart ungesättigten Markt kennt kein anderer Bereich der privaten Vorsorge. Zusätzlich ist es wichtig zu wissen, dass der Kunde seiner Pflegezusatzversicherung im Durchschnitt 35 Jahre treu bleibt, bei allen sonstigen Versicherungen sind es nur fünf Jahre. Damit sind Pflegezusatzversicherungen das Versicherungsprodukt zur langfristigen Kundenbindung und -sicherung schlechthin. Darüber hinaus ist die Pflegevorsorge kein Thema für den Online- oder Direktvertrieb, sondern eine Problematik, bei der die Kunden individuelle Beratung auf Augenhöhe verlangen.

Die Finanzierung ist trotz PSG II nicht gesichert

In der Tat bringt das PSG II einige Verbesserungen für die Pflege. Ein neuer Pflegebedürftigkeitsbegriff und ein neues Begutachtungssystem waren aus Sicht von Pflegeexperten

schon lange erforderlich. Eine weitere entscheidende Neuerung: fünf Pflegegrade statt der bisherigen drei Pflegestufen. Viele Demenzzranke, die bisher durchs Raster fielen, erhalten jetzt auch die vollen Leistungen der Pflegeversicherung. Auf der anderen Seite liegt genau da das Problem. Allein durch die angesprochenen neuen Regelungen des PSG II soll die Zahl der Pflegebedürftigen um 500.000 Personen gestiegen sein, die Pflegekassen werden also in noch größerem Umfang als bisher beansprucht.

Schaut man sich ein paar einfache Zahlen an, wird deutlich, dass die Reform nur ein unzureichender Lösungsansatz ist. Denn die Pflegebedürftigen müssen trotz der Reform mit einer dramatischen Finanzierungslücke in ihrer individuellen Absicherung rechnen. So wird es bei der stationären Pflege einen einrichtungsspezifischen Eigenanteil geben, der in der Regel zwischen 1.500 Euro und 1.700 Euro liegen wird. Bei einer Durchschnittsrente von rund 800 Euro ist eines offensichtlich: Die Folgen sind fatal. Am Ende ihres Lebenswegs müssen Menschen miterleben, dass

ihr Haus und ihr Vermögen weg sind. Und vielleicht noch schlimmer: Die Kinder erben nichts, sondern müssen für die Pflege ihrer Eltern aufkommen. Für andere Betroffene führt der Weg direkt zum Sozialamt und sie werden in der Pflegesituation, die für jeden Einzelnen schon schlimm genug ist, dann auch noch zum Bittsteller. Daher müssen die Makler die Chance ergreifen und ihren Kunden eindringlich klarmachen, dass eine private Pflegevorsorge unerlässlich ist.

Pflegevorsorgeprodukte müssen einfach zu verstehen sein

Ein Pflegeprodukt muss für den Vertrieb einfach zu handhaben und für die Kunden einfach zu verstehen sein. Denn ein Produkt, das der Makler dem Kunden erst umständlich erklären muss, macht den Einstieg in das unliebsame Pflegeberatungsgespräch noch schwieriger, als es bereits ist. Zugleich müssen die Produkte für alle Familienmitglieder attraktiv sein und so einen Zugang zu diesen als potenzielle Kunden ermöglichen. Im Fokus stehen hierbei insbesondere Frauen und Kinder. Für sie spielt die finanzielle Absicherung von Pflege Risiken die Hauptrolle.

Durch den simplen, aber einzigartigen Ansatz der Verdopplung, Verdreifachung, Vervierfachung und Verfünffachung des staatlichen Pflegegeldes hat die Deutsche Familienversicherung ein ebensolches Produkt erschaffen. So können Kinder schon für unter 10 Euro abgesichert werden. Dadurch wird es für Makler einfacher, Eltern proaktiv auf dieses Thema anzusprechen und dann auch für die eigene Vorsorge zu sensibilisieren. Denn insbesondere für Frauen fällt die Finanzierungslücke im Pflegefall besonders drastisch aus. Oft pflegen sie zuerst die Eltern oder die Schwiegereltern und dann noch den Ehemann. Wird die Frau anschließend selbst zum Pflegefall, sind die Ersparnisse in der Regel bereits aufgebraucht. Auch hier befinden sich die Makler in einer Beratungspflicht, denn viele Frauen sind bei Weitem noch nicht ausreichend informiert über die finanziellen Probleme, die in der Zukunft – im Falle ihrer eigenen Pflegebedürftigkeit – auf sie zukommen können.

Die deutsche Assekuranz muss Pflege-Produkte für die Generation 50plus weiterentwickeln

Es ist erwiesen, dass die Pflegevorsorge in den meisten Ehen und Partnerschaften erst dann zum Thema wird, wenn die eigenen Eltern oder Schwiegereltern zum Pflegefall werden. Das betrifft vor allem die Generation 50plus. In dieser Altersklasse haben die Frauen eine höhere Lebenserwartung, ein erhöhtes Demenzrisiko und eine im Durchschnitt viel geringere Rente zu erwarten als ihre männlichen Partner. Diese Lebensrealität wird bis dato weder produktseitig abgebildet noch von gesetzlicher Seite thematisiert. Hierfür müssen die Versicherungsgesellschaften Lösungen anbieten, mit denen Makler eben jene Bevölkerungsgruppe ansprechen können, die von der Problematik am stärksten betroffen sein wird und bereits durch die Pflege der eigenen Eltern sensibilisiert wurde. Daher wird die Deutsche Familienversicherung noch im ersten Quartal 2017 eine Versicherungsvariante anbieten, die genau diese Kriterien erfüllt.

Es bedarf Pflegeberatungsexperten

Für den Vertrieb ist es essenziell, dass die Makler einen Wissensvorsprung haben und bereits frühzeitig über die Besonderheiten der Pflegevorsorge und speziell über die Neuerungen des PSG II Bescheid wissen. Hierfür gibt es bisher viel zu wenige Schulungs- und Weiterbildungsangebote am Markt. Die Deutsche Familienversicherung bietet daher bereits jetzt zertifizierte Weiterbildungen an. Sie will bei diesem Thema Vorreiter wie Antreiber sein und Maklern das richtige Know-how vermitteln.

Die gesamte Versicherungsbranche muss sich der Pflegeproblematik annehmen und Aufklärung leisten. Denn das Besondere am Maklerberuf ist, dass der Makler gesetzlich im Lager des Kunden verortet ist und nicht im Lager der Versicherungsgesellschaften, sodass ihn gegenüber den Kunden eine Beratungspflicht hinsichtlich privater Pflegevorsorge trifft. Die Deutsche Familienversicherung plädiert deshalb für eine branchenübergreifende Initiative pro private Pflegezusatzversicherung. Nur gemeinsam kann durch die Branche ein Gesamtbewusstsein für das über alle Maßen wichtige Thema der privaten Pflegevorsorge generiert werden. ■



Von Dr. Stefan M. Knoll, Vorsitzender des Vorstandes der DFV Deutsche Familienversicherung AG

„Die Entlastung der pflegenden Angehörigen ist das wichtigste Thema“

Interview mit Dr. Sibylle Angele, Geschäftsführerin der compass private pflegeberatung GmbH

compass ist die Pflegeberatung der privaten Krankenversicherer. Mit Inkrafttreten des PSG II haben sich die Anfragen bei der Einrichtung noch einmal erhöht. Häufig geht es aber in der Beratung um die Sorgen der Angehörigen. compass sucht die Vernetzung mit Versicherern und Versicherungsmaklern, höchste Prämisse ist jedoch die Wahrung der Unabhängigkeit.

Frau Dr. Angele, die compass Pflegeberatung gibt es seit 2009. Wie sehen die heutigen Strukturen aus?

Wir beraten seit 2009 Ratsuchende telefonisch und persönlich zu Hause. Im vergangenen Jahr haben wir insgesamt knapp 117.000 Beratungsgespräche geführt. Die Ratsuchenden können unsere telefonische Pflegeberatung auch anonym nutzen. Mehr als die Hälfte tut dies auch. Oftmals ergibt sich aus dem Beratungstelefonat aber auch der Wunsch nach einem persönlichen Beratungsgespräch bei den Familien zu Hause. Dann geben die Fachkräfte in der Telefonberatung diesen Wunsch an die Kollegen vor Ort weiter. Unsere Pflegeberaterinnen und Pflegeberater sind ausgebildete und erfahrene Fachkräfte, die auch von uns regelmäßig weiterqualifiziert werden, um den hohen Anforderungen an eine qualifizierte Pflegeberatung gerecht zu werden.

Was genau leisten Sie vor Ort?

Wir fahren zu den Ratsuchenden nach Hause und beraten sie dort so oft und so lange dies notwendig ist. Oftmals wenden sich die Versicherten auch erneut an uns, etwa wenn die Pflegesituation sich verändert hat, die Krankheit fortgeschritten ist oder insgesamt neuer Informations- und Beratungsbedarf besteht. Die Beratungsthemen sind vielfältig und oft sehr individuell. Die Entlastung der pflegenden Angehörigen ist jedoch das wichtigste Thema – egal ob die Familie sich am Anfang einer Pflegesituation befindet oder diese bereits längere Zeit besteht.

Welchem Personenkreis hilft die compass Pflegeberatung?

Wir beraten privat Versicherte und ihre Familien. Die telefonische Pflegeberatung kann jeder nutzen. Dort fragen wir nicht nach dem Versichertenstatus. Wir haben inzwischen auch Vereinbarungen mit Unternehmen geschlossen, die ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Rahmen ihres Gesundheitsmanagements auch Pflegeberatung als Arbeitgeberleistung anbieten. Zudem haben erste private Krankenversicherungen Pflegeberatung als Leistung in ihre Zusatztarife aufgenommen.

Zu welchem Zeitpunkt der Pflegesituation werden Sie am häufigsten kontaktiert?

Oftmals wenden die Versicherten oder ihre Angehörigen sich an uns, bevor sie einen Antrag auf Leistungen aus der Pflegepflichtversicherung stellen. Wir beraten dann zum Ablauf der Begutachtung und unterstützen auch bei der Antragstellung. Ganz wichtig ist für uns und die Versicherungsunternehmen: Wir beraten unabhängig und neutral. Das hat der Gesetzgeber so festgeschrieben und für uns ist dies oberste Handlungsmaxime. Das bedeutet auch, dass wir dem Versicherungsunternehmen keine Rückmeldung zu den einzelnen Beratungsgesprächen geben. Kontakt mit dem Unternehmen nehmen wir nur dann auf, wenn der Versicherte dies ausdrücklich wünscht und eine entsprechende Einwilligungserklärung unterschreibt.

„Ganz wichtig ist für uns und die Versicherungsunternehmen: Wir beraten unabhängig und neutral. Das [...] ist unsere oberste Handlungsmaxime.“

Oftmals wenden sich die Menschen an Sie, weil sie Fragen zum Begutachtungsverfahren und zur Einstufung der Pflegebedürftigkeit durch MEDICPROOF, den medizinischen Dienst der privaten Krankenversicherer, haben. Welche Fragen sind das und wie können Sie helfen?

Der Besuch des Gutachters ist für viele Versicherte unbekanntes Terrain. Sie möchten wissen, wie sie sich auf den Termin vorbereiten können, welche Fragen der Gutachter stellt und wie der Termin insgesamt abläuft. Um die Versicherten auf den Termin mit dem Gutachter gut vorzubereiten, arbeiten wir eng mit unserem Schwesterunternehmen MEDICPROOF zusammen. Die Versicherten erhalten beispielsweise in dem Beratungstermin auch das Pflegeprotokoll von

MEDICPROOF, um den Unterstützungsbedarf vor dem Begutachtungstermin für sich selbst zu strukturieren und zu dokumentieren.

Kommt es zwischen den einzelnen beteiligten Institutionen auch zu Unklarheiten?

Natürlich passiert auch das. Wir pflegen sowohl zu MEDICPROOF einen engen Kontakt als auch zu den Versicherungsunternehmen. Wir haben in unserem Haus einen Ansprechpartner für die Versicherungsunternehmen. Diese haben ebenfalls jeweils einen sogenannten Koordinator benannt. Die Zusammenarbeit und die Kommunikation haben in den vergangenen Jahren auf diesem Weg immer sehr gut funktioniert, sodass wir auch Missverständnisse oder Irritationen schnell aus dem Weg räumen konnten.

Erwarten Sie, dass mit dem PSG II die Anzahl der Ratsuchenden steigen wird? Wo könnten die größten Unsicherheiten bestehen?

Wir haben bereits im vergangenen Jahr eine deutliche Zunahme des Beratungsbedarfs gesehen. Insbesondere die telefonische Pflegeberatung wurde in sehr hohem Maße kontaktiert. Die Versicherten fragten sich natürlich, ob sie etwas tun müssen bei der Überleitung von Pflegestufen in Pflegegrade, welche Leistungen ihnen nun zustehen und ob sich für sie ganz persönlich eine Veränderung ergibt. Insgesamt muss ich jedoch sagen: Diese doch sehr einschneidende Pflegereform ist sehr gut vorbereitet worden – von allen Beteiligten, sodass die Versicherten deutlich weniger Fragen und Unsicherheiten hatten, als ein solcher Systemwechsel vielleicht vermuten lassen würde.

Kommen auch Versicherungsmakler auf Sie zu, die Hilfe für ihre Kunden suchen?

Sehr selten. Wir haben in der Vergangenheit aber auch schon auf Informationsveranstaltungen von Versicherungsunternehmen für Außendienstmitarbeiter oder von Maklerverbänden zum Thema Pflege ganz allgemein und zu unserem Beratungsangebot informiert und tun dies auch gerne in Zukunft. Wichtig ist dabei in jedem Fall, dass unsere Unabhängigkeit gewahrt bleibt.

Könnte hier eine größere Vernetzung interessant sein?

Grundsätzlich ist eine Vernetzung für uns interessant. Die finanzielle Absicherung der Pflegebedürftigkeit ist jedoch nicht Bestandteil der Pflegeberatung. Wir beraten zur Organisation bei Pflegebedürftigkeit, zu Leistungen aus der Pflegeversicherung und wie Pflegende Entlastung erfahren können. Wir informieren auch zu präventiven Aspekten, sofern es um die Gesunderhaltung geht.

Angehörige spielen in der Pflege eine besondere Rolle. Die Belastung in einer Pflegesituation ist hoch. Sie merken das auch an den Fragen, die bei Ihnen eintreffen. Was sind die Fragen und wie können Sie helfen?

Oftmals übernehmen pflegende Angehörige die Versorgung, ohne sich vollständig darüber klar zu sein, welche Belastung dies für sie selbst bedeutet. Wir sind für die Pflegenden da, hören manchmal auch einfach nur zu. Natürlich beraten wir auch zu den Unterstützungsangeboten der Pflegeversicherung wie Verhinderungspflege, Kurzzeit- und Tagespflege oder auch wie weitere Familienmitglieder, Freunde oder Nachbarn unterstützen können. Sich Freiräume zu schaffen und soziale Kontakte zu pflegen, ist sehr wichtig, um beim Pflegen gesund zu bleiben. Sowohl mental als auch körperlich.

Wenn die Menschen bei Ihnen anrufen, ist der Pflegefall in der Regel bereits eingetroffen. Ein Großteil der Bevölkerung ist darauf unvorbereitet. Würden Sie sagen, dass es in Deutschland noch mehr Aufklärung braucht?

Unbedingt. Pflege und Pflegebedürftigkeit sind als Themen in den vergangenen Jahren durch Reformen und die mediale Berichterstattung zwar in unserer Gesellschaft deutlich präsenter geworden, als dies noch vor sagen wir zehn Jahren der Fall war. In unserer alternden Gesellschaft besteht jedoch weiterhin noch erheblicher Informations- und Aufklärungsbedarf. Viele Menschen beschäftigen sich nur ungern präventiv mit der eigenen Pflegebedürftigkeit. Das ist verständlich, in unserer immer älter werdenden Gesellschaft jedoch nicht vernünftig. Deshalb müssen wir die Prävention in der Pflege stärker herausstellen. Mit präventiven Maßnahmen lässt sich Pflegebedürftigkeit zeitlich hinauszögern oder abmildern. Auch wer schon pflegebedürftig ist, kann mit Prävention den Krankheitsverlauf beispielsweise verlangsamen. Ausgewogene Ernährung, Bewegung, geistige Fitness – das sind wichtige Themen, um gesund alt zu werden. ■



Dr. Sibylle Angele

Montagu schließt Einstieg bei Universal-Investment ab

(ac) Die Übernahme der Anteile an der Kapitalverwaltungsgesellschaft Universal-Investment durch Montagu ist planmäßig abgeschlossen worden. Montagu Private Equity hat nach der Genehmigung durch die beteiligten Behörden die Anteile der bisherigen Gesellschafter Joh. Berenberg, Gossler & Co. KG und Bankhaus Lampe übernommen. Beide Parteien vereinbarten Stillschweigen über den Kaufpreis und weitere Details der Transaktion. Das Geschäftsmodell von Universal-Investment soll sich nicht ändern. Seit nunmehr fünf Jahrzehnten operiert die Gesellschaft mittlerweile als Master- und Service-KVG. Montagu will vor allem in die weitere Entwicklung des Geschäftsmodells investieren, ebenso wie in die Mitarbeiter und die technische Plattform. Ziel ist ein weiterer Ausbau der führenden Position als Master-KVG-Komplettanbieter für alle Asset-Klassen mit einem umfassenden Netzwerk an Servicepartnern.

BNY Mellon legt neuen Investmentfonds für kurz laufende Hochzinsanleihen auf

(ac) Die US-Investmentgesellschaft BNY Mellon Investment Management hat die Auflegung des BNY Mellon Global Short-Dated High Yield Bond Fund angekündigt. Ziel des neuen Fonds sind Erträge oberhalb des Libor. Zu diesem Zweck investiert er vorrangig in ein Portfolio kurz laufender Hochzinsanleihen. Ergänzend engagiert sich das Fondsmanagement aber auch in Wandelanleihen, Krediten und forderungsbesicherten Wertpapieren (ABS). Außerdem werden ausgewählte Credit-Default-Swap-Absicherungen verkauft.

Etablierte Anlagestrategie

Der Fonds wird von Dr. Ulrich Gerhard, Senior Portfolio Manager im Anleihenteam von Insight, verwaltet und basiert auf einer bereits etablierten Strategie. Seit ihrer Auflegung hat diese einen annualisierten Ertrag von 6,15% erzielt und bis November 2016 in jedem Kalenderjahr eine positive Rendite vorgelegt. Durch den Fokus auf kurz laufende Wertpapiere ist der Fonds laut BNY Mellon zudem defensiver aufgestellt als traditionelle Hochzins-Produkte. Innerhalb des globalen Anlagespektrums werden zudem defensive Sektoren bevorzugt.

” Kommentar: Ein Schreckgespenst kehrt zurück



Jahrelang war es in der Versenkung verschwunden. Ein Relikt vergangener Tage. Und eines, das man gerne vergessen hatte. Nun kommt dieses Schreckgespenst wieder aus dem Versteck gekrochen. Wie von Zauberhand hat es die Preise in Deutschland im Dezember angezogen. In der Tat hat die Inflation mit einer Teuerungsrate von 1,7% im Dezember ein Comeback gestartet.

Und kaum ist die Inflation zurück, verbreitet sie auch schon wieder fleißig ihren Schrecken. Aus allen Ecken schallen die Warnrufe vor den verheerenden Folgen für den deutschen Sparer, sollte die EZB im Falle einer Inflation an der Nullzinspolitik festhalten. Allein sie werden nicht erhört werden, sondern in den Gängen des Frankfurter EZB-Towers verhallen. Aus gutem Grund, denn weder hat sich etwas an den hohen Schulden der Mitgliedsstaaten geändert noch läuft die Konjunktur der Eurozone heiß. Vor allem aber liegt die Inflation im Euroraum mit 1,1% noch immer weit unter dem Inflationsziel von 2% – wohlgermerkt unter dem Ziel, nicht unter dem äußersten Szenario.

Und dieses Ziel haben Europas Währungshüter zu Recht im Visier. Nicht nur für die Wirtschaft, sondern auch für Anleger bietet eine gemäßigte Teuerung von rund 2% insgesamt mehr Chancen als Risiken. Zum einen kann langfristig tatsächlich nur so der Weg zurück zu normalen Zinsen gelingen. Zum anderen können Unternehmen bei einer stabilen Teuerung die höheren Kosten für Mitarbeiter und Rohstoffe besser an die Kunden weitergeben. Das wirkt sich letztlich positiv auf das Wachstum und die Gewinne aus. Unternehmen profitieren damit von Inflation. Das kann man beklagen oder sich zunutze machen und Unternehmer werden, spricht sich in Form von Aktien beteiligen. Dann ist Inflation keineswegs ein Schreckgespenst, sondern Treiber für die eigene Rendite.



Von Michael Herrmann, AssCompact

Mit Swiss Life Vermögen sichern, selbstbestimmt leben und flexibel bleiben

Das Thema Pflege ist eine echte generationenübergreifende Herausforderung. Darum sollte sich jeder möglichst frühzeitig gegen das existenzielle Risiko einer Pflegebedürftigkeit absichern. Schließlich werden die gesetzlichen Leistungen auch in Zukunft nicht ausreichen, um die Kosten bei Pflegebedürftigkeit zu decken, trotz vieler positiver Neuerungen durch das Pflegestärkungsgesetz II, das am 01.01.2017 in Kraft getreten ist. Das Problem: Bisher haben nur rund 4% aller Deutschen für den Pflegefall vorgesorgt. Die Lösung: eine private Pflegerentenversicherung, um die Versorgungslücke im Pflegefall zu schließen.

„Mit unserem Swiss Life Pflege- & Vermögensschutz bleiben die Menschen unabhängig und flexibel, um sich so individuell wie möglich gegen das Risiko einer Pflegebedürftigkeit abzusichern“, sagt Amar Banerjee, Mitglied der Geschäftsleitung und Leiter der Versicherungsproduktion von Swiss Life Deutschland. Der neue Tarif von Swiss Life ging pünktlich zur Einführung des neuen gesetzlichen Pflegebegriffs am 01.01.2017 an den Start und bietet Versicherungsschutz in allen Pflegegraden und bei Demenz. „Dabei punkten wir vor allem durch die Freiheit, Teile des angesparten Vermögens entnehmen zu können, und eine Todesfallleistung, um das Vermögen an Hinterbliebene zu vererben. Hinzu kommen umfangreiche Assistance-Leistungen in Kooperation mit dem Malteser Hilfsdienst“, sagt Banerjee.

Pflegerente von Swiss Life: perfekter Mix aus Sicherheit und Flexibilität

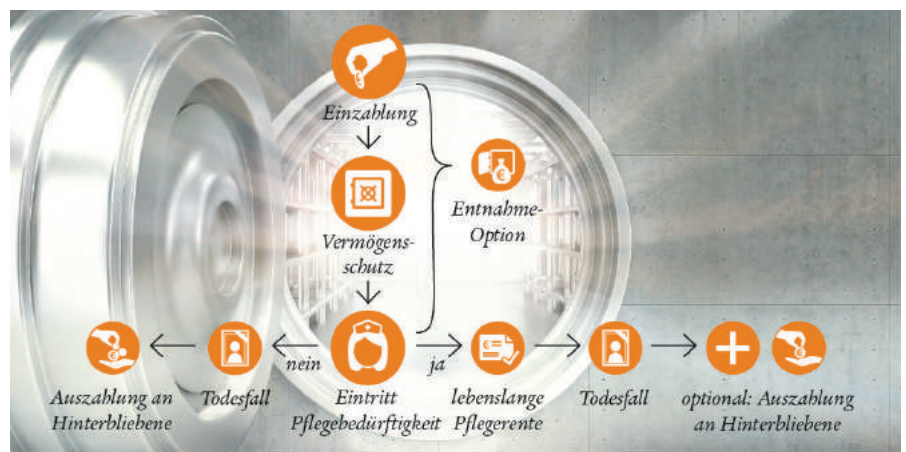
- Tarifauswahl zwischen Sofortschutz und Aufbauplan.
- Absicherungshöhe kann für die Pflegegrade 2 bis 4 individuell festgelegt werden.
- Feststellung des Pflegegrades: Neben den Kriterien des Sozialgesetzbuches (SGB) prüft Swiss Life auch nach dem ADL-Punktesystem (Activities of daily living). Nach dem Swiss Life Fairness-Gedanken wird dabei der höchste festgestellte Pflegegrad für die Rentenzahlung zugrunde gelegt.
- Die Swiss Life Pflegerente schließt auch Leistungen bei Demenz ein. Dabei wird nicht nur nach SGB geprüft, sondern auch anhand der sogenannten Reiberg-Skala und weiteren ärztlichen Untersuchungen.
- Vielfältige Assistance-Leistungen der Malteser, unter anderem eine Pflegeplatzgarantie, Unterstützung bei der Beantragung von Pflegeleistungen aus der gesetzlichen Pflegeversicherung oder auch die Vermittlung von hauswirtschaftlichen Diensten.
- Option auf eine Soforthilfe in Höhe von sechs Monatsrenten gemäß Pflegegrad 5 im Pflegefall.
- Option auf Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit (Sofortschutz).

Highlight Vermögensschutz

Mit dem fest im Produkt verankerten Baustein Vermögensschutz können Versicherte jederzeit auf Teile ihres angesparten Vermögens zugreifen, solange noch keine Pflegebedürftigkeit besteht. Zudem können die Kunden festlegen, dass ihre Hinterbliebenen im Todesfall – ohne zwischenzeitlichen Eintritt der Pflegebedürftigkeit – zwischen 65 und 80% der eingezahlten Beiträge plus der erwirtschafteten Überschüsse ausbezahlt bekommen. Und sollten bereits Pflegeleistungen in Anspruch genommen worden sein, profitieren die Hinterbliebenen im Todesfall vom vorhandenen Restguthaben, sofern die entsprechende Option gewählt wurde.

Breite Zielgruppenansprache und attraktive Konditionen

Die Lebenserwartung der Menschen steigt immer weiter – damit aber auch die Wahrscheinlichkeit, im Alter pflegebedürftig zu werden. Nach Schätzung des Statistischen Bundesamtes wird die Zahl der Pflegebedürftigen von zurzeit 2,9 Millionen bis 2030 auf 3,5 Millionen ansteigen. Vor allem in finanzieller Hinsicht hat Pflegebedürftigkeit weitreichende Folgen: Soll beispielsweise ein Pflegeheim bezahlt werden, beläuft sich die Finanzierungslücke schnell auf 2.000 Euro im Monat, wenn nicht sogar mehr. „Da die gesetzliche Pflegeversicherung nur einen Teil der anfallenden Kosten abdeckt, bleibt eine zusätzliche private Absicherung, wie sie unser Swiss Life Pflege- & Vermögensschutz bietet, daher unabdingbar“, unterstreicht Banerjee.



Bestsellerautoren Friedrich und Weik launchen ersten eigenen Multi-Asset-Fonds

(ac) Die Bestsellerautoren Marc Friedrich und Matthias Weik sowie die SOLIT Fonds GmbH haben gemeinsam mit der Service-KVG HANSAINVEST den Friedrich & Weik Wertefonds aufgelegt. Das Fondsportfolio besteht zu Beginn aus physischem Gold, Edelmetall-Minentiteln, Aktien und Cash. Mit steigendem Fondsvolumen sollen weitere reale Sachwerte wie physisches Silber, Immobilien, Wälder, Ackerland oder Diamanten das Portfolio zusätzlich diversifizieren.

Getrennte Expertenteams für jede Anlageklasse

Um den Investmentprozess optimal umzusetzen, hat SOLIT Fonds für jede einzelne Anlageklasse ein Team aus Experten zusammengestellt. Die konkrete Auswahl der Investments nehmen die mandatierten Fondsmanager vor. In der Anlageklasse Aktien managt etwa die Knoesel & Ronge Vermögensverwaltung GmbH & Co. KG rund 35% des Fondsvermögens. Für die Auswahl der Edelmetalle, Edelmetallminen und Sachwerte ist hingegen die Plutos Vermögensverwaltung AG verantwortlich. Innerhalb ihrer jeweiligen Mandate betreiben die Fondsmanager ein eigenes aktives Risikomanagement.

Realgüter statt spekulativer Wertpapiere

Erstmalig werden somit die strategischen Vermögensstandbeine, die Marc Friedrich und Matthias Weik empfehlen, in einem Fonds gebündelt. Die Wirtschaftsexperten sehen die Ursachen und Folgen der weltweiten Schulden- und Niedrigzinspolitik in unserem Geldsystem. Ein langfristiges Überleben des auf Zinseszins fußenden Finanzsystems sei rein mathematisch nicht möglich. Entsprechend verfolgen Friedrich und Weik bereits seit 2009 einen neuartigen Ansatz der Finanzbetreuung. Dieser steht für eine Abkehr von stark spekulativen Wertpapieren und für eine länderübergreifende Anlage in Realgütern.



Marc Friedrich (l.) und Matthias Weik (r.) haben auf Basis der Erkenntnisse und Thesen ihrer Bestseller nun einen Investmentfonds aufgelegt.

Nordea Asset Management legt weiteren Multi-Asset-Fonds auf

(ac) Mit dem Flexible Fixed Income Plus Fund hat Nordea Asset Management das Produktangebot an Fixed-Income-Lösungen mit Fokus auf den Gesamtertrag erweitert. Um bei dauerhaft niedrigen Zinsen Renditen erzielen zu können, die im historischen Bereich traditioneller Anlagelösungen mit erstklassigen Anleihen liegen, kann das Fondsmanagement in das breite Anlagespektrum an Anleihen sowie in einem geringen Umfang von bis zu 15% in Aktien investieren. Diese zusätzliche Flexibilität hebt das Risiko-Rendite-Profil des hochliquiden und global anlegenden Fonds leicht an. Gleichzeitig werden das Durations-, Kredit- und Aktienrisiko flexibel gesteuert.

Langfristig stabile Erträge

Angelehnt an die Portfoliokonstruktion der Flaggschiff-Lösungen Nordea 1 – Flexible Fixed Income Fund und Nordea 1 – Stable Return Fund verfolgt der neue Fonds das Ziel, langfristig stabile Erträge zu erwirtschaften, indem Risiken ausbalanciert und die individuellen Renditetreiber in Phasen des Marktaufschwungs sowie des Marktabschwungs gezielt genutzt werden. Im Rahmen eines robusten taktischen Modells strebt der Fonds zusätzlich nach Kapitalerhalt. Der Nordea 1 – Flexible Fixed Income Plus Fund setzt auf die Expertise des Multi-Asset-Teams unter der Investment-Komitee-Leitung von Portfoliomanager Karsten Bierre und Dr. Asbjørn Trolle Hansen. Das Multi-Asset-Team von Nordea entwickelt und steuert seit gut einer Dekade Multi-Asset-Lösungen und verwaltet rund 80 Mrd. Euro in verschiedenen Anlageklassen.

ETF-Zuflüsse erholen sich wieder

(ac) ETFs haben laut einer Auswertung des Anbieters Lyxor den Abwärtstrend beendet und wieder starke Zuflüsse verbucht. Demnach hat die Nachfrage gegen Jahresende 2016 wieder deutlich zugelegt, vor allem dank Aktien-ETFs. Indexfonds auf Aktien verzeichneten im Dezember 2016 Zuflüsse in Höhe von 4,1 Mrd. Euro und damit den Großteil der Gesamtzuflüsse. Innerhalb der Aktien-ETFs setzt sich die Sektorrotation von den Schwellenländern hin zu den Indexfonds entwickelter Märkte fort. So floss allein in japanische Aktien-ETFs die Rekordsumme von 486 Mio. Euro.

Europäische Staatsanleihen gefragt

In ETFs auf japanische Aktien flossen damit sogar mehr Gelder als in die gesamte Klasse der Anleihe-ETFs. Diese konnten zwar die Rückflüsse stoppen. Mit Zuflüssen von 466 Mio. Euro lagen sie aber immer noch rund 20 Mio. Euro hinter japanischen Aktien-ETFs. Mit 451 Mio. Euro floss der Großteil davon in europäische Staatsanleihen-ETFs. Rohstoff-ETFs verbuchten derweil ein leichtes Plus von 98 Mio. Euro. Die Minimum-Volatility-ETFs konnten den Abwärtstrend dagegen nicht stoppen und mussten weitere Rückflüsse in Höhe von 749 Mio. Euro hinnehmen.

Neuer Long-/Short-Aktienfonds von RAM Active Investments

(ac) RAM Active Investments hat einen neuen Aktienfonds aufgelegt. Der RAM (Lux) Systematic Funds – Long/Short Global Equities kann sowohl long als auch short investieren. Die Fondsstrategie zielt auf die Erfassung von Marktineffizienzen unter mehr als 6.000 Aktientiteln entwickelter Märkte ab. Bei der Einzeltitelauswahl setzen die Fondsmanager einen quantitativen und modellgeleiteten Prozess ein, der auf Fundamental- und Verhaltensdaten basiert. Ziel ist die Sicherung einer risiko-adjustierten Rendite mit einem Portfolio aus stets mehr als 800 Einzeltiteln ohne eine große Korrelation mit dem Aktienmarkt in Form des MSCI World. Die globale Long-/Short-Strategie von RAM Active Investments konzentriert sich voll auf die Aktienausswahl. Das stark von Unsicherheit geprägte Umfeld und ein schwankungsanfälliger Markt wie heute erfordere allerdings besonders viel Disziplin bei der Einzeltitelauswahl.

Anzeige

Sachversicherung Transportversicherung Haftpflichtversicherung **Technische Versicherung** Garantieverversicherung

Wir können Zielgruppen. Sie sagen welche.

Versicherungsschutz für stationäre und mobile Maschinen

- Allgefahren-Deckung
- Gleichbleibender Beitrag – kein Wert 3/71
- Unterversicherungsverzicht

www.makler.mannheimer.de

Maklerdirektion	Telefon	E-Mail	Maklerdirektion	Telefon	E-Mail
Berlin	0 30. 89 02 01 21	mdberlin@mannheimer.de	Leipzig	03 41. 6 49 32 11	mdleipzig@mannheimer.de
Bielefeld	05 21. 9 67 14 34	mdbielefeld@mannheimer.de	Mannheim	06 21. 4 57 12 50	mdmannheim@mannheimer.de
Hamburg	0 40. 37 00 91 61	mdhamburg@mannheimer.de	München	0 89. 5 17 52 44	mdmuenchen@mannheimer.de
Köln	02 21. 16 00 52 28	mdkoeln@mannheimer.de	Stuttgart	07 11. 78 23 90 65	mdstuttgart@mannheimer.de
			ZN Schweiz	0041 (0)44 289 88 00	info@mannheimer.ch

GAM bringt Offshore-Fonds nach Deutschland

(ac) Die Züricher Investmentgesellschaft GAM hat mit dem GAM Systematic Diversified Macro UCITS-Fonds ein neues Investment für deutsche Anleger lanciert. Er nutzt für seine Anlagen die gleichen quantitativen Handelsmodelle und bewährten Anlagestrategien, die vom Cantab-Anlageteam bereits für die Verwendung in einer etablierten Offshore-Version dieses Fonds entwickelt wurden. Seit Lancierung erzielte diese Fondsversion eine annualisierte Rendite von 5,2%.

Niedrige Korrelation

Der GAM Systematic Diversified Macro bietet ein liquides, diversifiziertes Portfolio, das eine geringe Korrelation zu traditionellen Anlageklassen aufweisen soll. Im Rahmen einer UCITS-Struktur mit täglichem Handel investiert die Strategie weltweit an über 100 Märkten in alle großen Anlageklassen wie Währungen, festverzinsliche Anlagen und Aktienindizes. Der Fonds strebt nach attraktiven Renditen aus systematischen Makro-Anlagestrategien mit einer annualisierten Volatilität von rund 10%.

Kombination mehrerer Strategien

Der Fonds kombiniert mehrere Anlagestrategien, die um zwei nicht korrelierende Renditequellen gruppiert sind: Relative-Value-Positionen in Value- und Carry-Strategien sowie direktionale Positionierung in Trend-Strategien. Die firmeneigene Infrastruktur, maschinelles Lernen und Verfahren zur Auswertung großer Datenmengen ermöglichen dabei laut GAM die Erwirtschaftung breit diversifizierter Renditen, da sie dauerhafte Signale in den verschiedensten Anlageklassen erfassen.

AllianzGI legt Liquid-Alternative-Strategien für den deutschen Markt auf

(ac) Allianz Global Investors bringt zwei Liquid Alternatives Strategien mit Multi-Asset-Ansatz nach Europa: Fonds Allianz Multi Asset Opportunities und Allianz Multi Asset Long/Short wurden beide 2015 in den USA als Antwort auf die Anlegerbedürfnisse im aktuellen Marktumfeld aufgelegt. Der Multi-Asset-Ansatz verschafft Anlegern den Zugang zu vielfältigen Renditequellen, während der dynamische Anlageprozess eine von der Entwicklung der traditionellen Aktien- und Anleihenmärkte weitgehend unabhängige Wertentwicklung anstrebt. Beide Eigenschaften sind laut AllianzGI insbesondere auch für Anleger aus Europa von hoher Bedeutung, die im aktuellen Niedrigzinsumfeld und angesichts hoher politischer Unsicherheiten an den Aktienmärkten nach Anlagealternativen suchen.

Attraktive risikoadjustierte Renditen

Die beiden Fonds haben Zugang zu einer breiten Auswahl an Anlageklassen wie Aktien, Anleihen, Rohstoffen und Währungen. Sie sind jedoch nicht daran gebunden, diese dauerhaft im Portfolio zu halten. Durch ihre Eigenschaft als liquide alternative Investments unterscheiden sich die beiden Fonds jedoch von traditionellen gemischten Fonds. Die Portfolios werden so zusammengestellt, dass sie im mittel- bis langfristigen Zeitablauf eine geringere Abhängigkeit von der Entwicklung der breiten Aktien- und Anleihenmärkte aufweisen. Mittelfristig sollen so attraktivere risikoadjustierte Renditen als bei reinen Aktien-, Anleihen- oder Mischfonds erwirtschaftet werden.

Geringere Zinsänderungsrisiken

Der Allianz Multi Asset Opportunities strebt über einen Marktzyklus von typischerweise drei bis fünf Jahren einen anleiheähnlichen Ertrag an. Aufgrund seiner Ausgestaltung soll der Fonds jedoch deutlich weniger von Zinsänderungen abhängen als herkömmliche Anleihefonds. Ziel des Allianz Multi Asset Long/Short ist es, ebenfalls über einen Zeitraum von drei bis fünf Jahren einen aktienähnlichen Ertrag zu erzielen, jedoch bei geringerer Volatilität als am Aktienmarkt. Dank der Möglichkeit Short-Positionen einzugehen kann der Fonds auch von Abwärtsphasen an den Märkten profitieren.



Die beiden neuen Fonds von AllianzGI setzen auf ein Portfolio verschiedener Anlageklassen, um stabile Renditen zu erzielen.

PATRIZIA Immobilien startet Online-Zeichnung von Immobilienfonds

(ac) PATRIZIA Immobilien bietet Privatanlegern die Möglichkeit zum Online-Kauf von Anteilen an ihren Immobilienfonds. Die Platzierungspartner der PATRIZIA GrundInvest können ab sofort das Portal eDirektzeichnung zur Erweiterung ihres Online-Angebots für Sachwerte nutzen. Kunden von Banken, Sparkassen und freien Finanzdienstleistern haben so die Möglichkeit, geschlossene Investmentvermögen direkt online zu zeichnen. Damit könne nun auch die immer größer werdende Zahl von Online-Nutzern in Deutschland für das wichtige Produktsegment der Immobilienfonds erreicht werden.

Zertifizierter Prozess

Gemeinsam mit dem Partner eFonds Solutions AG, mit dem PATRIZIA bereits heute den gesamten digitalen Zeichnungsprozess abwickelt, wolle man mit der Einführung der Online-Zeichnung neue

Maßstäbe im Vertrieb von geschlossenen Immobilienfonds setzen. Kunden könnten dadurch rund um die Uhr ein Sachwertinvestment im Rahmen einer Anlagevermittlung zeichnen. Durch einen zertifizierten Prozess wird die volle Transparenz über alle relevanten Fondsinformationen hinweg sichergestellt.

Fünfter Immobilienfonds vor Start

PATRIZIA GrundInvest hat im Laufe des letzten Jahres insgesamt vier Immobilienfonds für Privatanleger mit einem Investitionsvolumen von rund 230 Mio. Euro auf den Markt gebracht. An die Anleger der PATRIZIA-Fonds wurden dabei planmäßig Ausschüttungen von 4,5 bis 5,0% vor Steuern getätigt. Noch im ersten Quartal dieses Jahres soll die Auflage des fünften Immobilienfonds erfolgen, der in eine Immobilie im Raum München investiert.

Anzeige

**NEU: Noch mehr
Leistungen & Service!**


ALTE LEIPZIGER
ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.

GEWERBE- HAFTPFLICHT

ACHTUNG – für Ihre Kunden genau richtig!
Haftpflicht-Tarife für Handel, Handwerk, Hotels, Gaststätten, Heilwesen und Baugewerbe.

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

International Campus startet Immobilienfonds für studentisches Wohnen

(ac) Die International Campus AG legt einen neuen Fonds für Studenten- und Young-Professional-Wohnhäuser mit einem Zielvolumen von bis zu 1 Mrd. Euro auf. Er firmiert nach Luxemburger Recht als THE FIZZ Student Housing Fund S.C.S. Als Hauptinvestoren hat die Gesellschaft unter anderem die Allianz Versicherung sowie einen weiteren großen europäischen Konzern gewonnen. Das Investment ist als langfristig bestandshaltendes Anlagevehikel konzipiert und offen für weitere institutionelle Investoren. International Campus fungiert als Co-Investor und ist für das Asset- und Property-Management der Objekte zuständig.

1.200 Apartments als Startportfolio

Das Startportfolio besteht aus vier voll vermieteten Bestandsobjekten mit mehr als 1.200 Apartments in Berlin, Darmstadt, Frankfurt am Main und Hannover. Darüber hinaus erwirbt der Fonds im Rahmen von Forward-Strukturen vier laufende Projektentwicklungen mit über 1.600 Apartments in Aachen, Frankfurt am Main, Hamburg und Köln. Die Akquisition von weiteren Objekten für den Fonds ist in Vorbereitung. Über den Kaufpreis für das Startportfolio wurde Stillschweigen vereinbart.

Attraktiver Wachstumsmarkt

Die Eigenkapitalquote des Fonds liegt bei 70%. Die Laufzeit beträgt zunächst zehn Jahre, wobei das Investmentkomitee des Fonds eine Verlängerung der Laufzeit beschließen kann. Olivier Téran von Allianz Real Estate sieht in Student Housing einen Wachstumsmarkt mit gutem Chancen-Risiken-Profil und sehr großem Entwicklungspotenzial. Die International Campus AG sei in diesem Bereich mit ihrer leistungsstarken Plattform und einer attraktiven Markenfamilie ein idealer Partner für studentisches Wohnen im Rahmen der Anlagestrategie der Allianz.



Studentisches Wohnen erfordert oft besondere Wohnkonzepte – und ist laut Allianz und International Campus ein attraktives Investmentthema.

ÖKORENTA schließt Fonds Erneuerbare Energien VIII

(ac) Der Alternative Investment Fonds ÖKORENTA Erneuerbare Energien VIII hat in den letzten Wochen des Kalenderjahres noch einmal hohe Zuflüsse an Anlegergeldern verzeichnet. Er konnte dadurch am 28.12.2016 mit dem im Oktober auf 25 Mio. Euro erhöhten maximalen Fondsvolumen voll platziert werden. ÖKORENTA hat den Fonds damit fristgerecht geschlossen.

Nachfolgefonds in Vorbereitung

Der Nachfolgefonds ist nach Aussagen der Gesellschaft bereits in Arbeit. Beim ÖKORENTA Erneuerbare Energien IX soll es sich wieder um einen regulierten Alternativen Investmentfonds aus dem Segment der erneuerbaren Energien handeln. ÖKORENTA will dabei dem bewährten Anlagekonzept treu bleiben, da man zum einen davon überzeugt ist und zum anderen die erfolgreiche Platzierung des ÖKORENTA Erneuerbare Energien VIII gezeigt habe, dass sowohl Anleger als auch Vermittler daran festhalten möchten. Der Vertriebsstart des neuen Fonds ist unter dem Vorbehalt der behördlichen Genehmigungen für das erste Quartal 2017 geplant.

ehret+klein vertreibt neuen München-Immobilienfonds

(ac) Ehret+Klein Real Estate Management hat Startschuss für den Vertrieb für eines neuen offenen Immobilienfonds gegeben, der sich an institutionelle und semi-professionelle Investoren richtet. Der Greater Munich investiert überwiegend in Immobilien des Großraums München. Das avisierte Fondsvolumen beträgt rund 250 Mio. Euro, das Eigenkapital soll sich auf rund 150 Mio. Euro belaufen. ehret+klein plant den Aufbau eines breit diversifizierten Portfolios mit Immobilien der Nutzungsarten Wohnen und Gewerbe sowie gemischt genutzten Immobilien in guten und nachhaltigen Lagen. Den Anlegern des offenen Immobilienspezialfonds stellt Ehret+Klein eine Ausschüttungsrendite von 3,5 bis 4,25% pro Jahr in Aussicht.

WealthCap-Studie zeigt Trends bei Immobilieninvestments

(ac) WealthCap hat zum fünften Mal für die Immobilien-trendstudie eine Umfrage zu Anforderungen von Vertrieben und Produkteinkäufern an geschlossene Immobilienfonds durchgeführt. Insgesamt erwartet knapp die Hälfte der Umfrageteilnehmer eine weitere Zunahme der Bedeutung von Immobilieninvestitionen. Die vergangenen fünf Jahre haben derweil einige zentrale Entwicklungen geprägt.

Sinkende Renditeerwartungen

Im Jahr 2012 wurden von einem Fünftel der Teilnehmer Ausschüttungen von 6% und mehr gefordert, heute erwartet das anspruchsvollste Fünftel lediglich 5% und mehr. Die Laufzeit wird zudem immer weniger als Anlegerhindernis gesehen, sondern steigt langsam zum Wert an sich auf, der eine auskömmliche Rendite für einen längeren Zeitraum in Aussicht stellt. Im ersten Untersuchungsjahr waren die Laufzeiten für rund zwei Drittel noch ein zentrales Hindernis. Dieser Wert hat sich in der aktuellen Umfrage nahezu halbiert. Ebenfalls nahezu halbiert hat sich in nur zwei Jahren die

Bedeutung der Weichkosten. Sie werden nunmehr von rund 39% der Befragten als Hindernis gesehen.

Wohnen im Aufwind

Bei den Nutzungsarten ist und bleibt das Büro zwar über die gesamten fünf Jahre der Favorit; zudem steigt die Büronachfrage, insbesondere in den Großstädten und Innovationszentren, weiter an. Die Bedeutung von Wohnen in Deutschland hat sich seit 2012 aber nahezu verdoppelt – trotz eines starken Kostenanstiegs in vielen Märkten. Bei den regionalen Favoriten bleiben deutsche Immobilien das Maß der Dinge. Nahezu alle Studienteilnehmer interessieren sich für deutsche Immobilienbeteiligungen. Mehr als drei Viertel interessieren sich mittlerweile aber auch für den US-Immobilienmarkt, und auch hier spielt Diversifikation eine große Rolle. Am Ende bleibt die Zukunftsperspektive der Immobilie und des Standorts entscheidend. Über 90% der Teilnehmer ist die Objekt- und Standortqualität daher auch am US-Markt besonders wichtig.

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 im Expertentalk und den TV Thementagen.

2. PLATZ

Wochenkontakt: 30%
Online, 37% per Mail

» der Zielgruppe Newsletter- und Facebook

HOHE
REICHWEITE

09016 YouGov
www.asscompact.de

3. PLATZ

bei 10% im Newsletter:
Online

» der Zielgruppe Newsletter- und Facebook

HOHE
RELEVANZ

09016 YouGov
www.asscompact.de

» Nutzen Sie dieses praxisorientierte Informationsangebot für Ihren Erfolg!

Sie finden uns auch bei:



AssCompact

„Das Problem ist, dass man in der Regel zum schlechtesten Zeitpunkt eingreift“

Interview mit Leo Willert, Head of Trading bei ARTS Asset Management

C-QUADRAT zählt mit der ARTS-Fondsreihe zu den Pionieren der Trendfolgefonds im deutschsprachigen Raum. Gerade im Vertrieb über Pools und freie Vermittler zählen die Fonds der Österreicher mittlerweile seit Jahren zu den Bestsellern. Möglich macht das vor allem ein starker Fokus auf die Vermeidung großer und langer Verlustzeiten.

Herr Willert, Sie setzen bei den C-QUADRAT ARTS-Fonds auf ein sogenanntes Trendfolgemodell. Wie genau funktioniert die Anlage dabei?

Grundlage des Trendfolgesystems ist eine selbst entwickelte Datenbank, die etwa 10.000 Investmentfonds, circa 1.000 ETFs, über 1.000 Renten-Fonds und etwa 4.500 Einzelaktien umfasst.

„Die ARTS-Portfolios werden einmal pro Woche angepasst. Oberstes Ziel ist, mögliche Verluste zu reduzieren und die Gewinne laufen zu lassen.“

Wir können dabei in Produkte von 160 verschiedenen Fondsgesellschaften investieren. Jeder Fonds ist einem von 80 Teilssektoren

zugeordnet. Grundsätzlich gibt es eine wöchentliche Handelsfrequenz. Das heißt, dass die Portfolios einmal pro Woche angepasst werden. Oberstes Ziel ist dabei, mögliche Verluste zu reduzieren und die Gewinne laufen zu lassen.

Wie funktioniert die konkrete Portfoliozusammenstellung?

Schritt eins ist immer die Bestimmung der Aktienquote. Das System analysiert hierzu den Weltaktienindex MSCI World über verschiedene Zeiträume hinweg – von wenigen Tagen bis hin zu einem Jahr. Die Zeitfenster fließen anschließend unterschiedlich gewichtet in einen Gesamtscore ein. Dadurch wird die Trendstabilität des übergeordneten Gesamtmarktes evaluiert, sprich ob es sich um ein eher positives, neutrales oder negatives Umfeld für Aktien handelt. Anhand dessen bestimmt das System die Aktienquote.

Wie flexibel geschehen Veränderungen der Aktienquote?

Sehr flexibel, Anpassungen erfolgen laufend. Um von 0 auf 100% oder umgekehrt zu gehen, ist mit etwa vier bis acht Wochen Reaktionszeit zu rechnen – je nachdem wie intensiv die Trendwende ist. Nach dem schwachen Börsenstart ins Jahr 2016 hat das System etwa Mitte Februar die Aktienquote auf 0 gesenkt. Nachdem die Märkte innerhalb weniger Wochen wieder ins Plus gedreht haben, wurde die Aktienquote Schritt für Schritt wieder hochgefahren.



Leo Willert

Die Steuerung der Aktienquote ist ein sehr defensives Element. Es geht vor allem darum, die wirklich großen Verluste zu minimieren, wie etwa zwischen 2000 und 2003 oder zwischen 2007 und 2009, als der MSCI World jeweils über 50% verloren hat. Natürlich kann das System auch nicht zaubern – aber Verluste begrenzen. Zwischen 2007 und 2009 verzeichneten die dynamischen C-QUADRAT ARTS-Produkte einen Wertrückgang von im Schnitt 15 bis 17%. Der Drawdown fiel daher im Vergleich zum Weltaktienindex (MSCI World) deutlich geringer aus. Und je niedriger der Drawdown, desto weniger Performance braucht man, um den Verlust wieder wettzumachen. Die Bestimmung der Aktienquote ist daher immer der erste Schritt im ARTS-Prozess.

Wie sehen die weiteren Schritte aus?

Wenn die Aktienquote feststeht, analysiert das System, in welchen Segmenten und Regionen die stabilsten Trends vorhanden sind. Hintergrund ist das Momentum-Phänomen, dass Gewinner der jüngsten Vergangenheit eine mathematisch höhere Wahrscheinlichkeit haben, auch in der näheren Zukunft zu den größten Gewinnern zu zählen. Gleichzeitig wird für jeden gekauften Fonds anhand der historischen Volatilität ein Stop-Loss hinterlegt. Je volatiliter das Produkt in der Vergangenheit war, desto mehr Spielraum geben wir ihm dabei.

Läuft der Prozess vollautomatisch?

Ja, das System läuft vollautomatisch, Fehlentscheidungen aufgrund menschlicher Emotionen beim Traden werden dadurch ausgeschlossen. Was wir aber

sehr wohl überprüfen, ist, ob die automatisch eingelesenen Daten auch den tatsächlichen Marktpreisen entsprechen. Es treten immer mal wieder Datenfehler auf. Wenn sich bei der Recherche ein solcher Fehler herausstellt, korrigieren wir die Werte und heben die Order auf.

Wenn alles passt, folgen Sie Ihrem System aber konsequent ...

So ist es. Strikt nach System ist schließlich ein ganz zentraler Schlüssel zum Erfolg. Das Problem ist doch, dass man in der Regel zum schlechtesten Zeitpunkt eingreift, nämlich in ganz schwierigen Zeiten, oder das System relativ extreme Positionen einnimmt. Dann könnte einen schon mal der Mut verlassen und man versucht, gescheiter als das System zu agieren. Gerade bei trendfolgenden Systemen ist aber eine relativ kleine Anzahl an Trades maßgeblich für die Gewinne verantwortlich. Beim C-QUADRAT ARTS Total Return Global AMI wurden in 10% der Monate rund 80% der Gesamtperformance erwirtschaftet.

Spricht ein solches Argument nicht für eine Buy-and-hold-Strategie?

Grundsätzlich ja. Buy-and-hold funktioniert auch noch, aber eben auf sehr, sehr lange Zeiträume gesehen. Das Problem ist, dass es in der Regel kaum jemand schafft, so lange durchzuhalten. Nehmen Sie zum Beispiel den Euro Stoxx 50. Der europäische Leitindex hatte sein Hoch im September 2000. Das war vor mehr als 16 Jahren. Im Vergleich zum Hoch liegt er aktuell über 40% im Minus. Oder nehmen Sie den Nikkei, der sein Hoch in den 80er-Jahren hatte und noch immer rund 50% davon entfernt ist. Solch lange Drawdowns halten die meisten Anleger psychologisch schlicht und einfach nicht durch. In der Regel haben die meisten Anleger auch gar keinen so langen Anlagehorizont. Deshalb setzen wir auf ein Handelssystem, das versucht, die großen Verluste und dadurch lange Durststrecken zu vermeiden.

Klappt das System auch bei Anleihen?

Dass der Ansatz auch bei Anleihen funktioniert, zeigt zum Beispiel der C-QUADRAT ARTS Total Return

Bond. Er hat seit der Auflage im November 2003 ungefähr 5,2% p. a. erwirtschaftet. Angesichts der guten Anleihebedingungen ist das natürlich keine außerirdische Performance. Was die Strategie aber auszeichnet, ist die sehr niedrige Korrelation mit großen Anleiheindizes.

Wie schafft man eine solch niedrige Korrelation?

Ein gutes Beispiel hierfür ist die Performance im Jahr 2009. Damals hat der C-QUADRAT ARTS Total Return Bond ein Plus von über 28% erwirtschaftet. Eine der Hauptursachen war, dass er fast das gesamte Jahr stark in Emerging-Market-Corporate-Bonds investiert war, die sich damals sehr stark erholt und gut performt hatten. Das ist möglich, weil er völlig flexibel investieren kann. Er hat keinerlei Einschränkungen bezüglich Laufzeiten, Regionen, Währungen oder Ähnlichem. Dem Fonds steht das gesamte handelbare Anleiheuniversum zur Verfügung und er kann in sehr konzentrierte Portfolios investiert sein. Dadurch bewegt er sich teilweise weit fernab des Anleiheindex und ist eine sinnvolle Beimischung zu klassischen Anleihefonds.

Gerade jetzt, wo sich bei Anleihefonds wegen der beginnenden Zinswende zunehmend die Spreu vom Weizen trennt?

Genau. Wir stehen aktuell vor einem Paradigmenwechsel. Nach 30 Jahren der Zinssenkungen ist der Boden erreicht. Mit weiteren größeren Zinssenkungen ist nicht mehr zu rechnen. Die Amerikaner erhöhen sogar schon die Zinsen. Das stellt viele historische Ergebnisse infrage. Was hilft mir ein Track Record von einem Fonds, der über 20 Jahre Top-Renditen erwirtschaftete, wenn er diese unter völlig anderen Rahmenbedingungen erzielt hat, als sie in der Zukunft zu erwarten sind? Ist hier nicht vielmehr Flexibilität das Gebot der Stunde? Wir alle wissen nicht, ob es zu einer Zinswende kommt und, wenn ja, wie stark sie ausfallen wird. Wir wissen es auch nicht, aber wir wissen zumindest, dass und wohin das System ausweichen könnte.

Wie wichtig ist die Flexibilität auch bei Aktien?

Ähnlich wichtig. Nehmen Sie nur das Thema BRIC. Zwischen 2003 und 2007 waren die BRIC-Länder die stärksten Performer überhaupt, allen voran Brasilien. Zwischen 2011 und 2016 war hingegen Brasilien von der Performance das schlechteste Land der Welt, gefolgt von Russland und China. Nur Indien hat sich von den BRIC-Staaten halbwegs behaupten können. Ein System muss also so flexibel sein, dass es die Phasen der Outperformance mitnimmt, man aber nicht darin gefangen ist, wenn der Run vorbei ist. ■



Credit Short Duration als Ausweg aus der Niedrigzinsfalle

Das Zinsumfeld stellt Anleger unverändert vor sehr große Herausforderungen, vor allem im Anleihenbereich. Verlässliche Renditen sind dort zunehmend rar gesät. Das Teilsegment Credit Short Duration bietet sich hingegen zunehmend als potenzielle attraktive Alternative zu klassischen Anleiheninvestments an.

Eine Geldanlage in fünfjährigen Bundesanleihen kostet den Investor rund einen halben Prozentpunkt pro Jahr. Die Rendite von Unternehmensanleihen mit hoher Bonität und ähnlicher Laufzeit lädt mit etwa 1,2% ebenfalls nicht zum Jubeln ein. Das Zinsumfeld stellt den Anleger inzwischen vor sehr große Herausforderungen. Wo sind noch verlässliche Renditen zu erzielen?

Aktien sind nicht der neue Zins

Auf der Risikoleiter nach oben klettern ist die logische Konsequenz, um der nun schon seit Jahren schleichenden Zinserosion zu entgehen. Ganz mutige Marktbeobachter sprechen sogar davon, dass Dividenden der neue Zins seien. Das ist vorschnell, denn Aktien sind eine komplett andere Anlageklasse mit deutlich mehr Risiko. Bevor man also die Asset-Klasse wechselt, sollte der Anleihemarkt noch einmal eingehend unter die Lupe genommen werden. Hier bietet sich „Credit Short Duration“ als potenzielle attraktive Alternative an.

Bei dieser Anlagestrategie wird in Unternehmensanleihen aus dem Investment-Grade- und High-Yield-Universum mit kurzer Laufzeit bzw. Restlaufzeit investiert. Der Anleger macht sich

dabei die vorteilhaften Charakteristika hinsichtlich des Ausfallrisikos, der Zinsensitivität und der Volatilität zunutze.

Das Ausfallrisiko minimieren

Der klassische Anleiheinvestor misst dem Ausfallrisiko traditionell die höchste Bedeutung bei, ganz getreu dem Motto: The return of the money is more important than the return on the money. Während dieses Risiko bei Titeln mit Investment Grade vergleichsweise gering ist, kann es bei High Yields einen zweistelligen Prozentsatz erreichen. Daher meidet manch einer dieses Segment gar, was jedoch ein Fehler sein könnte. Denn mit drei Faktoren lässt sich diese Quote erheblich entschärfen: der sogenannte Seasoning-Effekt, eine detaillierte Kreditanalyse und natürlich auch die klassische Diversifizierung in einem Portfolio.

Seasoning-Effekt

Der Seasoning-Effekt beschreibt den empirisch nachweisbaren Fakt, wonach die Ausfallwahrscheinlichkeit von High-Yield-Anleihen sinkt, je länger diese am Markt umlaufen. Gestützt auf Daten der Ratingagentur S&P von 1981 bis 2010 beträgt die Ausfallrate von High-Yield-Titeln in den ersten vier Jahren ihres Umlaufs 15,1%, während sie vom fünften bis zum achten Jahr nur noch 7,5% beträgt.



Von Alexis Renault, Global Head of High Yield bei Oddo Meriten Asset Management

Es ist also signifikant wahrscheinlicher, dass eine junge Hochzinsanleihe ausfällt als eine schon ältere (siehe Grafik rechts unten). Da die Credit-Short-Duration-Strategie, so wie es das „Short“ im Namen zeigt, auf kurze Restlaufzeiten setzt, kommen für sie genau diese reiferen Anleihen mit der statistisch geringeren Ausfallwahrscheinlichkeit infrage.

Detaillierte Credit-Analyse

Der zweite Faktor zur Reduzierung des Ausfallrisikos ist eine detaillierte Credit-Analyse der Zukunftsfähigkeit und der Schuldentragfähigkeit jedes Emittenten. Oddo Meriten Asset Management erachtet einen ausgefeilten und auf die Einzeltitel fokussierenden Analyseprozess sowie langjährige und branchenspezifische Erfahrung als entscheidende Stellschrauben für die Minimierung der Verlustrisiken. In den vergangenen 16 Jahren gab es dadurch in unserem Team keinen einzigen Ausfall einer Unternehmensanleihe zu verzeichnen.

Obendrein kann das Ausfallrisiko und der damit verbundene Schaden mit einer breiten Diversifizierung über Länder, Branchen und Unternehmen zusätzlich reduziert werden. So war beispielsweise der rund eine Milliarde große Flaggschifffonds Oddo Compass Euro Credit Short Duration per Jahresende 2016 in über 150 Anleihen investiert, wobei auf die größte Position 4,0% des Fondsvermögens entfielen.

„Short Duration“ ist synonym für geringe Zinssensitivität

Die Zinssensitivität ist für Investoren der zweite wichtige Aspekt jeder Anlageentscheidung. Auch in dieser Hinsicht sticht „Credit Short Duration“ dank der spezifischen Merkmale von Unternehmensanleihen positiv hervor. Der relativ hohe Coupon sorgt für sich genommen schon für eine kürzere Duration als die von Staatsanleihen. Die erwähnte kurze Restlaufzeit der Einzelpapiere trägt zusätzlich zur relativ kurzen durchschnittlichen Kapitalbindungsdauer bei. Im Resultat verhält sich ein entsprechendes Portfolio deutlich widerstandsfähiger gegenüber Zinsänderungen als lang laufende klassische Bond-Portfolios. Hinzu kommt eine geringere Volatilität im Vergleich zu tra-

ditionellen High-Yield- bzw. Investment-Grade-Anlagen. Diese beiden Vorteile sind besonders von Bedeutung, denn die Zinsen werden nicht ewig auf dem aktuell niedrigen Niveau bleiben. Im Nachgang der US-Präsidentenwahl fand seit November 2016 bereits ein spürbarer Renditeanstieg statt. In einem solchen Umfeld schneidet ein Portfolio mit niedriger Zinssensitivität besser ab.

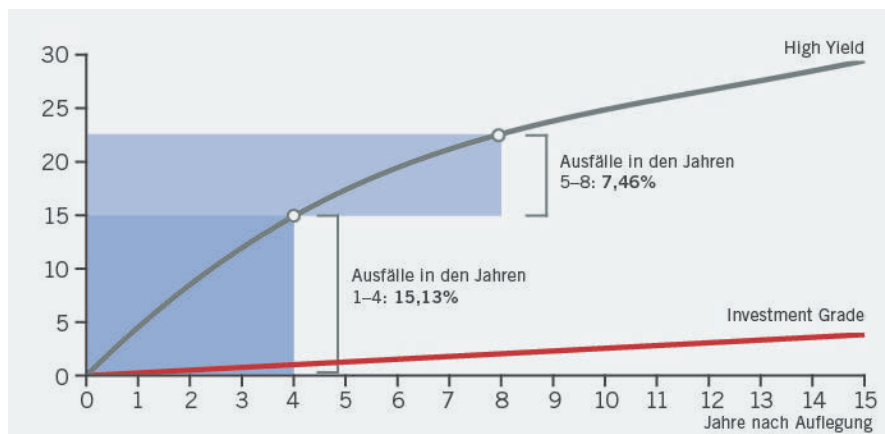
Um die Vorteile einer Credit-Short-Duration-Strategie voll zu nutzen, kommt es auf eine gezielte Zusammenstellung und eine aktive Steuerung des Portfolios an. Entscheidend sind dabei ein an die jeweiligen Rahmenbedingungen angepasstes Verhältnis aus High-Yield- und Investment-Grade-Anleihen sowie eine umfassende Credit-Analyse jedes einzelnen Unternehmens inklusive permanenter Beobachtung. Beides ist elementar für die frühzeitige Identifikation von Bonitätsänderungen eines Unternehmens und hat direkte Auswirkung auf die Wertentwicklung des Portfolios.

Mehrjähriger Track Record

Oddo Meriten Asset Management hat vor fünfeinhalb Jahren den Oddo Compass Euro Credit Short Duration aufgelegt, der überwiegend in Unternehmensanleihen mit einem Rating von B3 bzw. B- oder besser investiert, die in der Regel noch höchstens vier Jahre laufen. Ende 2016 bestand das Portfolio zu 21% aus Investment-Grade- und zu 79% aus High-Yield-Anleihen. Die gewichtete Duration des Fonds betrug 1,0 Jahre.

Inzwischen ist der Oddo Compass Euro Credit Short Duration zu einem der Flaggschiffprodukte von Oddo Meriten Asset Management geworden. Mit einer aktuellen durchschnittlichen Rendite von 1,8% per Jahresende 2016 bietet der Fonds auch weiterhin eine vergleichsweise attraktive Verzinsung. Sicherheitsorientierte Anleger müssen also nicht unnötig hoch auf der Renditeleiter klettern oder gar die Anlageklasse wechseln, denn die Credit-Short-Duration-Strategie ist eine praxiserprobte Alternative, um mit etwas mehr Risikobereitschaft der Niedrigzinsfalle zu entgehen. ■

Sinkendes Ausfallrisiko



Je länger Unternehmensanleihen laufen, desto niedriger fällt das Ausfallrisiko von Unternehmensanleihen aus. Schon nach dem vierten Jahr sinkt die Quote deutlich. Quelle: S&P, weltweite Ausfallraten von 1981 bis 2010. Daten beziehen sich auf den Gesamtmarkt

„Wenn die Märkte unter Druck stehen, muss man einen kühlen Kopf bewahren“

Interview mit Alexander Mozer, Chief Investment Officer von ÖKOWORLD Asset Management

2016 war zweifellos ein herausforderndes Aktienjahr, vor allem für nachhaltige Investments. Alexander Mozer hat die beiden größten Ökoworld-Fonds erfolgreich durch die schwierigen Gewässer geschifft. Insbesondere im Hinblick auf den Amtsantritt von Donald Trump stellt er sich auch für 2017 nicht auf ruhige Zeiten ein. Ein kühler Kopf bleibt daher gefragt.

Herr Mozer, was war 2016 für ein Jahr für sozial- und umweltverantwortliche Investments?

2016 war – nicht nur für nachhaltige Investoren – ein schwieriges Aktienjahr. Zum Jahresauftakt abermals aufkeimende Konjunktursorgen in China sorgten gleich für eine starke Verunsicherung an den globalen Kapitalmärkten. Durch gezielte geld- und fiskalpolitische Interventionen seitens der chinesischen Institutionen konnte der Abwärtssog, der auf die weltweiten Aktienmärkte abstrahlte, stabilisiert werden. Der anschließende Aufholprozess hat dann vermehrt bei Aktien stattgefunden, deren Branchen uns aufgrund unserer Anlagerichtlinien nicht besonders nahestehen. Auch haben Aktien von Unternehmen mit schwachen Bilanzen und schlechten Unternehmensergebnissen überraschend starke Turnarounds hingelegt.

Für unsere nachhaltige Investmentstrategie und die von uns präferierten Qualitätsaktien bot das erste Halbjahr 2016 daher nicht das optimale Marktumfeld. Auch der Brexit hat uns 2016 natürlich kurzfristig zu schaffen gemacht. Am Tag nach dem Votum hat es keine Rolle gespielt, ob man nach ethischen, ökologischen und sozialen Kriterien investiert oder nicht. Wichtig war und ist: Wenn die Aktienmärkte stark unter Druck stehen, muss man im Rahmen der Aktienanalyse einen kühlen Kopf bewahren.

Wie fiel die Gesamtbilanz des vergangenen Jahres aus?

Sowohl der Ökoworld Ökovision Classic als auch der Ökoworld Growing Markets 2.0 haben trotz der schwierigen Rahmenbedingungen das Jahr mit einem Plus von über 3 beziehungsweise 4% abgeschlossen. Für mich sind solche Kalenderjahrbetrachtungen zwar weniger relevant, wenn man sie aber machen will, kann man mit der Performance sehr zufrieden sein. Im besonders wichtigen Fünfjahreszeitraum kommt unser Flaggshipfonds Ökovision Classic damit auf eine Rendite von 13,2% pro Jahr. Und unser jüngeres Produkt, der Ökoworld Growing Markets 2.0, hat es in drei anspruchsvollen Jahren für die Emerging Markets, auf eine durchaus beachtliche Rendite von 9,2% pro Jahr geschafft.



Alexander Mozer

Die Performance ist auch vor dem Hintergrund der schwierigen zweiten Jahreshälfte zu sehen in der die Angstgestalt Donald Trump näher kam. Wie man weiß hat er bisher nicht gerade die grünen Knöpfe sozial-ethischer Geldanlage gedrückt. Für den Ökoworld Growing Markets 2.0 gab es daneben noch andere negative Begleiterscheinungen, die in Deutschland keine so große Öffentlichkeit gefunden haben, wie zum Beispiel die umfangreichen Regierungskrisen in Brasilien oder auch die teilweise Entwertung von Bargeld in Indien.

Wie stehen Sie den Maßnahmen von Premierminister Narendra Modi in Indien gegenüber?

Da schlagen zwei Herzen in meiner Brust. Modi hat die Entwertung bestimmter Geldscheine mit vier, fünf Vertrauten besprochen und dann von heute auf morgen umgesetzt. Das ist eine Vorgehensweise, bei der man schon ein bisschen Gänsehaut bekommt.

Auf der anderen Seite ist das damit verbundene Ziel, Schwarzarbeit und Steuerhinterziehung zu bekämpfen, langfristig sehr positiv zu betrachten. Modi will zudem bewirken, dass der Großteil der Inder bis 2020 ein Konto besitzt, und die Maßnahme hat unter anderem bewirkt, dass viele Inder sich zum ersten Mal in ihrem Leben auf den Weg zu einer Bank gemacht haben. Langfristig dürfte sich die spektakuläre Vorgehensweise daher auszahlen. Diese Erkenntnis hat sich auch bei den Investoren nach dem ersten Schock vermehrt durchgesetzt. Nach ein paar schwierigen Wochen normalisiert sich in Indien die Lage wieder.

Womit die Situation an den indischen Märkten im Grunde symptomatisch für die vergangenen Monate an den Aktienmärkten war ...

Richtig. Es fängt immer wieder mal an, an einer Ecke zu brennen – instinktiv möchte man dann sofort mit dem Löschen beginnen. Am Ende des Tages muss man aber über diesen Ereignissen stehen und den Gesamtüberblick behalten. Geduld, ein genaues Auge und ein kühler Kopf sind gefragt. Jeder Wachstumstrend geht eben nicht linear nach oben, sondern ist von Auszeiten geprägt. Der Jahresstart 2017 lief diesbezüglich immerhin schon mal wieder deutlich besser.

Haben Sie die Hoffnung, dass 2017 insgesamt ein ruhigeres Jahr wird?

Mit Blick auf den neuen US-Präsidenten bin ich eher zurückhaltend. Auch wenn viele Beobachter auf die Vernunft des Amtes und den Einfluss von Beratern hinweisen, hat er bereits vor Amtsantritt einige Dinge relativ klar durchgezogen. An „America First“ wird er auch als Präsident festhalten.

Was hat das für Marktauswirkungen?

Es bleibt abzuwarten, inwieweit er seine protektionistischen Wahlversprechen tatsächlich umsetzen wird. Versprochen wurden unter anderem auch eine starke Ausweitung der Inlandsinvestitionen und somit eine Förderung der heimischen Wirtschaft. Sektoral betrachtet könnten Infrastrukturwerte wie beispielsweise die nachhaltigen Eisenbahnbetreiber von einer solchen Entwicklung profitieren. Wenn Amerika zuerst kommt, wird er als Geschäftsmann die weltweiten Handelsströme bewerten. Ehemalige Partner können so schnell zu Konkurrenten werden. Das ist für Länder wie Deutschland mit einem deutlichen Exportüberschuss in die USA nicht zwingend eine gute Nachricht. Wir erwarten auf jeden Fall eine hohe Volatilität an den Märkten.

Im Ökoworld Ökovision Classic haben Sie ein relativ hohes US-Gewicht. War das schon vor der Wahl der Fall oder haben Sie danach bewusst aufgestockt?

Grundsätzlich reagieren wir auf veränderte politische und volkswirtschaftliche Situationen nicht mit einer Anpassung der Allokation. Wir bleiben immer auf der Einzeltitelebene und bewerten, welche Aktien eine herausragende Kursentwicklung und positiv verlaufende Fundamentaldaten aufweisen. Im Rahmen dieses Stock Pickings hat sich der US-Anteil in unserem Fonds von rund 33% auf über 40% erhöht. Wegen des stärkeren Dollars profitieren europäische Anleger zudem auch auf der Währungsseite und damit doppelt von US-Aktien.

Auch Top-Position NVIDIA ist ein US-Wert. Inwiefern passt ein Grafikkartenhersteller in Ökoworld-Portfolios?

Inwiefern es aus ökologischen und sozialen Aspekten passt, beurteilt immer der unabhängige Ökovision-Anlageausschuss. Er prüft unsere Vorschläge und entscheidet, ob eine Aufnahme in das Investment-Universum möglich ist. Bisher haben dieser strengen Prüfung lediglich 300 Unternehmen standgehalten. Ob ein Unternehmen weit genug für das Ökovision-Universum ist, muss im Ausschuss für jedes einzelne Unternehmen diskutiert werden. Da gibt es natürlich viele Graubereiche und hitzige Diskussionen, zumal der Weg zu einer umfangreichen Würdigung sozialer, ethischer und ökologischer Themen in einzelnen Unternehmen in der Regel ein langjähriger ist. Wichtig ist hierbei, dass wir als Ökoworld, Unternehmen, die auf dem richtigen Weg zu mehr Nachhaltigkeit sind, auch aktiv begleiten.

War NVIDIA solch ein heiß diskutierter Fall?

NVIDIA war in der Tat nicht unumstritten. Der Zugang zu Informations- und Kommunikationstechnologien hat sich in den vergangenen Jahrzehnten komplett verändert. Durch leistungsfähige Geräte wie Laptops, Tablets und Smartphones können wir heute mobil arbeiten und Informationen abrufen. Neben verschiedenen anderen Komponenten, mussten hierzu moderne Grafikprozessoren entwickelt werden. NVIDIA ist in diesem Bereich führend. Das Unternehmen hat aber auch in Sachen ökologische und soziale Verantwortung große Fortschritte gemacht und ist zudem heute weit mehr als nur ein Grafikkartenhersteller. Das Unternehmen ist zum Beispiel auch im Bereich des autonomen Fahrens, das wiederum für Elektroautos ein zentraler Punkt ist, gut aufgestellt. Auch in große Datacenter findet NVIDIA-technologie Eingang. Beides sind Themen, die aus unserer Sicht die Zukunft maßgeblich bestimmen werden.

Und warum ist die Aktie sogar Top-Position?

Die Top-Position hat sich NVIDIA durch eine starke Kursentwicklung selbst erarbeitet. Ihr Kurs hat sich nach der Aufnahme mehr als verdoppelt und dadurch hat die Aktie ihren Anteil am Gesamtportfolio immer weiter gesteigert. Solche Kursentwicklungen tun gerade in einem Anlagejahr wie 2016 gut, denn der sozial-ökologische Investmentansatz ergibt ja am Ende des Tages nur dann Sinn, wenn man damit auch eine positive Rendite erzielen kann. ■

ZAHLEN

zur Zahlungsmoral in Deutschland

86%

der deutschen

Inkassounternehmen erwarten derzeit eine stabile oder verbesserte Zahlungsmoral.

22.000

Insgesamt rund

Unternehmen wurden im vergangenen Jahr zahlungsunfähig.

5%

betrug damit der

Rückgang der vom BDIU registrierten Unternehmensinsolvenzen.

78.200

Auf etwa

und damit um 2% sank die Zahl der privaten Verbraucherinsolvenzen.

45%

der Inkassounternehmen

beobachten, dass private Schuldner vorsätzlich nicht zahlen.

(Quelle: BDIU Bundesverband Deutscher Inkasso-Unternehmen e. V.; eigene Darstellung)

Wüstenrot Bank führt Rahmenkredit bei Baufinanzierungen ein

(ac) Die Wüstenrot Bank AG Pfandbriefbank bietet bei der Baufinanzierung jetzt auch zusätzlich einen Rahmenkredit an. Hintergrund ist, dass beim Hauskauf oder der Wohnungsmodernisierung das Budget schnell ausgeschöpft ist. Wenn dann noch unvorhergesehene Ausgaben auftauchen, fehlt oft ein finanzieller Puffer. Das Girokonto zu überziehen, ist teuer. Eine deutlich zinsgünstigere Alternative bietet der neue Wüstenrot Rahmenkredit.

6,5% aktueller Zinssatz

Um vorübergehende Zahlungsengepässe zu überbrücken, kann der Rahmenkredit exklusiv bei jeder Baufinanzierung über das Baufinanzierungs-Portal mitbeantragt werden. Die Höhe des Kreditrahmens richtet sich nach dem monatlichen Haushaltsüberschuss. Abhängig davon kann der Kunde über 5.000, 10.000 oder 15.000 Euro frei verfügen. Der Rahmenkredit ist zeitlich nicht befristet, Rückzahlungen sind flexibel möglich. Aktuell liegt der variable Zinssatz des Rahmenkredits bei 6,5%. Der Zins orientiert sich – analog zum Dispozinssatz – an der Entwicklung des Dreimonats-EURIBOR. Der Rahmenkredit ist daher deutlich günstiger als der Dispozins eines Girokontos.

Baufinanzierung verliert bei Deutschlands Versicherungen an Bedeutung

(ac) Neben Banken und Bausparkassen sind auch Versicherungsgesellschaften traditionell in dem Geschäftsfeld der Hypothekendarlehensvergabe aktiv. Aktuellen Angaben der BaFin zufolge verliert die pfandrechlich besicherte Baufinanzierung für Versicherer aber deutlich an Bedeutung. Demnach lag der Anteil der Hypothekendarlehen an der gesamten Kapitalanlage der Versicherungsgesellschaften bei Inkrafttreten der Anlageverordnung (AnlV) im Jahre 2002 noch bei rund 7,6%. Der Anteil der Wohnbauten machte dabei mit 6,6% den Löwenanteil aus. Seither ist der Anteil an der gesamten Kapitalanlage der Versicherungsgesellschaften aber auf 4,0% gesunken. Der größte Anteil entfällt weiter auf Darlehen, die mit Wohnbauten besichert sind. Gewerblich genutzte Immobilien machten nur noch einen Anteil von 0,5% an den Kapitalanlagen der Assekuranz aus.

Nischenplayer

Das von Versicherern insgesamt finanzierte Volumen ist mit 49,3 Mrd. Euro nach wie vor vergleichsweise klein. Banken vergaben 2015 mit 887,1 Mrd. Euro in etwa 18 Mal so viele Hypothekendarlehen wie Versicherer. Die BaFin begründet dies unter anderem mit der anhaltenden Niedrigzinspolitik. Im Vergleich zum Aufwand, der mit der Investition in Hypothekendarlehen verbunden ist, ist die Verzinsung nach Ansicht der Aufsichtsbehörde kaum noch auskömmlich.

Deutsche finanzieren Immobilien weiter solide

(ac) Ängste vor einer neuen Immobilienblase in Deutschland sind laut einer Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln (IW) unangebracht. Zwar sind die realen Häuserpreise demnach in Deutschland seit 2010 um 26% gestiegen. Damit lägen sie aber lediglich auf dem gleichen Niveau wie zu Beginn der 1980er-Jahre.

Überwiegend längerfristige Nutzung

Auch der Blick auf die Kreditmärkte bietet keinen Anlass zur Beunruhigung. Insgesamt sind die Hypotheken zwar in den vergangenen Jahren ebenfalls gestiegen, allerdings langsamer als die durchschnittlichen Einkommen. Die Haushalte sind somit tendenziell immer geringer verschuldet. In Zeiten historisch niedriger Zinsen sichern sich viele Deutsche zudem langfristige Kredite und investieren diese in Immobilien. Rund 44% aller 2016 vergebenen Kredite haben laut der IW-Studie eine Zinsbindung von zehn Jahren. Im Unterschied zu den USA werden Immobilien hierzulande demnach vor allem für die längerfristige Nutzung statt als kurzfristige Spekulationsobjekte genutzt.

Überdurchschnittliche Einkommen

Darüber hinaus verfügen deutsche Hausbauer über relativ hohe Einkommen. Das durchschnittliche Einkommen derjenigen, die von Mietern zu Eigentümern wurden, liegt in der Bundesrepublik gut ein Zehntel über dem Einkommen des Gesamtdurchschnitts. Darüber hinaus zählt den Zahlen des IW zufolge jeder fünfte deutsche Immobilienkäufer zur Gruppe der Rentner – und damit zu einer Klientel, die in der Regel kaum noch finanzielle Sorgen habe und ungern spekuliere, weshalb Kreditausfälle sehr unwahrscheinlich seien.



Die deutschen Baufinanzierungen stehen dem IW zufolge weiterhin auf sehr stabilen finanziellen Füßen. Eine Immobilienblase ist daher hierzulande unrealistisch.

Mehr Förderung für Einbruchschutz und Barrierefreiheit

(ac) Das Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit (BMUB) hat die Zuschüsse für den Einbruchschutz für das Jahr 2017 von 10 auf 50 Mio. Euro erhöht. Für die Barrierereduzierung hat das Ministerium das Volumen von 49 auf 75 Mio. Euro erweitert. Auch bei der Förderbank KfW können private Eigentümer und Mieter nun wieder neue Zuschüsse für Maßnahmen zum Einbruchschutz und zur Barrierereduzierung beantragen. 2016 waren die KfW-Fördermittel aufgrund der sehr hohen Nachfrage für die Bereiche Einbruchschutz und Barrierefreiheit bereits im dritten Quartal aufgebraucht.

40.000 Einbruchschutzförderungen

Für Maßnahmen zum Einbruchschutz wurden von der KfW in 2016 über 40.000 Förderzuschüsse ausgereicht. Über 50.000 Wohneinheiten wurden so gegen Einbruch gesichert. Seit April 2016 können zusätzlich Förderkredite für Investitionen in den Einbruchschutz beantragt werden. Die Mindestinvestitionssumme für Einzelmaßnahmen zum Einbruchschutz beträgt in der Zuschussförderung 2.000 Euro.

Barrierefreiheit stark nachgefragt

Die Nachfrage nach Zuschussförderung für barrierereduzierende Maßnahmen ist 2016 im Vergleich zum Vorjahr um ein Drittel angestiegen: Rund 25.000 Zusagen wurden von der KfW getätigt. Die Nachfrage war dabei so hoch, dass die Haushaltsmittel von gut 49 Mio. Euro schon im Juli 2016 aufgebraucht waren. Zudem wurden mehr als 5.000 Förderkredite für Maßnahmen wie den Abbau von Schwellen oder den Badumbau ausgereicht. Seit November 2016 können private Bauherren und auch Mieter Förderzuschüsse auch auf digitalem Wege über das neue KfW-Zuschussportal beantragen.



WIKR, die Zweite

Nach monatelanger Kritik hat die Bundesregierung Ende 2016 beschlossen, bei der Wohnimmobilienkreditrichtlinie (WIKR) nachzubessern. Der neue Gesetzentwurf beinhaltet einige wichtige Klarstellungen. Zudem sollen die Rechte der BaFin gestärkt werden. An der bald endenden Übergangsfrist des Sachkundenachweises wurde hingegen nicht gerüttelt.

Kurz vor Jahresende 2016 beschloss die Bundesregierung, bei der WIKR nachzubessern. Der Hintergrund: Unsicherheit bei den Vergaberegeln und sinkende Darlehensabschlüsse bei einigen Institutsgruppen. Der Gesetzgeber hatte die EU-Richtlinie neun Monate zuvor erlassen. Im Fokus stand der Schutz des Verbrauchers vor Überschuldung und vor unprofessioneller Beratung. Im Detail sollte sichergestellt werden, dass Kreditnehmer ihr Immobiliendarlehen bis zum Lebensende beglichen haben. Zudem spielt seitdem der Wert der Immobilie für die Finanzierung kaum noch eine Rolle. Obendrein wurden strengere Haftungsregeln für die Finanzierungsberater erlassen.

Ein weiterer angestrebter Aspekt: die Professionalisierung der Beratung. In diesem Zusammenhang fordert das Gesetz, dass nur Berater mit einer Erlaubnis nach § 34i Gewerbeordnung (GewO) zu Immobilienfinanzierungen beraten und diese vermitteln dürfen. Es gilt eine Übergangsfrist für alte Hasen, die am 21.03.2017 ausläuft. Bis dahin müssen alle Berater, die über den § 34c GewO für Darlehensvermittlung verfügen, einen Sachkundenachweis erbringen oder eine Prüfung ablegen.

Das Gegenteil von gut ist gut gemeint

Das Gesetz war sicherlich gut gemeint. Doch die Umsetzung brachte große Verwirrung mit sich. Wie genau sollte die Richtlinie ausgelegt werden? Die Vorgaben sind unkonkret und lassen viel Raum für Interpretationen. Deshalb fanden nahezu alle Kreditinstitute eigene Antworten auf diese Fragen. Einige gingen deutlich restriktiver bei der Kreditvergabe vor. Die Konsequenz: Die Zahl der abgeschlossenen Immobilienkredite sank bei diesen Instituten. Schnell schien klar, dass besonders zwei

Altersgruppen benachteiligt sind: unter 30-jährige und über 50-jährige Darlehensnehmer. Auswertungen Ende 2016 ergaben, dass vor allem Immobilieninteressierte über 40 Jahren Schwierigkeiten haben, einen Kredit zu bekommen. Das kann in Deutschland, einem der EU-Länder mit der geringsten Wohneigentumsquote und mit dem höchsten Durchschnittsalter der Darlehensnehmer, nicht zielführend sein.

Rufe nach Nachbesserungen finden Ende 2016 Gehör

Vermittler wie Dr. Klein konnten nach einer kurzen Anpassungszeit keinen Einbruch in den abgeschlossenen Verträgen verzeichnen. Professionelle Makler können auf mehrere hundert verschiedene Anbieter zurückgreifen und Einschränkungen einzelner Kreditinstitute bei der Kreditvergabe so kompensieren. Einzelne, besonders kleinere und regionale Anbieter vermeldeten jedoch enorme Schwierigkeiten. Auch Kunden machten ihrem Unmut immer wieder Luft. Zudem starteten die Bundesländer Baden-Württemberg, Hessen und Bayern eine Gesetzesinitiative zur Nachbesserung der WIKR. Die Medien berichteten über die Problematik. Ende des vergangenen Jahres fanden die kritischen Stimmen Gehör.

Neue Anpassung, neues Glück

Am 21.12.2016 beschloss das Bundeskabinett einen Gesetzentwurf, der die bestehenden Regelungen der WIKR konkretisieren soll. Das Ziel: die Rechtssicherheit bei der Kreditvergabe zu erhöhen. Der Entwurf beinhaltet folgende Klarstellungen:

- Wertsteigerungen von Immobilien – etwa durch Baumaßnahmen oder Sanierungen – dürfen zukünftig bei der Prüfung der Kreditwürdigkeit berücksichtigt werden.
- Die Regelungen für Verbraucherdarlehensverträge sind grundsätzlich nicht auf die sogenannten „Immobilienverzehrcredite“ anwendbar. Sie betreffen also nicht Kreditverträge, die durch monatliche Rentenzahlungen aus der Hypothek finanziert werden und oftmals der Alterssicherung dienen.

Im ersten Quartal dieses Jahres sollen das Bundesfinanz- und das Bundesjustizministerium klare Leitlinien zur Kreditwürdigkeitsprüfung erarbeiten.

Folgen der neuen Anpassung

Die beabsichtigte Präzisierung schafft künftig klarere Leitplanken und setzt die von der europäischen Richtlinie vorgesehene Regelung bei möglichen Wertsteigerungen in nationales Recht um. Zugleich sieht der Entwurf der Bundesregierung vor, Instrumente zu schaffen, mit denen die Finanzaufsicht BaFin bei Bedarf die Vergabe von Wohnimmobiliendarlehen regulieren kann, zum Beispiel indem sie eine Obergrenze für das Verhältnis zwischen Darlehenshöhe und Immobilienwert festlegt. Ziel dieser neuen Vorgaben ist, bei spekulativen Überhitzungen an den Immobilienmärkten einzugreifen und zu risikoreiche Finanzierungen zu vermeiden. Auch wenn es wichtig ist, die Finanzstabilität zu gewährleisten, wird der Einsatz dieser Instrumente hierzulande bis auf Weiteres wohl nicht nötig sein. Die Deutschen finanzieren sehr konservativ – mit hohen Tilgungsraten, langen Zinsfestschreibungen und einem konstant hohen Eigenkapitaleinsatz. Der Markt ist stabil.

Keine Veränderungen beim Sachkundenachweis

An den Bestrebungen, die Professionalisierung voranzutreiben, rüttelte die Bundesregierung nicht. Daher endet die Übergangsfrist in wenigen Wochen. Dann müssen alle Baufinanzierungsberater im Besitz eines § 34i GewO sein, um Immobilienkredite vermitteln zu dürfen. Wer noch nicht tätig geworden ist, sollte es schleunigst tun. Hierfür gibt es vor allem zwei Wege:

- **Alte Hasen haben es leichter:** Baufinanzierungsberater, die seit dem 21.03.2011 im Besitz des § 34c GewO sind und seitdem ohne Unterbrechung Darlehen vermittelt haben, müssen zwei Nachweise erbringen. Zum einen über die nahtlose Beratung. Das kann anhand von Protokollen, Provisionsabrechnungen oder Arbeitsverträgen erfolgen. Zum anderen müssen sie eine aktuelle Berufshaftpflichtversicherung vorhalten. Zudem ist ein Antrag auf Erlaubnis nach § 34i GewO notwendig. In acht Bundesländern kann dies bei der jeweiligen IHK erfolgen, in den anderen acht ist das Gewerbeamt zuständig.
- **Schritte zur Erlaubnis nach § 34i GewO:** Alle anderen müssen größere Hürden überwinden. Zunächst ist es erforderlich, entweder bei der zuständigen IHK oder beim Gewerbeamt einen Sachkundenachweis abzulegen. Danach kann die Erlaubnis nach § 34i GewO beantragt werden. Darüber hinaus gilt es, Zuverlässigkeit und geordnete Vermögensverhältnisse nachzuweisen. Ebenfalls notwendig ist eine aktuelle Berufshaftpflichtversicherung.

Die Alternative: das Tippgebermodell

Berater, die sich gegen einen solchen Weg entscheiden oder sich auf andere Produktparten fokussieren möchten, können auch nach dem 21.03.2017 als Tippgeber fungieren. Sie dürfen dann weder beraten noch Immobiliendarlehen vermitteln. In dieser Funktion ist es jedoch möglich, entsprechende Kunden an Vermittler oder Inhaber der Erlaubnis nach § 34i GewO überzuleiten, die dann die komplette Abwicklung der Immobilienfinanzierung übernehmen. Finanzberater möchten Kunden, die mit einem solchen Anliegen herantreten, in guten Händen wissen. Es ist daher sinnvoll, auf renommierte Vermittler mit langjähriger Erfahrung und flächendeckender Präsenz zu setzen. ■



Von Michael Neumann,
Vorstand der Dr. Klein & Co. AG

Die Veränderungen im Vermittlerregister

(ac) Zu Jahresanfang 2017 waren nach Angaben des DIHK 228.289 Versicherungsvermittler im Vermittlerregister eingetragen. Das sind 5.141 Vermittler weniger als im Vorjahr. Bei den Versicherungsmaklern gab es dabei wenig Veränderung. Mit 46.811 Registrierungen gab es einen minimalen Anstieg von knapp 0,4%. Auch bei anderen Vermittlertypen gab es kleine Zuwächse. Weniger Eintragungen verzeichnen die Mehrfachagenten. Den stärksten Rückgang gibt es jedoch bei den gebundenen Versicherungsvertretern. Mit 147.582 Eintragungen verzeichnen sie ein Minus von 5.346.

Bei den Finanzanlagenvermittlern wurden 37.229 Registrierungen erfasst, ein Plus von rund 800. Eine Erlaubnis als Immobiliendarlehensvermittler wurde 22.180 Personen erteilt. Jahresvergleichszahlen gibt es hier nicht, denn gewerbsmäßig tätige Immobiliendarlehensvermittler müssen sich erst seit 21.03.2016 in dem Register verzeichnen lassen. Bei den Honorar-Finanzanlagenberatern waren es zudem 139 Einträge im Vergleich zu 100 im Vorjahr.

Registrierung im Vermittlerregister nach Vermittlertypen	Stand: 01/2017	Stand: 01/2016
Versicherungsvermittler/-berater	228.289	233.430
– gebundene Versicherungsvertreter	147.582	152.928
– Versicherungsvertreter mit Erlaubnis	29.853	30.142
– Versicherungsmakler	46.811	46.642
– produktakzessorische Vertreter	3.588	3.293
– produktakzessorische Makler	144	133
– Versicherungsberater	311	292
Finanzanlagenvermittler	37.229	36.412
– Erlaubnis für die Vermittlung von offenem Investmentvermögen	36.711	35.914
– Erlaubnis für die Vermittlung von geschlossenem Investmentvermögen	9.481	9.610
– Erlaubnis für die Vermittlung von Vermögensanlagen	6.493	6.380
Honorar-Finanzanlagenberater	139	110
– Erlaubnis für die Vermittlung von offenem Investmentvermögen	139	110
– Erlaubnis für die Vermittlung von geschlossenem Investmentvermögen	48	41
– Erlaubnis für die Vermittlung von Vermögensanlagen	18	19
Immobiliendarlehensvermittler	22.180	-
– Honorar-Immobiliendarlehensberater	694	-

Quelle: DIHK, eigene Zusammenfassung

„Berliner Digital Erklärung“ will Verbesserungen für InsurTechs

(ac) 24 InsurTech-Unternehmen, darunter Knip, asuro, blau direkt, covomo, Finanzchef24 und Netfonds, haben Mitte Januar mit der „Berliner Digital Erklärung“ ein gemeinsames Positionspapier unterzeichnet. Dort stellen sie ihre Forderungen gegenüber Politik und Versicherern auf. Hintergrund ist, dass die Technikunternehmen die Entwicklung ihrer Geschäftsmodelle durch rechtliche und technische Barrieren behindert sehen. Gleichzeitig erwarten sie, dass ihre fünf formulierten Appelle auch Vorteile für Kunden haben werden.

Erklärung mit fünf Appellen

So sprechen sich die Unterzeichner der Erklärung für eine Trennung der Datenbeauskunftung vom Vermittlerstatus aus. Wörtlich heißt es: „Der Kunde muss die Freiheit haben, die Dienstleistung mehrerer Personen und Unternehmen zu nutzen, die ihm seine Daten in seinem Sinne aufbereiten und bereitstellen. Es muss deshalb auf Wunsch des Kunden möglich sein, regelmäßig und technisch automatisiert Kunden- und Vertragsdaten zu beziehen, ohne die Betreuung des Versicherungskunden zu übernehmen und dem bestehenden Vermittler damit die Vergütung zu entziehen.“ Der GDV solle dahingehend eine Datenauskunftsvollmacht auf den Weg bringen. In der Folge sollten die Versicherer diese dann in der Zusammenarbeit akzeptieren.

Zum Zweiten wollen die InsurTechs schnellere Services für Kunden erreichen. Die aktuellen Bearbeitungszeiten für Policierungen oder Bestandsübertragungen entsprechen nicht mehr der heutigen Zeit. Entsprechend sollen Versicherer den Ausbau ihrer digitalen Infrastruktur beschleunigen. Hier schließt sich der dritte Punkt direkt an: Kundenrelevante BiPRO-Standards sollen schnellstmöglich, spätestens bis Ende 2019, umgesetzt werden. Viertens soll die Politik die „Eigeninitiative der Versicherungswirtschaft“ unterstützen. Dies zielt insbesondere auf den Bereich der Datenauskunft ab. Der fünfte Appell ist als Angebot zu verstehen: Die InsurTechs seien gerne bereit, die Versicherer in der Digitalisierung aktiv zu unterstützen, heißt es in dem Papier.

Umfrage: Finanzielle Stimmung für 2017 weniger optimistisch

(ac) Wenn die Bundesbürger an ihre persönliche finanzielle Situation im gerade begonnenen Jahr denken, sind rund 52% optimistisch gestimmt. 2015 waren es noch knapp 60%. Zu diesem Ergebnis kommt eine TNS-Emnid-Umfrage im Auftrag der Postbank. Die fehlenden 8% sind jedoch nicht etwa in das Lager der Schwarzseher gewechselt. Die Zahl der Pessimisten blieb mit knapp 30% relativ konstant. Heute sind aber deutlich mehr Befragte ohne Meinung und bewerten ihre Finanzen weder positiv noch negativ (2015: 10%; 2016: 18%).

Terrorangst beeinflusst Finanzentscheidungen

Die Angst vor terroristischen Anschlägen beeinflusst jeden sechsten Deutschen (16%) in seinen Finanzentscheidungen, so ein weiteres Ergebnis der Umfrage. Knapp 13% geben an, dass sie aufgrund dessen vorsichtiger sind, zum Beispiel mehr sparen und „sichere“ Anlageformen wie Tagesgeld nutzen. Rund 3% verhalten sich dagegen risikofreudiger, geben beispielsweise eher mehr aus und nutzen „chancenreichere“ Anlageformen wie Wertpapiere.

VuV: Geplante MiFID II Product Governance in der Vermögensverwaltung sinnlos

(ac) Die geplanten Guidelines der ESMA (European Securities and Markets Authority) zu Product Governance sehen vor, dass bestimmte Anlageinstrumente nur noch an zuvor definierte Zielgruppen veräußert werden. Der Verband unabhängiger Vermögensverwalter e.V. (VuV) erachtet das Konzept als solches für den normalen Vertrieb durchaus als plausibel. Der Konstruktionsfehler bestehe jedoch darin, dass es den Vermögensverwalter auch als Vertreiber der in der Vermögensverwaltung zum Einsatz kommenden Finanzinstrumente ansieht. Die Konsequenz aus dieser Fehleinstufung wäre, dass er zusätzlich zum Emittenten die für seine Anlagewelt entsprechenden Zielmärkte konzipieren müsste.

Widerspruch zu Markowitz

Dies ist aus VuV-Sicht völlig verfehlt, da der Vermögensverwalter Finanzinstrumente nicht vertreibt, sondern für seinen Auftraggeber in dessen Namen und in seinem Interesse erwirbt. Er stehe damit in dessen Lager und nicht im Lager der jeweiligen Emittenten. Hinzu komme, dass eine Betrachtung des Risikos einzelner Anlageinstrumente im Rahmen eines auf Diversifikation und somit auf Risikostreuung angelegten Portfoliomanagements schon im Ansatz unsinnig sei. Der VuV hat dazu auch ein Gutachten des Ökonomen Prof. Dr. Bernd Rudolph (Ludwig-Maximilians-Universität München) in Auftrag gegeben, in dem aus wissenschaftlicher Sicht belegt wird, dass die der Product Governance zugrunde liegende Einzelproduktbetrachtung den Erkenntnissen der Portfoliotheorie (Markowitz) widerspricht.

Bei der Konzeption der Anlagestrategien bestehe kein Branchenstandard, so der VuV. Um hier Missbrauch und Beliebigkeit zu vermeiden, hat der VuV angeregt, eine Diskussion zur Regulierung der Anlagestrategien aufzunehmen.

Anzeige



Hausratversicherung

Jetzt auch bei uns: Konditionsdifferenzdeckung

- Optionaler Baustein im Hausrat-Tarif Excellent
- für Neukunden
- sofort von den starken AV-Leistungen profitieren

Angebotsrechner unter:
www.ammerlaender-versicherung.de

... einfach eine
gute Wahl!



Ammerländer
Versicherung

Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit WaG

Uni Leipzig startet zum 8. Mal Studiengang „MBA-Insurance“

(ac) Das Institut für Versicherungswissenschaften e.V. an der Universität Leipzig (IfVW) bietet ab Juni 2017 Führungs- und Nachwuchsführungskräften aus der Finanz- und Versicherungswirtschaft zum mittlerweile achten Mal die Möglichkeit, den „Master of Business Administration Versicherungsmanagement“ (MBA-Insurance) zu erwerben.

Über einen Zeitraum von 24 Monaten erwerben die Studierenden in dem postgradualen berufsbegleitenden MBA-Insurance in sechs Präsenzphasen und ergänzenden Selbststudienphasen fundierte Kenntnisse aus allen relevanten Themengebieten eines Versicherungsunternehmens. Persönlichkeiten aus Wissenschaft und Praxis vermitteln profundes Wissen in den Fachbereichen Unternehmensführung, Controlling und Rechnungswesen, Marketing, Finance and Risk Management, Organisation und Human Resources Management, IT-Management sowie internationales und interkulturelles Versicherungsmanagement. Neben dem fachlichen Input bietet sich den Teilnehmern außerdem die Möglichkeit, ein branchenübergreifendes Netzwerk aufzubauen.

Bis zum 15.03.2017 können sich Interessenten für die im kommenden Sommer startende Durchführungsrunde bewerben (www.mba-insurance.de). Die zentralen Zulassungsvoraussetzungen für den MBA-Insurance sind ein staatlich anerkannter Hochschulabschluss, mindestens ein Jahr Berufserfahrung, gute Kenntnisse der englischen Sprache sowie ein Empfehlungsschreiben des Arbeitgebers.

gut beraten wächst weiter und muss sich nun auf IDD einstellen

(ac) 123.046 Teilnehmer konnte die freiwillige Weiterbildungsinitiative gut beraten zu Ende 2016 vorweisen. Damit sind im Laufe des vergangenen Jahres knapp 10.000 neue Weiterbildungs-konten eingerichtet worden.

Was das Punktesammeln angeht, erarbeiteten sich die Vermittler 2016 insgesamt 4.290.426 Weiterbildungspunkte. Das entspricht pro Versicherungsvermittler durchschnittlich 35 Weiterbildungspunkten und rund 26 Stunden zeitliche Investition. Um das Ziel von 200 Weiterbildungspunkten in fünf Jahren zu erreichen, müssten pro Jahr eigentlich 40 Punkte erreicht werden. Dennoch sieht Dr. Katharina Höhn, Geschäftsführendes Vorstandsmitglied des Berufsbildungswerks der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) e.V., die Ergebnisse innerhalb des Zielkorridors.

Teilnehmerstruktur und Lernformen

Die Altersstruktur der teilnehmenden Versicherungsvermittler entspricht mit durchschnittlich 45 Jahren dem gewichteten Durchschnitt aller registrierten Vermittler in Deutschland. Die Beteiligungsquoten der aktiven Vermittler entsprachen im gesamten Jahresverlauf den realen Vermittlerprofilen: 55.133 Ausschließlichkeitsvermittler sowie 33.286 Vermittler im angestellten Außendienst machen 72% der Teilnehmer aus. Makler und Mehrfachagenten machen 19% aus. Hinsichtlich der Lernarten haben Präsenzveranstaltungen die Nase vorn. Die zweithäufigste Lernform ist das selbstgesteuerte E-Learning. Dieses hat 2016 um 6 Prozentpunkte zugelegt. Beim Blick auf die vermittelten Inhalte steht die Verbesserung der Fachkompetenz weiter im Fokus der Nachfrage.

Vorbereitung auf abweichende IDD-Vorgaben

Nun gilt es für die Initiative, sich auf die IDD-Umsetzung einzustellen. Die Vorgaben dort liegen in Bezug auf die Weiterbildungszeit unterhalb der „gut beraten“-Anforderungen. Gerald Archangeli, Vizepräsident des Bundesverbands Deutscher Versicherungskaufleute und Vorsitzender des Trägerausschusses der Initiative, erläutert: „Jetzt arbeiten wir daran, die Regelungen in gut beraten zu integrieren, die der deutsche Gesetzgeber zur Umsetzung der anstehenden EU-Vertriebsrichtlinie (IDD) erlassen wird. Wir werden die Initiative zur zentralen Plattform für alle Zielgruppen weiterentwickeln, die zukünftig gemäß IDD ihre Weiterbildung nachweisen müssen.“ Spätestens 2018, so Archangeli weiter, werde der IDD-Weiterbildungsnachweis für Vermittler fester Bestandteil von gut beraten sein.



Die Notwendigkeit von Weiterbildung hat sich durchgesetzt. Diskutiert wird aber weiter über Form und Inhalt. Den neuen Rechtsrahmen dazu setzt die IDD.

„Forum Arbeitskraftsicherung 2017: Die Zukunft der Biometrie im Fokus

(ac) Studien besagen, dass durchschnittlich mindestens jeder dritte 30-jährige Mann vor Erreichen des Rentenalters berufsunfähig wird. Aus diesem Grund hat das Thema „Arbeitskraftsicherung“ für Vermittler nach wie vor eine besonders hohe Relevanz.

Das „Forum Arbeitskraftsicherung 2017“, mit dem die Franke und Bornberg Research GmbH im Mai 2017 auf Frühjahrs-tour geht, nimmt sich dieses wichtigen Themas ebenfalls an. Unter dem Titel „Die Zukunft der Biometrie“ wird Franke und Bornberg zusammen mit zehn hochkarätigen Versicherern an fünf Standorten in Deutschland präsent sein.

Praxisnahes Wissen und aktueller Marktüberblick

Das Forum Arbeitskraftsicherung hat es sich zum Ziel gesetzt, seinen Teilnehmern praxisnahes und zukunftsorientiertes Wissen, einen aktuellen Marktüberblick über Entwicklungen und Trends der Biometrie sowie konkrete Vorgehensweisen in der Beratung an die Hand zu geben. Durch den umfassenden Überblick und die kritische Diskussion des Themas sollen die Teilnehmer des Forums auf den neuesten Wissensstand in diesem Bereich gebracht werden. Dabei stellt das Forum Arbeitskraftsicherung 2017 die wichtigsten Positionen und Perspektiven der Biometrie in den Mittelpunkt der Workshops und Diskussionen und geht darin vor allem auf die aktuellen Produktneuerungen und Trends ein. Da die Zielgruppenansprache einen großen Erfolgsfaktor darstellt, stehen darüber hinaus auch die Zielgruppen im Fokus.

Die Vorträge befassen sich im Detail mit folgenden Themen: „Das Beste aus zwei Welten: Was funktioniert bei Digitalisierung und InsurTech und was nicht? Profitieren Sie von den Erfolgskonzepten“, „IDD und Co.: Was das mit BU und Co. zu tun hat und warum Sie sich schon jetzt vorbereiten sollten“ und „Versichern mit Siri und Alexa? Wie sieht die Beratungstechnologie der Zukunft aus?“.

Termine und Anmeldung

Das Forum Arbeitskraftsicherung 2017 wird am 04.05.2017 in Neuss zu Gast sein, am 09.05.2017 in München, 11.05.2017 in Berlin, 16.05.2017 in Mannheim und am 18.05.2017 in Hannover. AssCompact ist Medienpartner der Veranstaltungen. Unter www.aks-forum.de können nähere Informationen und die Möglichkeit zur Anmeldung eingesehen werden.

Neue Dimension in Biometrie

RISK-vario® Vitality
RISK-vario® Premium Vitality



Mehr als eine Versicherung

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

Wollen Sie mehr erfahren?

Bestellen Sie kostenfrei unsere

RISK-vario® Vitality Mappe

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



Mehr Infos auch unter www.dialog-leben.de

**DER Spezialversicherer
für biometrische Risiken**

Adina Finanz übernimmt Anteile der Ruff Capitalplan

(ac) Die Karlsruher Ruff Capitalplan AG hat neue Eigentümer. Mit Unterstützung der Unternehmensberatung Consulting & Coaching Berlin haben die Gesellschafter der in Bad Kreuznach ansässigen Adina Finanz GmbH Anteile der Ruff AG übernommen. Bereits am 07.09.2016 waren die notariellen Schritte zum Anteilswechsel vorgenommen worden. Nun teilten die beiden Gesellschaften mit, dass die Anteilsübernahme abgeschlossen sei. Carsten Ballof und Andreas Beisiegel von der Adina Finanz GmbH wurden neue Anteilseigner und traten mit sofortiger Wirkung in das Managementteam des Maklerunternehmens ein, das weiterhin als Ruff Capitalplan AG firmieren wird.

Die Ruff AG verfolgt seit längerem einen Kurs der Neuausrichtung als mittelständischer Makler mit über 10.000 Kunden. Schwerpunkte der neuen Unternehmensstrategie sind der seit Monaten eingeleitete Expansionskurs sowie eine bessere Aufstellung im Maklermarkt unter veränderten Rahmenbedingungen.

Mitwirkung am Deal

Mit dem erfolgreichen Abschluss der Verhandlungen und des Kaufs der Unternehmensanteile der Ruff AG hat Consulting & Coaching Berlin (<http://bestandundnachfolge.de>) nach eigenen Angaben die Grenze von 100 Maklerfirmen und Maklerbeständen überschritten, bei deren Kauf oder Verkauf, Bewertung und strategischer Neuausrichtung mitgewirkt wurde.

bbg steigt vorübergehend bei Maklerpool BCA ein

(ac) Der Maklerpool BCA AG hat bekannt gegeben, dass die bbg Betriebsberatungs GmbH aus Bayreuth sämtliche Aktien des Unternehmensgründers Jens Wüstenbecker sowie der Wüstenbecker GmbH & Co. KG übernimmt. Wüstenbecker begründet den Verkauf mit einer Konzentration auf sein Engagement bei der IWM Software AG. Zum Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Eine Kapitalerhöhung war mit der Transaktion nicht verbunden, sie steht noch unter dem Vorbehalt der Zustimmung der BaFin und des Bundeskartellamtes.

Die bbg – Veranstalter der Leitmesse DKM und Herausgeber von AssCompact – hält damit 46,54% am Aktienkapital des Unternehmens, den Rest halten im Wesentlichen fünf Versicherer mit jeweils 10% abzüglich einer Aktie. Es ist geplant, das Aktienpaket der bbg GmbH mittelfristig an weitere Unternehmen aus der Versicherungs- und Investmentbranche weiterzuveräußern. Erste Gespräche hierzu laufen bereits, heißt es vonseiten der beteiligten Unternehmen.

Drei neue Unfallversicherungstarife von maxpool

(ac) Die maxpool GmbH bringt für ihre Vertriebspartner drei neue Unfalldeckungskonzepte auf den Markt: Die Unfallversicherungstarife max-UV, max-UV Plus und max-UV Premium wurden in Zusammenarbeit mit der Barmenia Allgemeine Versicherungs-AG entwickelt. Zu den Produktfeatures der Deckungskonzepte zählen der Verzicht auf eine Kürzung der Versicherungsleistung bei der Mitwirkung von Krankheiten an den Unfallfolgen, eine hohe Gliedertaxe, hohe Sublimits bei Kostenerstattungen und variable Courtagehöhen.

Darüber hinaus differenziert maxpool sechs statt der üblichen zwei Berufsgruppen und verzichtet im Tarif max-UV auf Gesundheitsfragen. Frei wählbare Zusatzbausteine wie zum Beispiel Wahlleistungen im Krankenhaus oder eine Knochenbruchklausel sind ebenfalls im Leistungsspektrum der max-Unfalldeckungskonzepte enthalten.



Zu den frei wählbaren Zusatzbausteinen in den max-Unfalldeckungskonzepten zählt beispielsweise eine Knochenbruchklausel.

eFonds-Gruppe übernimmt die Marke Brenneisen Capital

(ac) In seinem 75. Lebensjahr und nach über 40 Jahren Branchentätigkeit regelt Manfred Brenneisen die Weiterführung seines Lebenswerks. Bereits seit April 2016 erfolgt die technische Abwicklung der Zeichnungen und Provisionsabrechnung der Brenneisen Capital über die Plattform von eFonds24. Der Umstellungsprozess im administrativen Bereich sei nun fast abgeschlossen und die Abläufe mittlerweile eingespielt, heißt es dazu in einem Pressestatement. Jetzt soll zum 01.04.2017 der nächste Schritt erfolgen: Der Unternehmensbereich B2B-Spezialvertrieb für Sachwertanlagen, die Marke Brenneisen Capital und die Geschäftsbeziehungen werden an die eFonds-Gruppe übertragen. Der Vertriebsdirektor der Brenneisen Capital GmbH, Holger Künne, wird zum 01.04.2017 in gleicher Funktion zu eFonds wechseln und Manfred Brenneisen wird bis auf Weiteres mit seinem Team beratend zur Verfügung stehen.

maklermanagement.ag führt Basler-Vertriebsgesellschaften enger zusammen

(ac) Die maklermanagement.ag hat die Vertriebservice-Gesellschaft der Basler Lebensversicherungs-AG, die beiden Bereiche „Key Account Management Partnervertriebe“ und „Maklervertrieb“, operativ enger zusammengeführt. Dadurch sollen mehr Synergien im Geschäftsalltag genutzt werden können, zum Beispiel bei der Vertriebsunterstützung und der Mitarbeiterführung. Zuvor agierten die beiden Bereiche unter dem Dach der Vertriebservice-Gesellschaft organisatorisch weitgehend unabhängig voneinander. In der Ausrichtung der maklermanagement.ag ist damit die nächste Phase beschrieben, die 2015 mit der Zusammenführung der Vertriebservice-Funktionen für alle freien Vertriebe der Basler Lebensversicherungs-AG begann.

Vorstandsaufgaben neu organisiert

Mit diesem Schritt sind die Aufgaben der Vorstände Jürgen Riemer und Sascha Bassir neu organisiert worden. Sascha Bassir hat die Aufgaben des Vertriebsvorstandes übernommen, Jürgen Riemer die des Finanzvorstandes. Darüber hinaus betreut Letzterer weiterhin ausgewählte Makler-Großverbindungen mit und baut in Kooperation mit der VINEA Makler-Service das Nettogeschäft für die Basler Lebensversicherung aus.

Anzeige

Bei uns finden Sie den perfekten Nachfolger

Die Nachfolgefrage ist für jeden Unternehmer ein schwieriges und auch emotionales Thema. Ein klares und ausgereiftes Konzept ist die Grundvoraussetzung für einen erfolgreichen Übergang. Setzen Sie daher bei Ihren Nachfolgeplänen auf unsere Expertise.

Wie bieten:

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

Damit auch Ihre Zukunft Bestand hat!

Jetzt informieren: www.bestandsmarktplatz.de



Eine Initiative von:

AssCompact
Anbieter für Immobilienanzeigen

Resultate
Institut für Immobilienmarkt- und Vertriebsanalysen

DER BESTANDSMARKTPLATZ
Und Ihre Zukunft hat Bestand.

Eufina entwickelt Vertragsmanagement-App

(ac) Mit der App VERTRAGIMBLICK hat die Eufina AG einen digitalen Vertragsmanager auf den Markt gebracht. Dieser ermöglicht einen Überblick über die Verträge aus Versicherungen, Finanzen und anderen Bereichen. Außerdem integriert die App einen Vergleichsrechner sowie einen persönlichen Bedarfscheck für den Kunden. Bei der gemeinsamen Nutzung der App durch Berater und Kunde können Daten ausgetauscht oder Schäden gemeldet werden.

Berater haben die Möglichkeit, ihren Kunden VERTRAGIMBLICK als „Kundencenter“ zur Verfügung zu stellen. Dabei lässt sich die App mit ihrem Logo und Foto personalisieren. Der Funktionsumfang der App kann selbst bestimmt werden. Ein bestehendes Maklerverwaltungsprogramm kann per API an die App angebunden werden. Für Vertriebe, Banken und Versicherungen steht VERTRAGIMBLICK auch als White-Label-Version zur Verfügung und kann in bestehende IT-Strukturen integriert werden.

„INNO“-Unternehmen von Hypoport übernommen

(ac) Die Hypoport AG hat Anfang Januar die Softwarefirma INNOSYSTEMS GmbH und den Finanzdienstleister INNOFINANCE GmbH vollständig erworben. Die beiden Firmen erhoffen sich durch die Anbindung an die Hypoport eine Stärkung ihrer Wettbewerbsposition im Versicherungsmarkt. Gemeinsam mit der Hypoport Gruppe wollen die INNO-Unternehmen ihre Kernkompetenzen weiter ausbauen. Zudem planen sie, in Synergie mit weiteren Hypoport-Töchtern künftig integrierte Lösungen für den Vertrieb anzubieten.

Qualitypool harmonisiert drei Datenströme

(ac) Qualitypool hat die Datenströme über BiPRO, GDV und das hausinterne Scanprogramm Kofax harmonisiert und in das eigene System integriert. Das Unternehmen bezeichnet seine Dokumentenverwaltung nun als modernste im deutschen Versicherungsbereich. Während der Informationsfluss über Kofax das Scannen und automatische Einsortieren eingehender Dokumente abdeckt, werden über BiPRO sämtliche Dokumente zu Verträgen und Schäden übermittelt und eingespielt. Der dritte Infodienst des GDV-Standards pflegt die Daten zu Versicherungsverträgen automatisch ein.

Aufgrund des Datenflusses aus den drei Bereichen haben angebundene Makler stets alle Informationen parat und können ihren Kunden tagesaktuell Verbesserungsvorschläge für ihr Versicherungsportfolio liefern. Und sie sehen verlässlich, welche Provision sie erzielen werden, so Qualitypool. Die vollständige Digitalisierung der Datenströme ist die Grundlage für mobile Anwendungen. Den Ausbau der GDV-Schnittstelle kündigt Qualitypool als nächsten Schritt an. Dann werden die eingespielten Vertragsdaten um Risiken, Gefahren und Tarifinformationen erweitert.

Definet mit neuer Software-Generation für Finanzanalyse

(ac) Die Definet Deutsche Finanz Netzwerk AG bringt eine neue Generation Software für die Finanzanalyse von Privathaushalten heraus. Die vom Heidelberger Softwarehaus Insinno im Auftrag von Definet entwickelte Software erfüllt dabei die Anforderungen der DIN SPEC 77222 „Standardisierte Finanzanalyse für Privathaushalte“, die voraussichtlich Ende 2017 in eine DIN-Norm überführt wird, und der DIN SPEC 77223 „Standardisierte Vermögens- und Risikoanalyse für Privatanleger“. Die neue Software ist online und offline einsetzbar und enthält drei Komponenten. Mit dem Tool Defino Basis können Finanzberater und Makler den Verbrauchern eine ganzheitliche Sollstellung für ihre Finanzthemen nach DIN SPEC 77222 entwickeln. Das Tool Basis Plus ermöglicht darüber hinaus die Erfassung von Objekten und Verträgen sowie deren Verknüpfung. Mit dem Tool Basis Plus Advanced ist bei der Analyse der Vermögensthemen auch die Anwendung der Regeln aus DIN SPEC 77223 möglich.



Mit dem Tool Defino Basis können Finanzberater und Makler für Verbraucher eine ganzheitliche Sollstellung für ihre Finanzthemen entwickeln.

Brauche ich als Makler zwingend eine Strategie?

Viele Makler arbeiten hochengagiert in der erstklassigen Betreuung ihrer Kunden, verkörpern Tag für Tag immer wieder neu eine wirklich serviceorientierte Begleitung in allen Vorsorge- und Finanzfragen. Bei all diesem Einsatz bleiben häufig folgende Fragen unbeantwortet:

- Wohin geht es eigentlich in der Entwicklung des eigenen Unternehmens?
- Wie wird der eigene Betrieb in zehn Jahren aufgebaut sein und ablaufen?
- Für welche Zielgruppen wird der eigene Maklerbetrieb aktiv sein?
- Was wird das Unternehmen einzigartig und erkennbar von den Mitbewerbern abheben?

Drei mögliche Unternehmensstrategien

Unternehmer können nach dem amerikanischen Unternehmensberater Michael Porter grundsätzlich drei denkbare Strategien verfolgen. Dies trifft auf Makler genauso zu.

Strategie 1: Kostenführerschaft

In der ersten Strategie, der Kostenführerschaft, arbeiten Sie im Gesamtmarkt, das heißt, Sie sprechen alle nur denkbaren Kunden an. Das maßgebende Unterscheidungsmerkmal ist der Preis, Sie sind also – vergleichbare Leistungen vorausgesetzt – preislich vorn.

Strategie 2: Differenzierung

Nach der zweiten Strategie, der Differenzierung, arbeiten Sie ebenso im Gesamtmarkt aller Kunden. Sie heben sich aber nicht durch den Preis ab, andere sind vielleicht sogar deutlich günstiger. Ihr Unterscheidungsmerkmal sind bestimmte Leistungen, eine wirklich einmalige Betreuung oder anderweitige Besonderheiten, die „in Ihrem Markt“ nur Sie bieten.

Strategie 3: Teilmarktfokussierung

Die dritte Strategie ist nicht mehr auf den Gesamtmarkt aller Kunden ausgerichtet, Sie fokussieren sich hier auf einen

Teilmarkt, das heißt auf eine oder auf mehrere klar definierte Zielgruppen. So heißt diese Strategie auch Fokussierung. Für Ihre avisierten Kunden bieten Sie oft spezifisches Know-how, welches Sie über die Jahre erworben haben. Oder Sie haben für Ihren Teilmarkt unschlagbare Preise. Oder beides.

Alle drei Strategien können Ausgangspunkt einmaligen Wachstums sein. Es gibt keine, die besonders empfehlenswert wäre oder von der grundsätzlich abzuraten ist. Die wenigsten Makler haben Klarheit, wohin Sie sich entwickeln möchten. Es lohnt sich aber, bewusst vorzugehen. Ab dem Tag, an dem Sie sich über Ihre Zielrichtung klar geworden sind, erfolgen die Schritte dahin fast von selbst. Wenn Sie den Horizont Ihrer Entwicklung einmal im Auge haben, ist es leicht, auf ihn zuzugehen. Solange Sie aber noch im Nebel stehen, fällt es schwer, die Richtung zu halten. Die meisten Makler, ca. drei Viertel, agieren übrigens nach der zweiten Strategie, der Differenzierung. Dies ergibt sich häufig allein daraus, dass der Chef oder die Chefin das maßgebende Unterscheidungsmerkmal ist. Die Verschiedenheit der Menschen differenziert nun einmal. In der weiteren Entwicklung wird dieses Vorgehen oft zum Problem. Die eigenen Kunden akzeptieren in der Betreuung nur den Inhaber. Hier wurde es dann trotz aller Strategie versäumt, die Mitarbeiter als ebenso kompetente Ansprechpartner geschickt bei den Kunden einzuführen.

Strategie = Schlüssel zum Erfolg

Durchdenken Sie also genau, in welche Richtung Sie Ihren Maklerbetrieb entwickeln wollen. Übrigens: Eines der Unterscheidungsmerkmale sehr erfolgreicher Makler im Unterschied zum Durchschnitt ist: Diejenigen, die ganz weit vorn sind, haben eine Strategie. Bewusst oder unbewusst ...

Viele Makler haben keine (bewusste) Strategie und sind trotzdem halbwegs solide unterwegs – sagen wir, sie spielen in der dritten Liga. Wenn Sie sich aber vornehmen, mit Ihrem Betrieb in die Champions League aufzusteigen, kommen Sie an diesem Thema nicht vorbei. ■

Von Steffen Ritter

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

Jetzt für den Jungmakler Award 2016 bewerben!
www.jungmakler.de



Makler sollen doch gegen Honorar vermitteln dürfen

Die Bundesregierung hat am 18.01.2017 den Gesetzentwurf zur Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) beschlossen. Diese muss bis zum 23.02.2018 in nationales Recht umgesetzt werden. Der Gesetzentwurf der Bundesregierung setzt die IDD durch Änderungen der Gewerbeordnung, des Versicherungsaufsichtsgesetzes und des Versicherungsvertragsgesetzes um. Zum Referententwurf aus dem Bundeswirtschaftsministerium haben sich einige Abweichungen ergeben.

Presseerklärungen zum Gesetzentwurf

Zum Gesetzentwurf äußerte sich der Staatssekretär beim Bundesminister für Wirtschaft und Energie, Matthias Machnig, wie folgt: „Wir haben in den vergangenen Jahren immer wieder erlebt, wie groß der Schaden sein kann, der beim Vertrieb von Versicherungen durch schlechte Beratung entsteht.“ Der jetzt von der Bundesregierung verabschiedete Gesetzentwurf sei „ein wichtiger Schritt, dies künftig zu unterbinden“. Schon nach bisherigem Recht sei für die Vermittlung von Versicherungsprodukten eine Erlaubnis erforderlich, für die unter anderem Zuverlässigkeit, geordnete Vermögensverhältnisse und der Nachweis der notwendigen Sachkunde Voraussetzungen seien. Nunmehr werde zusätzlich der Direktvertrieb durch Versicherungsunternehmen einbezogen. Außerdem werde es eine Weiterbildungsverpflichtung für die Vermittler geben, genau wie erweiterte Informations- und Dokumentationspflichten.

Der Staatssekretär beim Bundesminister der Justiz und für Verbraucherschutz, Gerd Billen, sagte, es sei das Ziel des Gesetzentwurfes, die Verbraucherinnen und Verbraucher bei Suche und Abschluss geeigneter Versicherungsverträge zu stärken. Mit dem Gesetz werde es künftig eine ganz klare Trennung zwischen Provisionsvermittlung und Honorarberatung geben. Honorarberater könnten nun Verbrauchern geeignete Versicherungen vermitteln, ohne ihre Unabhängigkeit zu gefährden. Versicherungsunternehmen würden verpflichtet, im Versicherungstarif enthaltene Provisionsanteile dem Versicherungskonto der Kundinnen und Kunden gutzuschreiben. Dies sei ein klarer

Vorteil für Kunden von Honorarberatern. Damit werde die Honorarberatung deutlich gestärkt. Versicherungsvermittlern, die für die Vermittlung Provisionen erhalten, werde es zukünftig untersagt, zusätzliche Honorare von Kundinnen und Kunden zu verlangen.

Typischer Politikersprech. Es wäre doch einmal interessant, aus dem Munde des Staatssekretärs des BMWI zu hören, wo und wie konkret der „so große“ Schaden beim Vertrieb von Versicherungen durch schlechte Beratung tatsächlich entsteht und welche wichtigen Schritte dies konkret zukünftig verhindern sollen. Und der Staatssekretär des BMJV parliert munter über Verbraucherschutz und erklärt dabei, dass Honorarberater nun Verbrauchern geeignete Versicherungen vermitteln könnten, ohne ihre Unabhängigkeit zu gefährden. Leider übersieht der Staatssekretär, dass „Honorarberater“ in der Versicherungsbranche schon seit jeher Versicherungsberater heißen und Gott sei Dank nun auch die Verbalattacke „Honorar-Versicherungsberater“ schadlos überstanden haben. Und warum sie zukünftig „vermitteln“ dürfen und vor dem Gesetzentwurf nicht, erschließt sich dem kritischen Betrachter auch nicht ohne Weiteres. Zumal an keiner Stelle im Entwurf erklärt wird, welche tatsächlichen Aktionen im Geschäftsverkehr des Versicherungsberaters als Vermittlung anzusehen sind und inwieweit sich der Workflow im Geschäftsmodell des Versicherungsberaters in der alten Welt vor dem Umsetzungsgesetz vom Workflow des Versicherungsberaters in der neuen Welt unterscheidet. Praktische Vermutung: gar nicht. Also in den Presseerklärungen leider wieder nur Allgemeinplätze.



Von Hans-Ludger Sandkühler (l.), SANDKÜHLER SCHIRMER Rechtsanwälte, und Prof. Dr. Matthias Beenken (r.), Fachhochschule Dortmund

Änderungen gegenüber dem Referentenentwurf vom 21.11.2016

Gegenüber dem Referentenentwurf vom 21.11.2016 gibt es in dem Kabinettsentwurf doch einige Änderungen.

So soll der „Honorar-Versicherungsberater“ nun doch nur einfach wie bisher „Versicherungsberater“ heißen. Ein weiterer Nomenklatur-Fauxpas des Gesetzgebers bleibt der Branche damit voraussichtlich erspart. Ausdrücklich klargestellt wird, dass nur entweder eine Vermittler- oder eine Beratererlaubnis zulässig ist.

Viel wesentlicher ist, dass die vielfältige Kritik der Verbände am Honorarannahmeverbot für Versicherungsvermittler zum Teil angekommen ist. Weiterhin „darf“ der Vermittler „sich seine Tätigkeit unmittelbar oder mittelbar nur durch ein Versicherungsunternehmen vergüten lassen“. Durch den Hinweis „mittelbar“ sind nun auch wieder Untervermittlungsverhältnisse erfasst, bei denen der Versicherer nur indirekt die Provision zahlt – die Formulierung im Referentenentwurf hätte das verhindert.

Aber Versicherungsmakler dürfen abweichend vom Referentenentwurf nun doch „Dritten, die nicht Verbraucher sind, Versicherungen gegen gesondertes Entgelt vermitteln“. Das heißt, dass Makler weiterhin Firmen und Freiberuflern in Bezug auf Firmen- und berufliche Verträge Nettotarife gegen „Honorar“, besser „Erfolgsvergütung“ nach erfolgreich vermitteltem Versicherungsvertrag, anbieten dürfen. Die bisherige Rechtsberatungserlaubnis bleibt unverändert bestehen; sie gilt weiterhin zusätzlich auch für Arbeitnehmer im Rahmen des Belegschaftsgeschäfts.

Zudem gibt es neue Übergangsregelungen nach § 156 GewO. Danach dürfen Versicherungsvermittler weiterhin Honorare von Verbrauchern annehmen, wenn der Honorarvertrag vor dem 18.01.2017 geschlossen wurde. Wollen Vermittler ihre Erlaubnis umtauschen und künftig Berater sein, dürfen sie ihre alten laufenden Provisionen doch weiter annehmen. Laut Begründung soll damit vermieden

werden, dass dem Vermittler beim Wechsel „die wirtschaftliche Grundlage entzogen würde“. Die Beratung von Neukunden und die „Vermittlung“ von Neuverträgen von Altkunden müssen dann aber gegen Honorar erfolgen.

Erleichterung für Banken bei der Weiterbildung?

Bei der Gewerbeerlaubnis wird klargestellt, dass ein Antragsteller in seiner Eigenschaft als natürliche Person eine fehlende Sachkunde nicht etwa dadurch ausgleichen kann, dass er eine andere, sachkundige Person einstellt. Wer vermittelt oder berät, muss selbst sachkundig sein.

Eingeschränkt wird dagegen die Weiterbildungspflicht für Gewerbetreibende und deren Angestellte. Nun soll es ausreichen, wenn „im Hinblick auf eine ordnungsgemäße Wahrnehmung der erlaubnispflichtigen Tätigkeit“ eine „angemessene Zahl von beim Antragsteller beschäftigten natürlichen Personen“ den „Weiterbildungsnachweis“ erbringt. Diese müssen die Aufsicht über die unmittelbar an Vermittlung oder Beratung mitwirkenden Personen ausüben und vertretungsberechtigt sein.

Auch dies soll zwar kein Freibrief für nicht weiterbildungswillige Vertreter und Makler sein, wenn sie natürliche Personen oder verantwortliche Geschäftsleitungsmitglieder sind. Ganz offensichtlich soll aber der Weiterbildungsnachweis für Angestellte bei Großvertrieben, Banken unter anderem, erheblich erleichtert werden. Das dürfte eine Diskussion darüber auslösen, ob so der Sinn der IDD erfüllt wird, dass alle diejenigen Personen weitergebildet sind, die mit dem Kunden beratend und vermittelnd zu tun haben.

Beratungsverzicht im Fernabsatz wird erleichtert – für Versicherer

Eine Erleichterung ist für Versicherer im Fernabsatz neu vorgesehen. Der Verzicht auf Beratung und Dokumentation soll jetzt auch in Text- statt in Schriftform möglich sein. Auch hier ist fragwürdig, ob dies mit Artikel 20 IDD vereinbar ist, solange unter „Beratung“ im VVG auch die „Standards für den Vertrieb ohne Beratung“ gemeint sind, also Befragung nach Wünschen und Bedürfnissen und Auswahl und Erläuterung eines dazu passenden Produkts, bei denen die Richtlinie keine Ausnahmen vorsieht.

Dagegen soll es offenbar bei einer Art Doppelberatungspflicht für Versicherer und Makler bleiben. Nach der Gesetzesbegründung soll das zwar nicht so gemeint sein, aber trotzdem wird die Ausnahme des Versicherers bei der Beratungspflicht nach § 6 Abs. 6 VVG ersatzlos gestrichen. Jetzt geht es ins parlamentarische Verfahren. Schau'n wir mal. ■



Beratung sicher dokumentieren – auch bei Umdeckung

Der Arbeitskreis Beratungsprozesse macht Vermittler sicherer in der Beratungsdokumentation. Seine neuen Empfehlungen stellen die Dokumentation vom Kopf auf die Füße. Bei Umdeckung im Breitengeschäft raten die Experten des Arbeitskreises dazu, die Vor- und Nachteile zu saldieren.

Versicherungsvermittler müssen vor einem Abschluss die wesentlichen Inhalte ihrer Beratung, den sich daraus ergebenden Rat sowie die Entscheidung des Kunden dokumentieren. Der Aufwand hierfür soll in einem angemessenen Verhältnis zu den zu zahlenden Beiträgen stehen und die Komplexität des angebotenen Versicherungsschutzes berücksichtigen.

Diese – leicht vereinfacht zitierte – Vorgabe aus § 61 VVG klingt einleuchtend. In der Praxis bereitet die Beratungsdokumentation jedoch große Probleme, wie wir immer wieder feststellen. Der Gesetzgeber lässt Vermittler mit unbestimmten Rechtsbegriffen allein. Klarheit schafft, wenn überhaupt, nur die Rechtsprechung. Diese Situation lieferte schon 2004 den Auslöser für die Gründung des Arbeitskreises als „Arbeitskreis EU-Vermittlerrichtlinie Dokumentation“.

Dass auch mehr als zehn Jahre später die Beratungsdokumentation noch ein Schmerzthema für die Branche sein würde, war nicht zu erwarten. Produktiv ist die Dokumentation im Vermittleralltag nie angekommen. Grund genug für den Arbeitskreis, das Thema erneut aufzugreifen. Seit 2015 arbeitet eine Expertengruppe aus Juristen von Versicherungsunternehmen und Vermittlerverbänden sowie Praktikern an neuen Empfehlungen zur Dokumentationspraxis. Vermittler sollen in Zukunft mit geringem Aufwand eine systematische und belastbare Dokumentation erstellen können. Dafür muss diese mit dem Workflow der Beratung verzahnt werden und die im Markt breit akzeptierten Beratungsmaterialien des Arbeitskreises integrieren.

In der Expertengruppe herrschte schnell Konsens, dass von einer richtig verstandenen und praktizierten Dokumentation alle Beteiligten profitieren:

- Der Kunde kann Lücken und Missverständnisse erkennen/nachbessern und erhält Klarheit über das Besprochene (auch Jahre später).
- Dem Versicherer hilft eine saubere Dokumentation, den GDV-Kodex zu erfüllen. Sie schafft Konsistenz, Compliance und Revisionssicherheit.
- Auch der Vermittler hat ein vitales Eigeninteresse, Lücken und Missverständnisse in der Beratung erkennen und nachbessern zu können sowie Klarheit über das Besprochene zu erlangen (Haftungsvermeidung). Nachvollziehbarkeit ist unerlässlich, falls weitere Mitarbeiter in den Prozess eingebunden werden (z. B. Sparten spezialisten). Und natürlich führt gute Dokumentation zu mehr Kundenbindung/-zufriedenheit, mehr Geschäft und weniger Storno.

Wer also könnte ernsthaft gegen eine gut gemachte, nutzenstiftende Dokumentation sein?

Sechs Thesen für eine gute Beratungsdokumentation

Sechs zentrale Thesen zur Beratungsdokumentation haben wir erstmals auf der DKM 2016 präsentiert:

1. Gute Dokumentation ist kein Selbstzweck, sondern ein Arbeitsinstrument in der Beratung.
2. Gute Dokumentation ist kein nachgelagerter Prozess, sondern begleitet den Beratungsvorgang. Sie erfordert keinen hohen Mehraufwand.
3. Gute Dokumentation setzt einen systematischen Beratungsprozess voraus.
4. Gute Dokumentation ist modular. Sie enthält eine prägnante Beschreibung der Beratung. Beratungsmaterialien zu Auftragsklärung und Risikoanalyse können Bestandteil der Dokumentation werden.
5. Gute Dokumentation darf frühere Dokumentationen oder sonstige Dokumente einbeziehen.
6. Gute Dokumentation ist in leicht verständlicher Kundensprache verfasst.

Rechtzeitig zum Jahresbeginn stehen die neuen Hilfen auf der Downloadseite des Arbeitskreises kostenlos bereit. Sie bestehen aus zwei Teilen: Eine Gliederung im Word-Format liefert eine schlüssige Struktur für die Dokumentation. Die „Erläuterungen zur Beratungsdokumentation“ dienen als Orientierung und Checkliste für die einzelnen Abschnitte. Vermittler aus der Ausschließlichkeit können das Material ebenso nutzen wie Makler.

Darf man als Makler die Vor- und Nachteile saldieren?

Gerade für Makler bergen Beratung und Dokumentation besondere Herausforderungen: Wenn Verträge „in die Jahre gekommen“ sind, der Risikosituation nicht mehr gerecht werden oder es schlicht bessere Produkte gibt, muss der Makler empfehlen, auf ein besseres Produkt umzustellen. Manchmal enthalten Tarifumstellungen oder Umdeckungen – insbesondere im Verbraucher-Kompositgeschäft – gegenüber dem Altvertrag aber auch Nachteile. Ältere Rechtsschutztarife zum Beispiel versichern noch Kapitalanlagestreitigkeiten. Gleiches gilt für die Wäsche auf der Leine in der Hausratversicherung, die in neueren Bedingungen nicht mehr eingeschlossen ist. Selbstverständlich muss der Kunde erfahren, dass er sich in diesen Punkten verschlechtert, wenn er zu einem Vertrag mit aktuellen Bedingungen wechselt.

Manchmal erschließen sich Vor- und Nachteile erst aus einer Bedingungsauslegung. So ist der Ausschluss von Überspannungsschäden in den VHB 84 von Gerichten kassiert worden. De facto genießt ein Kunde hier unbegrenzten Schutz, obwohl die Bedingungen dies explizit ausschließen.

Makler aus einem klassischen Dilemma befreien

Eine vollständige Gegenüberstellung von Vor- und Nachteilen (Synopsis) bleibt Theorie. In der Praxis kann niemand für jede denkbare Schadenkonstellation abschätzen, ob eine alte Formulierung nicht doch von Nutzen sein könnte. Zudem sind nicht alle Bedingungswerke für Makler frei zugänglich. Der Aufwand, sie zu beschaffen und zu bewerten,

sprengt schnell jeden vertretbaren Rahmen. Wie intensiv und mit welchem Zeitaufwand sollte ein Vermittler zur Umstellung einer Hausratversicherung mit 150 Euro Jahresbeitrag beraten? Es ist ein klassisches Dilemma: Der Makler muss eigentlich zur Umdeckung raten, kann das aber oft nicht mit vertretbarem Aufwand tun. Haftungsrisiken sind die Folge, egal, wie er sich entscheidet.

Pragmatische Lösungen gefordert

Diesen Konflikt löst der Arbeitskreis für das Breitengeschäft jetzt pragmatisch auf. Unsere Position: Bei einer Umdeckung dürfen Vor- und Nachteile saldiert werden, sofern sich der Kunde unter dem Strich deutlich besser stellt. Wesentliche Nachteile müssen jedoch weiterhin Gegenstand der Beratung bleiben. Die nach dieser Abwägung und unter Berücksichtigung eines angemessenen Verhältnisses zwischen Beratungsaufwand und Prämie getroffene Empfehlung ist zu dokumentieren.

Es ist ein klassisches Dilemma: Der Makler muss eigentlich zur Umdeckung raten, kann das aber oft nicht mit vertretbarem Aufwand tun. Haftungsrisiken sind die Folge, egal, wie er sich entscheidet.

Arbeitsmittel für die Praxis

Unser Vorschlag einer plausiblen Saldierung mag noch nicht herrschende Meinung sein. Wir möchten aber ein Umdenken gerade für jene Beratungssituationen bewirken, an denen nur noch Juristen Gefallen finden können. Im Kompositgeschäft brauchen Vermittler und Verbraucher ebenso faire wie praktikable Lösungen. Dass es bei existenziell wichtigen und beratungsintensiven Themen wie Sicherung der Arbeitskraft und Krankenvollversicherung keinen pauschalen Saldo geben darf, versteht sich unter „echten“ Maklern ohnehin von selbst. Versicherungsmakler, die mitreden wollen, können die neuen Unterlagen unter www.beratungsprozesse.de/Downloads (Reiter „Dokumentation“) testen und beispielsweise in der Xing-Gruppe des Arbeitskreises mitdiskutieren. ■



Von Marco Habschick, Experte für digitale Versicherungs- und Altersvorsorgeberatung und Leiter der Expertengruppe Dokumentationspraxis im Arbeitskreis Beratungsprozesse



Zeit für Veränderung – Ausstieg aus der Ausschließlichkeit

Es gibt viele Gründe, warum sich Vertreter der Ausschließlichkeitsorganisation für einen Wechsel in den Maklerstatus entscheiden. Wer den Entschluss schließlich gefasst hat, sollte auch auf die Wahl des passenden Dienstleisters achten, um von vornherein finanzielle Unsicherheiten zu vermeiden.

Die aktuellen Zahlen des DIHK-Vermittlerregisters bestätigen eine nachdrückliche Verschiebung bei den Vermittlertypen: Die Zahl der Versicherungsmakler wächst, die Zahl der Versicherungsvertreter sinkt. Bereits seit Mai 2007 veröffentlicht der DIHK auf seiner Homepage in regelmäßigen Abständen Statistiken zu den eingetragenen Versicherungsvermittlern.

These 1: „Der Trend zum Wechsel aus der Ausschließlichkeit wird auch im Jahr 2017 weiter anhalten.“

Eine Analyse dieser Statistiken bestätigt, dass innerhalb der Zahlenstruktur ein deutlicher Wandel erkennbar ist. Während es in den Jahren von 2007 (151.355 Eintragungen) bis 2011 (263.452 Eintragungen) ein stetiges Wachstum der gesamten Vermittlerzahlen gegeben hat – insgesamt ein Wachstum von über 70% –, kam es im Jahr 2012 zu einer Stagnation und schließlich sogar zu einer rückläufigen Entwicklung. Am Ende des Jahres war die Anzahl aller eingetragenen Versicherungsvermittler im Vergleich zum Vorjahr erstmalig um 3,15% gesunken. Auch im Folgejahr 2013 sank die Zahl erneut um 1,7% auf 253.401. Diese Tendenz verlief gleichbleibend abschüssig auf 228.289 zu Jahresbeginn 2017. Dies entspricht einem Rückgang seit 2011 um 13,35%.

Den stärksten prozentualen Einschnitt hat über die Jahre die Gruppe der Ausschließlichkeit verzeichnet. Während im Januar 2011 noch 182.224 gebundene Versicherungsvertreter bei der DIHK registriert waren, so ist diese Zahl bis Januar 2017 um 19,01% auf 147.582 gesunken (siehe nebenstehende Grafik).

Gründe für den Wandel

Überraschend ist diese Entwicklung in Anbetracht der zahlreichen Veränderungen des Marktes nicht. Beispielfähig seien hier die Digitalisierung, der Provisionsverfall, ein zunehmender Produktions- und Kostendruck sowie Solvency II und das LVRG zu nennen. Viele Versicherer passen sukzessive die Courtagen gesetzeskonformen Modellen an und verursachen hierdurch finanzielle Einbußen und Existenzängste. Die Leidtragenden dieser Dynamik sind in erster Linie Einfirmenvertreter. Während „freie“ Makler von unterschiedlichen Courtagemodellen am Markt profitieren können, stehen dem gebundenen Vertreter kaum andere Türen offen.

Versicherer schaffen Produktlinien ab

Neben der Problematik des LVRG haben zahlreiche Versicherungsvertreter mit der sinkenden Produktvielfalt in ihrem Portfolio zu kämpfen. Große Versicherer haben begonnen, arbeits- und kostenintensive Tarifbausteine zu dezimieren und bestehende Versicherungsbestände aufzukündigen. Spätestens dann, wenn dem Kunden vom Versicherer gekündigt worden ist oder dieser ein neues Risiko

»»»»» Von Michael Bade, Geschäftsführer der Status GmbH

nun nicht mehr versichern kann, wird sich der Kunde im Zeitalter der Digitalisierung selbst am Markt informieren, Vergleiche einholen und selbst zum Abschluss bringen.

These 2: „Was dem Vermittler und dem Kunden bleibt, ist ein lückenhafter Patchwork-Versicherungsbestand ohne Sicherheit.“

Veränderung von Struktur- und Führungsbeziehungen

Interessant ist auch eine andere Entwicklung: Aktuell stellt man fest, dass das Modell des „Angestellten“ wieder Einzug in die Ausschließlichkeitsorganisationen gefunden hat. Dies scheint zwar für den ein oder anderen Vermittler eine sichere Lösung zu sein. Jedoch bestätigt ein Großteil der am Markt tätigen Agenturen, dass sie ihre selbstständige Arbeitsorganisation, die seit Jahrzehnten funktioniert, auch in Zukunft beibehalten wollen. Der Wechsel in ein Angestelltenverhältnis ist daher keine Option, sondern spricht für den Wechsel in den Maklerstatus. Im Führungsverhältnis findet sich ein weiterer Grund für Wechselgedanken. Viele Vertreter beklagen eine fehlende persönliche Bindung zum Führungspersonal. Wer sich hier alleingelassen fühlt, fragt sich, warum er nicht auch als Makler „allein“ am Markt bestehen könnte.

Finanzielle Unsicherheit

Eine eigene Umfrage der Status GmbH hat ergeben, dass 50% der Ausschließlichkeitsvermittler vor ihrem Wechsel in die Maklerschaft erhebliche Bedenken hinsichtlich der Übergangsphase zwischen Kündigung des Agenturvertrages und dem Tätigkeitsbeginn als Makler hatten.

These 3: „Unsicherheit bereitet insbesondere der Wegfall der Bestandsprovision nach Beendigung des Agenturvertrages.“

Bei einer weiteren Umfrage, ein Jahr nach ihrem vollzogenen Wechsel, äußerten 95% der Befragten, dass die anfänglichen Zweifel unbegründet waren und sie den Wechsel durchaus auch ihren ehemaligen Kollegen empfehlen würden.

Der rechtssichere Wechsel selbst

Betrifft der wechselfertige Ausschließlichkeitsvermittler nach intensiver Entschlussfindung den Markt der „Umdeckungsdienstleister“, so stellt er schnell fest, dass es in diesem Segment die verschiedensten Geschäftsmodelle und unterschiedlichsten Konzepte gibt. Doch es ist hier von hoher Bedeutung und Wichtigkeit, für welches Modell bzw. Dienstleister sich der werdende Makler entscheidet. Ob etwa für eine Vertriebsorganisation, einen Pool, ein Franchisemodell oder einen Maklerverbund. Wichtig ist, dass die Bedürfnisse des einzelnen Vermittlers umfassend analysiert werden und entsprechende Umdeckungskonzepte im Dialog mit dem Vermittler erarbeitet werden. Mittelpunkt dieser Bestandsaufnahme sollte neben finanzieller und rechtlicher Sicherheit auch der Mehrwert des Kunden sein.

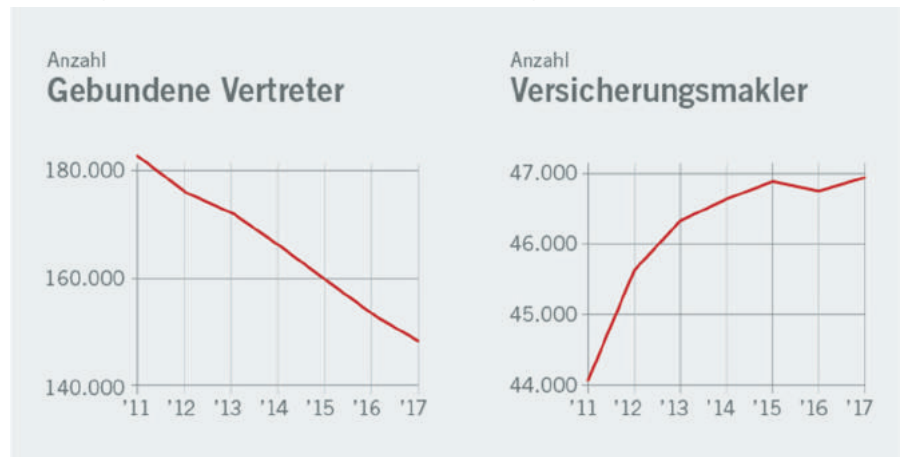
These 4: „Die Wahl des Dienstleisters ist bei Wechsel und Umdeckung ausschlaggebend für das Gelingen.“

Mit dem richtigen Partner

Auf eine professionelle Überleitung hat sich die Status Beratungsgesellschaft spezialisiert. Als Dienstleister hilft die Status GmbH Ausschließlichkeitsvertretern auf dem Weg in den Maklerstatus. In den vergangenen fünf Jahren hat die Status mehr als 350 Vermittler begleitet. Es handelt sich dabei um Vermittler mit einer Bestandsgröße von durchschnittlich 600.000 Euro.

Durch das Konzept der Direktanbindung an die jeweiligen Versicherer ist der Bestand des werdenden Maklers gesichert. Die Status arbeitet im Kompositbereich mit mehr als drei Dutzend Gesellschaften zusammen, bei denen der Vermittler auf exklusive Rabatte und Sonderkonzepte zurückgreifen kann – auch nach der Umdeckung. Interessierte Vermittler können sich bei der Status-Roadshow, die vom 20. bis 23.03.2017 stattfindet, zu diesem Thema informieren (www.statusgmbh.de/roadshow). ■

Anzahl gebundene Vertreter und Versicherungsmakler im zeitlichen Verlauf



Erhebung jeweils zum Ersten des Jahres.

Quelle: DIHK; eigene Darstellung

Immer auf die Kleinen: Warum sie sich unter Wert verkaufen

Hat die Größe eines Maklerunternehmens einen besonderen Einfluss auf den Wert eines Maklerbestands? Diese Frage beschäftigt betroffene Makler und Experten immer wieder. Die Serie zum Bestandsmarktplate greift deshalb diesmal dieses Thema auf.

Viele Versicherungsmakler und manche selbsternannte Experten berechnen den Wert eines Maklerbestands, indem sie die Bestandscourtage in den verschiedenen Produktparten mit einem bestimmten Faktor multiplizieren. Würde dieses Verfahren stimmen, wäre ein ähnlich strukturierter Maklerbestand mit 100.000 Euro Bestandscourtage das Doppelte eines Maklerbestands wert, der nur 50.000 Euro erwirtschaftet.

Kleine Bestände erzielen in der Regel einen deutlich geringeren Preis als größere Bestände. Der Unterschied ist sogar so groß, dass er auch nicht allein durch alternative Wertermittlungsverfahren wie das Ertragswertverfahren erklärbar ist. Das Ertragswertverfahren berechnet den Wert des Unternehmens über dessen Ertragskraft. Leider beherrschen nur wenige Fachleute dieses Verfahren speziell für Maklerunternehmen und können den Wert korrekt errechnen.

Die Probleme der kleinen Makler

Die kleinen Makler kommen beim Verkauf ihrer Maklerbestände regelrecht unter die Räder. Die Gründe dafür sind relativ einfach erklärt:

- Einerseits liefern viele kleine Makler gute Gründe, warum deren Bestände tatsächlich überproportional weniger wert sein können als größere Bestände. Dazu gehören Punkte wie eine unzureichende Digitalisierung, unvollständige Dokumentationen der Beratungstätigkeit, zu viele Anbindungen an Produktgeber und Maklerpools. Aber auch das Alter der verkaufenden Makler spielt hier mit rein: Viele kleine Makler haben fürs Alter nicht genügend Rücklagen gebildet und verkaufen ihr Unternehmen deshalb erst sehr spät – zu einem Zeitpunkt, bei dem der Maklerbestand schon viel Attraktivität verloren hat.

- Die Hauptursache aber, warum kleine Makler für ihre Bestände deutlich weniger erzielen als größere Makler, liegt schlicht darin begründet, dass viele kleine Makler sich mit ihrer Nachfolgeplanung kaum auseinandersetzen.

Die Gefahr: Verkauf unter Wert

Viele lassen sich in der Nachfolge nicht von einer Planung leiten, sondern von Gelegenheiten oder Notwendigkeiten: Stößt ein Makler zum richtigen Zeitpunkt auf eine Anzeige eines Bestandskäufer oder erhält einen persönlichen Brief eines Kollegen, der das Angebot formuliert, den Maklerbestand übernehmen zu wollen, greift der Makler oftmals spontan zu – besonders dann, wenn er bei sich oder in seinem Umfeld gerade selbst altersbedingte gesundheitliche Probleme oder Todesfälle erlebt hat.

Statt dass sich Makler professionelle Hilfe holen oder auf einer Plattform wie dem Bestandsmarktplate ihr Unternehmen oder ihren Bestand zum Verkauf anbieten, lassen sie sich oft von emotionalen Aussagen leiten. Die lauten dann in etwa: „Wir kümmern uns um Ihr Lebenswerk“, „Sie und Ihre Kunden sind bei uns bestens versorgt“, „Wir zahlen Bestpreise für Ihren Bestand“. Die Folge: Makler verkaufen ihr Unternehmen unter Wert, ohne es zu merken.

Neutrale Nachfolgeberatung für die Nachfolgeplanung kostet in der Regel nicht allzu viel – ebenso der Verkauf über neutrale Plattformen wie dem Bestandsmarktplate. Es bringt aber meist ein Vielfaches an zusätzlichem Ertrag für den Verkäufer – und vor allem auch viel mehr Sicherheit und weniger Risiken. Warum sich viele kleine Makler dieses Geld sparen, ist schwer zu erklären. ■

» www.bestandsmarktplate.de



Von Andreas Grimm

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

» News

Bürgerversicherung wäre „Operation am offenen Herzen bei einem gesunden Patienten“

Niedrigzinsumfeld, Bürgerversicherungsdiskussion, Tatsache bei den Versichertenzahlen – Dr. Volker Leienbach, Direktor des Verbandes der Privaten Krankenversicherung, erläutert im AssCompact-Interview die momentane Lage der PKV und wie Versicherungsvermittler ihren Kunden die Beitragsteigerungen erklären können.



» [...] Bürgerversicherung ist kein Populismus, sondern der Begriff für einen Versuch, die Zwei-Klassen-Medizin zugunsten der Mehrheit abzuschaffen. Bürgerversicherung ist eben keine „Operation am gesunden Herzen“, sondern der Heilungsversuch einer zutiefst unsolidarischen Gesellschaft. Und diese Heilung kostet Geld. [...]

Deutsche Anleger verzweifeln an Niedrigzinsen

Die Niedrigzinsphase sorgt für Ratlosigkeit bei deutschen Sparern. Mehr als drei Viertel wissen nicht, wo sie ihr Geld noch sinnvoll anlegen können. Jeder dritte Anleger glaubt zudem nicht, dass seine Strategie zum Marktumfeld passt. Bankberater bleiben derweil trotz Skepsis die wichtigste Informationsquelle.



» Da gibt es gut ausgebildete Makler, die sich ständig fortbilden, die ihre Erfahrung einbringen, die den Markt ständig beobachten, die mit Kollegen um die „besten“ Lösungen ringen – und die Interessenten gehen zur Bank oder zu Vertrieben mit eingeschränkten Lösungen. [...] Weshalb man eine Beratung, die im Preis schon bezahlt ist, nicht nutzt, ist eines dieser Rätsel, die ich nicht verstehe. [...]

» Facebook

Rechtsanwalt Robin Pagen von der Kanzlei Jöhnke Rechtsanwälte ist ein anerkannter Experte des Bundesgerichtshofs und wurde dafür 2016 mit dem Juristenpreis gFT 04/16 ausgezeichnet.
www.asscompact.de

Was bei Herabsetzung des Krankentagegeldes durch den Versicherer zu beachten ist
Der Bundesgerichtshof (BGH) hat sich zum Ende der letzten Woche dazu geäußert.

10 Gefällt mir · 27 Kommentare · 11 Bilder

Die Ratingagentur Fitch und S&P hat die Stabilität von 57 BU-Versicherern laut nach. Zwei haben die Allstate Group bestanden. Die meisten sind in der PKV.

Stabilität der BU-Versicherer unter der Lupe
In der Druckaufgabe der Ratingagentur Fitch und S&P sind die Versicherer in der PKV und die Versicherer in der GKV. Die Versicherer in der GKV sind die Versicherer in der GKV.

10 Gefällt mir · 27 Kommentare · 11 Bilder

» Veranstaltungskalender

07.02.2017
SAUREN Investmentkonferenz 2017
Sauren Fonds-Service AG
München

09.02.2017
Die Stuttgarter Vertriebstour 2017
Stuttgarter Lebensversicherung a.G.
Hamburg

15.02.2017
Forum V-Trends „Außergerichtliche Streitbeilegung“
Forum V e.V.
Nürnberg

21.02.2017
Seminar: Kraftfahrt-Sachschaden – Aktuelle Rechtsprechung
VersicherungsForum
Köln

22.02.2017
Vermittler-Kongress 2017
Kanzel Jöhnke & Reichow Rechtsanwälte
Hamburg

23.–24.02.2017
Fachberaterausbildung bAV
BVS e.V.
Göttingen

Informieren und kommentieren unter www.asscompact.de

Ansehen unter www.facebook.com/asscompact

Weitere Veranstaltungen unter www.asscompact.de/kalender

„Erfolg kann man auch unter widrigen Umständen haben“

Interview mit Robert Nussbaumer, Verkaufstrainer, Redner und Buchautor

Die Frage „Warum haben manche Menschen mehr Erfolg als andere?“ hat Robert Nussbaumer zu seinem Lebensthema gebracht und ihn zum Experten auf dem Gebiet Durchhaltevermögen gemacht. Der gebürtige Österreicher schildert, welche Wirkung Durchhaltevermögen erzielen kann.

Herr Nussbaumer, was ist für Sie Erfolg?

Erfolg ist, wenn man das erreicht, was man sich vorgenommen hat. Es gibt nicht „den“ Erfolg und man kann ihn nicht wirklich am Erfolg anderer messen. Erfolg bemisst sich immer relativ zu dem, wo man selbst vorher gestanden hat und wo man hinwollte.

Heißt das, man soll sich nicht mehr mit anderen vergleichen?

Doch, natürlich. Jeder liebt ja letztlich Wettbewerb. Aber man sollte die richtigen Schlüsse aus dem Vergleich ziehen: Was kann ich von dem, der mehr erreicht hat, lernen? Wo kann ich an mir noch arbeiten? Habe ich meine Ziele richtig gesetzt? Wer sich sinnlos ärgert oder sogar als Opfer sieht, wird keinen Erfolg haben, egal was er sich vorgenommen hat.

Auf Ihren Vorträgen ist Ihre zentrale These, dass jeder erfolgreich ist, wenn er nur durchhält.

Das ist auch so. Dass auch der längste Weg mit dem ersten Schritt beginnt, ist ja allen klar. Aber was ist, wenn kein zweiter Schritt erfolgt? Oder nach tausend Schritten der tausendunderste ausbleibt? Dann ist es letztlich egal, ob man den ersten Schritt gegangen ist. Denn das Anfangen belohnt niemand. Belohnt wird allein das Durchhalten. Das Beste daran ist: Durchhalten kann jeder. Es ist sehr einfach, man muss es nur tun.

Und der Erfolg kommt dann praktisch von ganz allein?

Sagen wir so: Er wird irgendwann unvermeidlich. Denn durch zielgerichtetes Verhalten schaffen wir ja Ergebnisse.

Wer einmal gegen alle Widerstände etwas erreicht hat, kann davon ein Lied singen. Erst wird man belächelt, dann beneidet, dann bekämpft und zum Schluss bewundert. Erfolg ist kein Zufall, sondern der Preis harter Arbeit und selbstbewusster Entscheidungen. Deswegen sage ich auch immer: Durchhalten ist einfach, aber nicht leicht.

Nun ist es ja oft so, dass sich die Verhältnisse von außen dramatisch ändern können. Nehmen wir die Digitalisierung, die auch zur Konkurrenz für Finanz- und Versicherungsmakler werden könnte. Manche fürchten sogar, durch Algorithmen ersetzbar zu werden.

Das stimmt, das ist ein Bereich, in dem ich besonders häufig Trainings gebe – und viele Teilnehmer spiegeln mir das ebenfalls so wider.

Deshalb reicht es nicht, einfach nur stur durchzuhalten; man muss zuvor die richtige Strategie gewählt haben. Aber mal ehrlich:

Hätten Sie Lust, Ihre Versicherungsangelegenheiten einer Internetmaschine zu überlassen? Beziehungsverkäufer werden immer ihre Chance haben, weil sie menschlichen Mehrwert bieten, die kein Algorithmus je liefern kann – und das ist vielen Kunden deutlich wichtiger, als noch den allerletzten Cent zu sparen. Sie sehen: Erfolg kann man unter widrigen Umständen

„Erst wird man belächelt, dann beneidet, dann bekämpft und zum Schluss bewundert. Erfolg ist kein Zufall, sondern der Preis harter Arbeit und selbstbewusster Entscheidungen.“



Durchhaltevermögen ist laut Robert Nussbaumer der Weg zum Erfolg.

haben. Aber man muss seine Freiheit nutzen und Verantwortung übernehmen. Wer Entwicklungen wie der Globalisierung oder dem technischen Fortschritt die Schuld für schwache Ergebnisse gibt, hat die Verantwortung abgegeben und richtet sich in der Opferrolle ein.

Aber ist es denn nicht verständlich, dass man ein sicheres Umfeld anstrebt?

Natürlich. Die Welt ist hart und der Mensch sehnt sich eigentlich nach Harmonie und Komfort. Leider bremst der Komfort den Willen zur Veränderung. Wie oft haben mich schon Menschen nach meinen Vorträgen angesprochen und gesagt: „Herr Nussbaumer, das ist ja alles gut und schön, aber bei mir funktioniert das einfach nicht.“ Oder: „Sie haben ja leicht reden, Sie sind ja bereits erfolgreich.“ Als ob mir das in die Wiege gelegt worden wäre! Ich hab nicht einmal Abitur, bin nicht überdurchschnittlich intelligent und habe weder je eine Wahnsinnsidee gehabt noch eine Killerapplikation entwickelt. Ich bin nicht aus dem Bauch meiner Mutter spaziert mit den Worten: „Guten Abend, mein Name ist Robert Nussbaumer, ich habe die Lösung für Sie.“ Aber ich habe nach vielen Rückschlägen irgendwann herausgefunden, dass man dranbleiben muss, um erfolgreich zu sein.

Das hört sich jedoch nach sehr viel eisernem Willen an.

So ist es gar nicht, sonst hätten nur Ausnahmemenschen Erfolg. Es gibt ein ganz einfaches Prinzip neben der richtigen Strategie: Wenn du durchhalten willst, muss dir die Sache wichtig genug sein. Tatsächlich ergibt sich das meiste anschließend von selbst. Willst du schön, reich und begehrt sein? Im Prinzip kannst du das noch zu Lebzeiten erreichen. Aber du musst es wirklich wollen – und dann eben auch alles dafür tun.

Ein Spaziergang ist es also auch nicht.

Nein. Nehmen Sie das Problem mit dem Abnehmen. Nie reicht die Zeit für Sport, nie kann man sich mit dem Essen einschränken – und letztlich macht es doch nur einen winzigen Unterschied, ob man gerade heute mal das Bier aus dem

Kühlschrank holt und endlich die Füße vorm Fernseher ausstreckt, statt etwas für sich zu tun. Aber auf Dauer summieren sich Winzigkeiten zu Bergen und dann stehen die Leute da vor mir und sagen, ausgerechnet bei ihnen klappt es nie. Die Philosophie hat noch nicht die Lösung dafür gefunden, ab wann genau aus Winzigkeiten ein Berg geworden ist. Aber schon die Winzigkeit offenbart mangelnden Willen und damit fehlende Priorität. Es hilft nur eins: loslegen und dranbleiben.

Sie hören sich an, als gebe es da keinen Platz für Zweifel oder Probleme.

Ah, doch! Sie werden unweigerlich Probleme bekommen und auch oft genug auf die Nase fallen, auch als erfolgreicher Mensch. Sie haben es nicht einfacher als ein fauler Sack, glauben Sie mir. Sie können ja im Gegensatz zu ihm weder Trost erwarten noch eine Wohlfühlatmosphäre herstellen! Aber wenn man Probleme lösen will, statt sich ihnen zu unterwerfen, dann bestimmt man zumindest über sein Schicksal. Wir können die Zusammenhänge nur verstehen, wenn wir die Froschperspektive aufgeben. Man braucht eine gute Strategie, um sein Problem zu lösen. Aber wenn man sich für eine Lösung entscheidet, dann ist es auch Zeit, sie umzusetzen und nicht ständig neu darüber nachzudenken. Sie kennen das ja: Während die Intelligenten noch grübeln, stürmen die Dummen schon die Festung. Ich bekenne mich dazu, in dieser Beziehung zu den Dummen zu gehören.

Was ist Ihre Empfehlung, wenn Sie jemand fragt, wie er am besten vorgehen soll?

Erstens: Frag dich, ob dir reicht, was du hast und was du bist. Zweitens: Wenn du mehr erreichen willst, nimm es dir vor und stelle sicher, dass es dir wirklich so wichtig ist, dass du die Kraft hast durchzuhalten. Drittens: Schaffe dir ein Umfeld, das dich unterstützt statt bremst. Viertens: Handle sofort. Sag dem Zufall adieu. Neue Möglichkeiten und Kontakte ergeben sich dann schon.

Das klingt optimistisch.

Nein, das ist Erfahrung. Erfolg ist sehr demokratisch; jeder kann ihn haben, wenn er bereit ist, in ihn zu investieren. Wer dagegen nicht handelt, will eigentlich auch nicht. Die Hindernisse liegen fast immer innen, nicht außen. ■



Robert Nussbaumer

Weiterbildung – die wirtschaftliche Absicherung der Lebensarbeitskraft

Im ganzheitlichen Beratungsansatz ist der Verlust der Lebensarbeitskraft eines der zentralen Themen. Kunden in unterschiedlichen Altersgruppen, Einkommen und familiären Situationen erfordern eine individuelle Aufbereitung des Themas.

Unser Einkommen bestimmt zu großen Teilen unseren Lebensstandard. Damit bezahlen wir Mieten, Lebensmittel, die Kosten für Freizeit, Urlaub usw. Es gibt uns die Möglichkeit, Reserven fürs Alter und größere Anschaffungen zu bilden. Solange unser Alltag intakt ist, machen wir uns kaum Gedanken darüber, was wäre, wenn die Arbeitskraft nicht mehr vorhanden ist. Denn es ist unangenehm, sich mit Ursachen wie Unfall, Krankheit, Pflege oder Tod beschäftigen zu müssen.

Gute Kenntnisse des SGB erforderlich

Ziel einer ganzheitlichen Beratung ist daher, dass der Kunde im Laufe eines Gesprächs mit seinem Versicherungsmakler selbst erkennt, wie wichtig eine zusätzliche private Absicherung der Arbeitskraft ist. Um die tatsächlichen Lücken in der alltäglichen wirtschaftlichen Versorgungssituation richtig ermitteln zu können, sind grundlegende Kenntnisse im Sozialgesetzbuch (SGB) notwendig. Voraussetzungen, grundsätzliche Höhe und Dauer der Leistung je Zweig im SGB und deren Übergänge in der Leistung. Diese Vorgaben schaffen die Grundlage für den weiteren Gesprächsverlauf. Anhand der gesetzlichen Regelungen erkennt der Kunde seine monatlichen wirtschaftlichen Defizite und die Auswirkungen, die diese auf seinen Alltag haben. Einschränkungen, die er in der Regel nicht bereit sein wird hinzunehmen.

Klassisch wird die Absicherung der Lebensarbeitskraft oftmals anhand einer privaten Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) vorgenommen. Die monatliche Rentenleistung soll dabei den Einkommensverlust zur regulären Situation auffangen. Doch nicht allen Kunden ist es möglich, ihre Lebensarbeitskraft über eine BU-Versicherung abzusichern. Zu hohe Beiträge oder unerfüllbare gesundheitliche Voraussetzungen machen dies unmöglich.

Alternativen zur BU-Versicherung

Der Anbietermarkt hat darauf reagiert. Zunehmend werden Dread-Disease-Versicherungen, die Absicherung von Grundfähigkeiten oder gar private Unfallversicherungen zur wirtschaftlichen Besicherung der Lebensarbeitskraft angeboten. Wie BU-Versicherungen sind diese Produkte in ihrem Bedingungsmerkmal durch Leistungsmerkmale gekennzeichnet, welche u. a. den Versicherungsfall, die Leistungsdauer und die Leistungshöhe abgrenzen.

Die Aufgabe des Beraters ist es nun, anhand der persönlichen Lebenssituation des Kunden – gegebenenfalls unter Einbeziehung weiterer Vermögenswerte – aufzuzeigen, welches Produkt bzw. welche Produktkombination die optimale Absicherung bei Verlust der Arbeitskraft darstellt. Um einen optimalen Rat geben zu können, sind neben einem adäquaten Preis-Leistungs-Verhältnis profunde Kenntnisse der Versicherungsprodukte und ihrer Bedingungen sowie der Besonderheiten in der Risiko- und Leistungsfallprüfung der einzelnen Versicherungsunternehmen notwendig.

Vermittler braucht das Wissen

Der Vermittler als Bindeglied zwischen Kunden und Produktgebern hat bei der Absicherung der Lebensarbeitskraft ein komplexes und verantwortungsvolles Beratungsfeld. Sollten ihm Fehler bei der Versicherungssumme, der Produkt- oder Versichererauswahl unterlaufen, kann dies mit gravierenden Konsequenzen für den Kunden verbunden sein. Laufende Fortbildungen, welche das Wissen in den Regelungen des SGB und der privaten Wirtschaft aktuell halten, bilden die Grundlage für professionelle Beratungsprozesse in der Lebensarbeitskraftabsicherung. ■



Von Ulrike Kilpert,
Trainerin und Produktmanagerin
der Deutsche Makler Akademie (DMA)

Die Grundlage Ihres Erfolgs: Wissen.

Kompakt an einem Tag. Gewerbe-Symposium 2017.

7 wertvolle
„gut beraten“
Weiterbildungspunkte
sammeln

Vielseitige und informative Weiterbildung

Auch im Jahr 2017 können Sie wieder an einem Tag hochkarätige und neutrale Weiterbildung zum Thema „Gewerbeversicherung“ erleben

28. März • Berlin
29. März • Köln
30. März • Stuttgart



Erfahren Sie alles Wissenswerte zur Gewerbeversicherung:

Das Themenspektrum der Veranstaltungsreihe 2017 reicht von der Cyber- sowie der Haftpflichtversicherung über die gewerbliche Inhaltsversicherung und Technische Versicherung bis hin zu Wertermittlung, digitaler Maklerkommunikation und Zielgruppenkonzepten. Das Vortragsprogramm ist an allen drei Veranstaltungsorten identisch.

Anmelden. Hingehen. Profitieren.

AssCompact
WISSEN 2017

» www.asscompact.de/gewerbesymposium

Kooperationspartnern:



Mitwirkende Gesellschaften:



Maßstäbe / neu definiert



NURNBERGER
VERSICHERUNG



SIGNAL IDUNA



württembergische
Der Feils in der Brandung.



Der Zugang zum Kunden

Spricht man über Türöffner im Finanz- und Versicherungsvertrieb, kann das sehr verschiedene Dinge bedeuten. So können Empfehlungen Türöffner sein oder neue Produkte oder Vertriebsstorys. Hauptsache, der Zugang zum Kunden klappt.

In der Beratung von Finanz- und Versicherungskunden steht immer der Kundenbedarf an erster Stelle. Zuerst müssen die großen Risiken des Lebens abgedeckt werden, bevor über kleinere Risiken gesprochen wird. Auch zielt die komplette Regulierung darauf ab, dass Kunden nichts verkauft wird, was sie nicht benötigen. Die Beratung in Finanz- und Versicherungsfragen ist eine existenzielle Angelegenheit. Dennoch sind Makler, Berater, Finanzanlagenvermittler und alle anderen Vermittlertypen eben auch betriebswirtschaftliche Unternehmen, in denen Marketing, Kommunikation und Kundengewinnung eine Rolle spielen. Vertriebsideen, Produktinnovationen, resultierendes Cross-Selling oder auch Neugier weckende Vertriebsstorys klingen zwar nach der Zeit vor der Regulierung, sie gehören aber eben dazu, um Umsatzchancen für das eigene Unternehmen zu heben. Und selbst für die wichtigen Themen Altersvorsorge oder private Haftpflicht braucht man einen Gesprächseinstieg beim Kunden.

Türöffner Empfehlung

Dafür gibt es grundsätzlich mehrere Möglichkeiten, wie auch dieses Sonderthema zeigt. Aufgezeigt werden Türöffner in der Kundenansprache, die sowohl Produkte oder Vertriebsstorys als auch Empfehlungen sein können. Gerade Letztere gelten als Königsweg in der Kundengewinnung. Der Vertriebscoach Roger Rankel etwa schreibt in seinem Artikel für AssCompact, wie professionelles Empfehlungsmarketing heute zwischen persönlichem Kontakt, Internet und Social Media funktioniert. Der Türöffner ist in diesem Fall der Empfehlungsgeber. Über ihn erfolgt die Vertrauensbildung schon, bevor sich Vermittler und Kunden überhaupt kennen oder ein direkter Zugang besteht.

»»»»» Von Brigitte Horn, AssCompact



beginnen mittlerweile mit genau diesem Thema. Aktuell sind die Abschlusszahlen noch niedrig, aber „man kommt damit zumindest ins Gespräch“, lassen Vertriebsexperten verlauten. Die Vorlagen dazu schreibt das reale Leben rund um die steigende Cyberkriminalität.

Alles, was digital ist

Viele der neuen Vertriebsstorys drehen sich um die neue digitale Welt, in der wir leben. Und sie haben oft mit Datensammeln und Datenauswerten zu tun. Dabei geht es häufig um Fitness- und Gesundheit, steten Zugang zu persönlichen Informationen, Schnelligkeit und Transparenz. Junge Menschen beschäftigen sich vielleicht erst einmal nicht so gern mit ihrer Altersvorsorge oder einer möglichen Pflegebedürftigkeit, lassen sich aber gern über Medien und Geräte ihrer Zeit ansprechen. Alles, was einen digitalen Zugang hat, verspricht einen Mehrwert, und Tracker von Geschwindigkeit, Fitness oder Leistung liegen im Trend. Für Versicherungsmakler kann dies den Zugang zu neuen Kundengruppen bedeuten. Gleichmaßen ergeben sich aus diesen Entwicklungen neue Risiken. Versicherer haben rund um diese Themen neue Produkte entwickelt. Welche Vertriebsstory diese bieten, hat AssCompact bei den Versicherern nachgefragt und auf den Folgeseiten entsprechend zusammengefasst.

Stetige Präsenz auf den Geräten des Kunden

Im Zuge der Digitalisierung gilt immer mehr das Smartphone als eigentlicher Türöffner beim Kunden. Wer auf den Geräten des Kunden ist – so ist dabei der Gedanke –, ist stets erreichbar und nahe am Kunden dran. So entstand auch der teilweise heftige Wettbewerb um Verwaltungs- und Optimierungs-Apps, der das Jahr 2016 im Vermittlermarkt mit geprägt hat. Dabei sind die Vertrags-Apps nur ein erster Schritt. Denn Ziel ist es, künftig unter anderem mit situativen Versicherungen permanent beim Kunden präsent zu sein. Und zwar immer dann, wenn er sich gerade in einer Situation befindet oder sich in eine begibt, die eine vorübergehende Absicherung benötigt. Der beratende Vermittler kann das nicht wissen, das Smartphone dagegen schon. Und so werden vielleicht die digitale Tages-Skiversicherung oder die kurzfristige Drohnen-Haftpflicht schon bald die neuen Türöffner sein.

Klassiker und Newcomer

Türöffner in der Kundenansprache sind aber auch bestimmte Finanz- und Versicherungsprodukte. Der Klassiker hier ist sicher die Kfz-Versicherung: Jeder, der ein Auto besitzt, benötigt eine Kfz-Versicherung. Allein aus der schieren Größe der Zielgruppe heraus ergibt sich großes Potenzial für Zusatzgeschäft. Und nicht wenige schließen bei dem Versicherer oder Vermittler nach dem Abschluss einer Kfz-Police auch weitere Versicherungsprodukte ab. Hinzu kommt, dass es sich um Jahresverträge handelt und jede Erneuerung der Aufhänger für ein Gespräch mit dem Kunden sein kann. Aber auch jede positive Wahrnehmung im Schadenfall steigert die Cross-Selling-Möglichkeiten.

Spannende Geschichten lassen sich aber vor allem auch durch neue gesellschaftliche Entwicklungen und damit verbundene Risiken entwickeln. Bestes Beispiel sind hier die neuen Cyberrisiken. Die mögen in der Absicherung komplex sein, aber viele Gespräche mit Unternehmen

Eigene Strategien und Ideen

Die in diesem Sonderthema genannten Türöffner sind nur ein paar Beispiele. Jedes Maklerunternehmen wird hier seine eigene Strategie haben. Für das eine ist es die gesetzliche Krankenversicherung, für andere die Tierversicherung oder die private oder gewerbliche Haftpflichtversicherung. Das Interview mit Udo Kerzinger zeigt aber beispielsweise auch, wie Investmentfonds das Eis beim Kunden brechen können. Türöffner haben nichts damit zu tun, das Wesentliche im Kundengespräch zu vergessen: Es geht dort immer um die wichtigen Bedürfnisse des Kunden. Frische Ideen machen den Gesprächseinstieg aber manchmal eben doch einfacher. ■

Sonderthema im Überblick

Vertriebsstorys einmal anders –
Frische Ideen für Versicherungsmakler

Auch die Fondsberatung kann das Eis beim Kunden brechen

Empfehlung rockt!



Vertriebsstorys einmal anders: Frische Ideen für Versicherungsmakler

(ac) Oft sind es neue Produkte, manchmal aber auch Dauerbrenner wie die Kfz-Versicherung, die Versicherungsmaklern das Entrée beim Kunden erleichtern. AssCompact hat bei vier Versicherern nachgefragt, wie Sparten und Produkte als Türöffner dienen können, welchen Hintergrund es dazu gibt und welche Zielgruppen sich dem Maklerbüro damit eröffnen.

#1 Ein digitales Rentenprodukt UniversalLife der IDEAL Lebensversicherung

Was ist der Hintergrund zu dem Produkt?

Die IDEAL UniversalLife ist ein Produkt, das den klassischen Versicherungsgedanken mit Flexibilität und Transparenz kombiniert und dabei komplett digital nutzbar ist. Zuzahlungen und Entnahmen können jederzeit vorgenommen werden. Es herrscht eine vollständige Transparenz über alle Vertragsinhalte, Kosten und Erträge. Umgesetzt wird das durch das transparente Versicherungskonto, welches rund um die Uhr einsehbar ist. Damit gehört die Blackbox Versicherung der Vergangenheit an.

Wie kann der Versicherungsmakler das Produkt als Türöffner einsetzen?

Gerade in der nach wie vor anhaltenden Niedrigzinsphase ist die IDEAL UniversalLife eine echte Alternative zu Bankprodukten, alleine schon aufgrund der Überschussbe-

teilung, die zu den höchsten am Markt angebotenen gehört. Die UniversalLife bietet darüber hinaus einen sehr günstigen Einstieg in das Thema Pflegeabsicherung und ist dabei so flexibel, den Versicherungsschutz jederzeit anpassen zu können.

Welche Zielgruppe eröffnet sich damit dem Maklerbüro?

Internetaffine junge Kunden, die nach einer guten Geldanlage suchen, ohne sich über Jahrzehnte an einen starren Vertrag binden zu müssen, sowie Kunden, die bereit sind, ein Honorar für die Beratung zu entrichten. Auch mit dem preiswerten Einstieg in die Pflegeabsicherung können preisbewusste Kundengruppen erreicht werden.

„Die digitale Kundenansprache ermöglicht es den Maklern, jederzeit mit ihren Kunden in die Beratung einzusteigen. Egal wann – egal wo!“

Thomas Neuleuf,
Bereichsleiter Vertrieb bei der IDEAL Lebensversicherung a.G.



#2 Eine Risikolebensversicherung mit Gesundheitsförderung Vitality-Programm der Dialog Lebensversicherung

Was ist der Hintergrund zu dem Produkt?

Die Generali in Deutschland hat das Vitality-Programm im letzten Jahr auf den Markt gebracht. Dabei handelt es sich um ein Versicherungsprogramm, das aktiv gesundheitsbewusstes Verhalten fördert, um die Lebensqualität und Gesundheit der Kunden zu verbessern. Der Kunde wird in dem Programm mit Prämienrabatten belohnt, wenn er sich körperlich betätigt, gesund ernährt und darüber hinaus regelmäßig zu Vorsorgeuntersuchungen geht.

Die Dialog Lebensversicherung hat im Vorfeld die Chancen für Vitality im Maklermarkt eruiert und bietet seit Mitte Dezember 2016 als erster Lebensversicherer in Deutschland Maklern und freien Vertrieben ihre Risikolebensversicherungen in Kombination mit dem Generali Vitality-Programm an. Die Risikoversicherungen der Dialog sind im Markt hervorragend etabliert.

Hinzu kommt, dass die aktuelle Gesundheitsbewegung bereits breite Bevölkerungskreise erfasst hat und Sparen an den Versicherungsprämien von den Kunden als attraktiv wahrgenommen wird. So eröffnen sich den freien Vermittlern ausgezeichnete neue Vertriebschancen.

Wie kann der Versicherungsmakler das Produkt als Türöffner einsetzen?

Risikolebensversicherungen sind dazu geeignet, die Türen für weitere biometrische Absicherungen zu öffnen. Mit dem erfolgreichen Relaunch der Produktparte und der Schaffung der beiden neuen Tarife RISK-vario® und RISK-vario® Premium im Frühjahr 2016 bietet die Dialog dem Makler optimierte Produkte an, die durch das Andocken der Generali Vitality-Komponente jetzt noch attraktiver werden.

Die Tarife sind ideale Türöffner für die Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsversicherungen, die bei der Dialog umfassenden und preiswerten Schutz auf einem Fünf-Sterne-Niveau bieten. Bereits für das zweite Quartal 2017 plant die Dialog auch in der Sparte Berufsunfähigkeitsversicherung die Einführung von Vitality-Tarifen.

Welche Zielgruppe eröffnet sich damit dem Maklerbüro?

Die neuen Tarife in ihrer Verbindung mit dem Generali Vitality-Programm verschaffen dem Makler einen effektiven Zugang zu jungen, gesundheitsbewussten und sportbegeisterten Menschen – also der idealen Zielgruppe für biometrische Absicherungen. Da Fitness und Sport oft in Gruppen betrieben wird, kann zusätzlich die Kundenansprache in diesem Bereich unkompliziert auf einen weiteren Kreis ausgedehnt werden.

Zudem geben die neuen Tarife Vermittlern die Möglichkeit, die bestehenden Kunden immer wieder neu anzusprechen. Damit eröffnen die neuen Angebote ein besonders attraktives Cross-Selling-Potenzial.

Darüber hinaus können die Prämienrabatte dazu beitragen, den Vertragsabschluss zu erleichtern. Für gesundheitsbewusstes Verhalten erhält der Versicherungskunde Punkte, die anschließend einen Status von Bronze über Silber und Gold bis hin zu Platin definieren. Dieser Status führt zu steigenden Rabatten bei der Versicherungsprämie. Die Einstiegsprämie ist zunächst 7% günstiger. Im Gold- und Platinstatus kann der Beitrag nochmals um bis zu 11% sinken.



.....

„Mit unserer neuen Tarifeihe RISK-vario® Vitality sichern wir das Todesfallrisiko bedarfsgerecht ab und belohnen zugleich gesundheitsbewusstes Verhalten mit attraktiven Prämien nachlässen. Der Makler gewinnt Zugang zu Gruppen junger, gesundheitsorientierter und sportbegeisterter Menschen und damit attraktive Cross-Selling-Möglichkeiten.“

Michael Stille,
Vorstandsvorsitzender der Dialog Lebensversicherungs-AG

#3 Ein Internetschutz für Privatpersonen web@ktiv® der ARAG Versicherungen

Was ist der Hintergrund zu dem Produkt?

Das Internet hat in den vergangenen 25 Jahren unser Leben grundlegend verändert. Ohne die Datenautobahn gibt es kein Vorankommen mehr. Selbst im Schulunterricht oder auch im Studium greifen junge Leute hierauf zurück. Das Internet macht unser Leben aber nicht nur vielschichtiger, interessanter und schneller, sondern auch unwägbarer. Denn, wie bekommt man unerwünschte Fotos und Videos wieder aus dem Netz, wenn der eigene Ruf in Gefahr ist? Dann ist es gut, einen entsprechenden Löschdienst zur Hand zu haben. Hier hilft ARAG web@ktiv®, der Versicherungsschutz für die Risiken und Gefahren im Zusammenhang mit der privaten Internetnutzung, erfolgreich schon seit 2012.

Mit der Variante ARAG web@ktiv® Plus bietet die ARAG seit 2015 zusätzlich auch Schadenersatz bei Internetkriminalität und leistet bis 3.000 Euro pro Fall und 10.000 Euro pro Versicherungsjahr – etwa wenn eine Ware online gekauft, vorab bezahlt, aber nie geliefert wird.

Wie kann der Versicherungsmakler das Produkt als Türöffner einsetzen?

Was kann ein besserer Türöffner sein als „der Jugend liebstes Kind“, das

Internet? Mittlerweile wird dies täglich, oft rund um die Uhr genutzt. Sind dann erst einmal kompromittierende Bilder oder rufschädigende Äußerungen im Netz, kann es ein böses Erwachen geben. Hier kann der Makler mit unseren web@ktiv®-Produkten punkten. Selbst wenn die Rufschädigung in der Vergangenheit liegt, kann er hier als der „Retter in der Not“ agieren.

Auch „Best Ager“ machen sich immer mehr mit dem Medium Internet vertraut. Da kann es schnell einmal passieren, dass Dritte missbräuchlich im Namen des Nutzers Online-Einkäufe tätigen oder Bankdaten abgreifen. Gut, wenn dann ARAG web@ktiv® Plus hilft. Ob jung oder älter: Wer über das Internet Ware bestellt oder eine Dienstleistung bucht, ist mit ARAG web@ktiv® Plus auf der sicheren Seite. Er hilft, wenn das bestellte Produkt verspätet oder gar nicht geliefert wird oder die gebuchte Reise von der Online-Beschreibung abweicht.

Welche Zielgruppe eröffnet sich damit dem Maklerbüro?

Auf den ersten Blick dient ARAG web@ktiv® Plus als Türöffner bei jungen Menschen, die noch keinen umfassenden Versicherungsschutz genießen und ausgiebig ohne Bedenken im Internet surfen. Aber auch ältere Kunden können mit dem ARAG web@ktiv® Plus erreicht werden. Da zunehmend Menschen aller Altersklassen im Netz surfen, bietet sich auch hier ein hohes Ansprachepotenzial. Einmal den Fuß in der Türe, kann der Makler auch hier mögliche Versicherungslücken füllen und fehlenden Schutz ergänzen.

„Vorrangiges Ziel der ARAG ist es, dem Kunden dann, wenn er es benötigt, hilfreich zur Seite zu stehen. Wir sind froh, ein so innovatives Produkt anbieten zu können. Insbesondere die psychologische Unterstützung ist uns bei Cybermobbing ein echtes Anliegen. Denn heutzutage ist fast jeder dritte Internet-User von Cybermobbing betroffen – mit dramatischen Folgen: Etwa ein Drittel der Opfer muss wegen Depression und sogar Suizidabsichten in ärztliche Behandlung.“

Dr. Matthias Maslaton,
Vorstand Produkt und Innovation bei der ARAG SE



#4

Rund um die Kfz-Versicherung

Fahrerschutz-Versicherung und AutoNotruf der KRAVAG Versicherung

Die Kfz-Versicherung bietet weiterhin großes Potenzial als Türöffner im Beratungsgespräch. Warum ist das so?

Das „Türöffnerpotenzial“ liegt schon immer in der Natur der Kfz-Versicherung, denn jeder Autobesitzer braucht eine entsprechende Versicherung. Da es sich um Jahrespolicen handelt, hat der Vermittler auch regelmäßig jedes Jahr wieder einen aktuellen Aufhänger für ein Kundengespräch. Das bietet sehr gute Chancen auf Cross-Selling-Geschäft.

Wie lässt sich rund um das Auto eine Verkaufsstory spinnen?

Der Vermittler sollte in erster Linie auf eine intensive Beratung setzen. Kunden möchten eine Kfz-Versicherung, die individuell auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist und exakt den Service bietet, den sie auch wirklich benötigen.

Deshalb sollte der Vermittler intensiv Fragen stellen und dem Kunden aufmerksam zuhören. Möchte dieser wirklich das billigste Produkt oder ein für ihn günstiges? Während der Beratung gilt es, das komplexe Thema Kfz plastisch zu machen, indem man beispielsweise Fachbegriffe wie etwa „GAP“ anhand von konkreten Fällen erläutert. Somit werden vor allem jene Vermittler in Zukunft erfolgreich sein, die ihren Kunden durch kompetente Beratung zu einer maßgeschneiderten und preiswerten Versicherung verhelfen und sie darüber hinaus im Falle eines Schadens unterstützen.

Welche neuen Ansätze in der Kundenansprache bietet die KRAVAG?

Die KRAVAG setzt auf innovative Produkte. Dazu zählt etwa die Fahrerschutz-Versicherung. Diese zahlt für Personenschäden des berechtigten Fahrers und erbringt Leistungen immer



dann, wenn kein anderer dafür aufkommt, etwa für Schmerzensgeld, Krankenhausaufenthalt oder Verdienstausschluss.

Eine weitere Neuerung ist der Schutzbrief AutoNotruf mit Unfallmeldedienst. Dieser richtet sich an alle Fahrer, deren Autos keinen eCall haben. Zum Produkt dazu gehören ein Unfallmeldestecker sowie eine App. Grundsätzlich hat die R+V Gruppe mit den Marken R+V, KRAVAG und Condor ein sehr breites Angebot an Tarifen und Preismodellen und kann dadurch jedem Kunden eine passende Lösung bieten. ■

„Die Kfz-Versicherung öffnet jedes Jahr wieder die Tür für ein Kundengespräch. Fast alle Kunden informieren sich heute online über Kfz-Tarife, wünschen aber dennoch Beratung, vor allem bei schwierigeren Themen wie der GAP-Deckung. Wenn ein Versicherer zudem innovative Zusatzfeatures bietet, wie etwa KRAVAG und R+V mit der Fahrerschutz-Versicherung oder dem Schutzbrief AutoNotruf, dann hat der Vermittler gute Perspektiven im Kfz-Geschäft.“

Dietmar Schöne,
Leiter der R+V-Vertriebsdirektion Makler Komposit

Auch die Fondsberatung kann das Eis beim Kunden brechen

Interview mit Udo Kerzinger, Buchautor, Verkaufstrainer und Berater

Wer an Türöffner in der Finanz- und Versicherungsberatung denkt, denkt vermutlich zunächst nicht an Investmentfonds. Und doch kann die Fondsberatung den Auftakt zu einer langen Kundenbeziehung bilden. Vorausgesetzt, die Verkaufsstory und das Vertrauen stimmen.

Herr Kerzinger, inwieweit können Investmentfonds ein Türöffner in der Kundenansprache sein?

Wer als Finanzberater mit dem Thema Investmentfonds Kunden anspricht, hat schon vom Image her einen einfacheren Stand als Versicherungsmakler. Vor allem ist der Wettbewerb wesentlich geringer. Ganz oft erlebe ich, dass Kunden seit Jahren einen Versicherungsberater haben, aber keinen, der sich um ihre Geldanlagen kümmert. Von den Banken haben sich auch viele Kunden distanziert, sodass es ein schon fast brachliegender Markt ist. Zusätzlich ist der Markt der Investmentfonds noch nicht so sehr in Vergleichsportalen vertreten wie Versicherungen.

Trotzdem gibt es viele Hemmungen. Es gibt zwar die Fondsspezialisten. Aber unter den Beratern, die insbesondere im Bereich Versicherungen tätig sind, gibt es große Zurückhaltung gegenüber Fonds. Ist das Thema Fonds wirklich so kompliziert?

Der Anlagemechanismus eines reinen Investmentfonds könnte einfacher nicht sein. Der Kunde ist mit einem oder mehreren Fonds breit in der Wirtschaft in Aktien oder Anleihen rund um die Welt verteilt investiert.

Die Komplexität liegt in den unüberschaubaren Varianten, möglichst sichere und für den Kunden schwankungsarme Produkte aufzulegen. Es gibt viele tausend Fonds mit einem unüberschaubaren Spektrum an Anlagemöglichkeiten. Jede Gesellschaft meint noch zusätzlich, sie habe den besten Fonds und das ideale Konzept für die Zukunft. Das macht es kompliziert und die Berater sind, wenn sie nicht genug Wissen haben, zu Recht zurückhaltend.

Wie kann der Berater verhindern, dass der Kunde nicht gleich abwinkt?

Er muss sich auf Widerstand einstellen und lernen, damit umzugehen. Wenn ich einem Kunden sage, dass ich Anlageberater bin, lehnen auch viele erst mal ab. Ich interessiere mich für die Gründe seiner Ablehnung und höre zu, wo er vielleicht schon einmal schlechte Erfahrung gemacht hat. Danach erläutere ich ihm, wie ich arbeite und warum ihm das, was er erlebt hat, bei mir nicht passiert. Die meisten wissen, dass sie etwas für die Altersvorsorge tun müssen, die Skepsis ist einfach groß gegenüber allen, die sich in unserer Branche tummeln. Es macht auch Sinn, bei den Kunden, die Versicherungsvertreter bzw. -makler und Finanzanlagenberater in einen Topf werfen, sich so zu positionieren, dass der Kunde sie als Anlagespezialist erkennt.

Welche Zielgruppen eröffnen sich dem Berater?

Zum einen die, die schon mit einem Versicherungsmakler zufrieden sind. Diese kann er mit Anlagen begeistern, Vertrauen aufbauen und mit der Zeit auch das andere Geschäft übernehmen. Zum anderen jüngere Menschen, die die einfacheren Versicherungen im Internet abschließen

und die gleichzeitig sehr interessant für die Anlageberatung sein können. Wenn es das eigene Geld ist, das sie investieren, sind sie dann doch unsicher, es selbst zu tun. Sie agieren noch oftmals nach dem Motto: Recherchiere online und suche einen Berater, der offline berät. Allerdings müssen sich Berater darauf einstellen, dass Kunden mehr Wissen mitbringen. Leider auch falsches Wissen, von dem sie erst mal wieder weggebracht werden müssen. Es ist auch möglich, ältere Kunden zu gewinnen, die gerade das Problem mit der Anlage ihrer Erbschaftsgelder haben und sich in der Situation überhaupt nicht mit Versicherungen beschäftigen wollen.

Lassen sich denn Vertriebsstorys rund um Fonds herum aufbauen?

Klar.

„Der Anlagemechanismus eines reinen Investmentfonds könnte einfacher nicht sein. Der Kunde ist mit einem oder mehreren Fonds breit in der Wirtschaft in Aktien oder Anleihen rund um die Welt verteilt investiert.“

Können Sie uns auch Beispiele nennen?

Eine Story, die heute immer noch sehr gut funktioniert, ist die, dem Kunden zu erklären, wie er durch seinen Konsum für die Entwicklung der Weltwirtschaft verantwortlich ist und es ohne ihn überhaupt nicht funktionieren würde. Danach muss ihm klar gemacht werden, dass er dann auch an den Gewinnen beteiligt sein sollte.

Menschen, die beispielsweise Probleme mit Rüstungsfirmen haben, erzähle ich die Story, dass sie bei ihrer Bank keinerlei Einfluss haben, was diese mit ihrem Geld macht, und gerade die großen Banken oft irgendwo in Firmen mit zweifelhaften Methoden investieren. Im Fondsbereich gibt es inzwischen einige Nachhaltigkeitsfonds. Ob diese ideal für die Altersvorsorge sind, muss separat geklärt werden.

Was kann der Berater tun, damit es nicht nur beim ‚Türöffnen‘ bleibt, sondern auch der Abschluss zustande kommt?

In meinen Trainings mit Versicherungsberatern werde ich sehr oft bestätigt, dass der durchschnittliche Bundesbürger immer noch relativ wenig Wissen im Bereich der Geldanlage hat und zusätzlich sehr verunsichert ist, was die ganzen Medien angeht. Deshalb ist auch heute immer noch einer der einfachsten Wege, über Vertrauen zu arbeiten. Die meisten Kunden wissen bis heute nicht genau, was sie als Geldanlage im Schrank haben. Sie vertrauen ihrem Berater. Leider nutzen dies auch viele dubiose Firmen aus. Es sollte aber kein Grund sein, als seriöser Berater mit einer Informationsflut den Kunden zu überhäufen. Diese Flut mag zwar seriöser wirken, überfordert aber oftmals den Kunden.

Lassen sich daraus auch Folgeschäfte ableiten?

Wenn das Vertrauen einmal da ist, lässt sich fast alles verkaufen. Ich kenne Fondsberater, die später Strom, Versicherungen und sogar Yogaunterricht verkauft haben. Ob das alles sinnvoll ist, muss jeder selbst wissen. Es zeigt einfach, dass das Vertrauen, welches ein Kunde über die Beratung einer Geldanlage aufgebaut hat, in viele weitere Bereiche hineinragt.



Trainer Udo Kerzinger (www.udokerzinger.de) rät bei der Vermittlung von Investmentfonds zu sogenannten „Verkaufsstories“.

Wo sehen Sie Fehler, die häufig gemacht werden?

Zum Ersten ist es der Glaube, man müsse nur genug Informationen liefern, dann wird der Kunde schon unterschreiben. Zweitens ist es der Redeanteil. Viele haben einen zu hohen Redeanteil und bekommen gar nicht mit,

welche Sorgen der Kunde wirklich hat. Zudem schafft ein Laie es einfach nicht, die Worte

und Informationen zu verarbeiten, und wird immer überlegen wollen. Drittens arbeiten viele Berater immer noch alleine. Durch gesetzliche Änderungen, mit denen sich Berater heute und in Zukunft beschäftigen müssen, ist es fast ausgeschlossen, das alles alleine zu bewerkstelligen. Der Glaube, als Solo-Unternehmer die nächsten Jahre zu überleben, könnte sich als großer Irrtum herausstellen.

„Berater müssen sich Netzwerke, Kollegen und Bürogemeinschaften suchen und spezialisieren. [...] Sie müssen sich mehr mit der Materie beschäftigen.“

Und was würden Sie Beratern dann konkret empfehlen?

Berater müssen sich Netzwerke, Kollegen und Bürogemeinschaften suchen und spezialisieren. Fachlich gesehen müssen sie sich mehr mit der Materie beschäftigen. Ob sie wollen oder nicht, Fonds sind der Markt der Zukunft. Die Produkte sind vom Anlagemotor her erklärungsbedürftiger als klassische Versicherungen und das Anlagerisiko wird auf den Kunden übertragen. Da müssen sich Berater mehr informieren. Gleichzeitig dürfen sie nicht jeden Trend mitmachen und sollten sich auf offene, international ausgerichtete, einfache und leicht verständliche Anlagekonzepte konzentrieren, die ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis haben. ■



Empfehlung rockt!

Neue Produkte und die damit verknüpfte Verkaufsstory können Türöffner beim Kunden sein. Sie geben der Kundenansprache vonseiten Versicherungsmakler und Finanzberater einen frischen Klang. Liegt dem auch noch eine Empfehlung zugrunde, dann stimmt der Rhythmus.

Als Finanzberater weiterempfohlen zu werden, sollte mehr sein als ein zufälliges Gespräch am Stammtisch. Professionelles Empfehlungsmarketing ist daher das Zauberwort. Doch zuvor halten Sie sich vor Augen: Der Kunde sehnt sich nach Sicherheit. „Safety first“ ist bei ihm die oberste Devise. Fühlt ein Kunde sich bei seinem Berater gut aufgehoben, vertraut er auch dem Produkt. Ein Grundstein für diese Sicherheit ist immer der Fingerzeig eines Bekannten. „Den kenn ich, ruf den doch mal an.“ Das ist es, was eine Empfehlung so wertvoll macht. Mit nichts können Sie so schnell Vertrauen aufbauen wie mit diesen „Vorschusslorbeeren“. Völlig kostenlos.

Doch wie geht's?

Gerade im Zeitalter von Social Media ist die Glaubwürdigkeit einer persönlichen Empfehlung noch einmal gestiegen. Empfehlung rockt! Denn: Das Angebot im Internet ist schier unendlich. Wetten, dass Sie bei Amazon auch erst mal die Kommentare durchscrollen, bevor Sie sich zum Kauf eines Produkts entschließen? Doch die Sache hat einen Haken: Es gibt unzählige Bewertungsmöglichkeiten. Und der moderne Kunde weiß, dass man online nicht jedem Feedback glauben kann. Sagt uns aber ein guter Freund oder Kollege: „Geh zum Rankel!“, dann machen wir das in der Regel auch. Weil

wir ihm und seiner Empfehlung vertrauen. Obwohl wir „den Rankel“ noch gar nicht kennen. Die gute Erfahrung des Freundes zählt mehr.

Klar ist auch: Die richtig guten Dinge gibt es eh nur auf Empfehlungsbasis. Das gilt für den Wohnungsmarkt, Dienstleistungen und Stellenanzeigen. Top-Jobs und Traumlofts stehen in keiner öffentlichen Ausschreibung mehr. Die werden längst unter der Hand vergeben.

Empfohlene Kunden sind die besseren Kunden

Spricht ein Kunde eine Empfehlung für Sie aus, bedeutet das optimale Voraussetzungen für ein Erfolgserlebnis. Die Vorteile sprechen dabei eine klare Sprache:

- Ein Kunde, der auf Empfehlung zu mir kommt, ist immer näher am Abschluss als ein kalter Kunde.
- Er wird mich als Berater bei Zufriedenheit sehr viel wahrscheinlicher ebenfalls weiterempfehlen.
- Ein Kundennetzwerk aus Empfehlungen ist stabiler. „Empfohlene“ Kunden sind deutlich loyaler als „kalte Kunden“.
- Durch Empfehlungen komme ich als Berater mit bestimmten Zielpersonen und interessanteren Zielgruppen leichter in Kontakt.

Endlich Empfehlung statt kalter Akquise

Empfehlungsmarketing ist ein Business mit enormem Potenzial. Vertrieblich gesehen ist es das Wichtigste für einen Finanzdienstleister überhaupt – und deswegen kein Nebenbei-Geschäft. Es ist absolut möglich, seine Kunden ausschließlich über Empfehlungsmarketing zu akquirieren. So habe ich es bereits in den 90er-Jahren selbst als Finanzdienstleister gemacht und so machen es heute viele, die nach meiner Vorgehensweise arbeiten. Denn diese Vorgehensweise habe ich stetig weiterentwickelt und dem neuen Zeitgeist angepasst. Was heißt das genau?

Der Kunden von heute ist hybrid

Selten war das Zusammenspiel im Kontakt von offline und online so wichtig wie 2017. Es reicht nicht mehr, allein auf Mund-zu-Mund-Propaganda zu setzen! Der Kunde informiert sich sowohl online als auch offline über die besten Angebote. Noch immer beginnt es meistens mit einem persönlichen Tipp. Für die Mehrheit ist die Empfehlung einer Vertrauensperson immer noch der stärkste Impuls zum Kauf. Anschließend greift dann fast jeder zum Laptop und recherchiert online nach. Auch die Kontaktaufnahme beginnt oft mit einer E-Mail. Somit transformiert sich der ideale Weg zum neuen Kunden zu einem sich selbst fortsetzenden, hybriden Kreislauf:

Schritt 1 (offline):

Ihr zufriedener Kunde empfiehlt Sie persönlich an seinen Bekannten, Arbeitskollegen oder Nachbarn weiter. „Den Berater kann ich dir wirklich ans Herz legen.“ Um das zu erzielen, müssen Sie sich aber nicht nur die Frage stellen: Was macht mich kaufenswert? Wichtig ist auch: Was macht mich empfehlenswert? Was ist es wert, dass man mich weiter empfiehlt?

Schritt 2 (online):

Der angesprochene Interessent informiert sich über Sie im Internet. Er macht sich über Websites, Referenzen und Bewertungen ein erstes Bild von Ihnen. Die Frage jedes Vermittlers sollte daher vorher lauten: Habe ich eine übersichtliche und moderne Website? Wie bekomme ich aussagekräftige Referenzen? Und wie erziele ich gute Internet-Bewertungen?

Schritt 3 (online):

Der Interessent nimmt Kontakt mit Ihnen auf. Es kommt zum Termin, idealerweise zum Geschäftsabschluss und somit zu einer weiterführenden Empfehlung. Hier sollten Sie für sich folgende Fragen vorher beantwortet haben: Wie arbeite ich sukzessive nur noch auf Empfehlungsbasis? Wie mache ich aus meinem Empfehlungskreislauf ein Perpetuum mobile?

Der Empfehlungskreislauf – Strategie schlägt Zufall

Die Antwort: Sie brauchen einen Plan! Ein „Es wäre schön, wenn Sie mich weiterempfehlen“ reicht nicht.

Ein Gesprächseinstieg, um Ihren Kunden zu einer verbindlichen Empfehlung zu motivieren, könnte so aussehen:

Berater: „Herr Kunde, wir sind heute auf Empfehlung von Herrn Schulz zusammengekommen. Denken Sie, dass Herr Schulz inhaltlich mit mir und meiner Beratung zufrieden ist?“

Kunde: „Ich glaube schon, er fühlte sich gut betreut.“

Berater: „Wäre es für Sie vorstellbar, dass auch Sie – wenn Sie mit mir und meiner Beratung zufrieden sind – mich weiterempfehlen?“

Kunde: „Ich denke schon. Wenn ich zufrieden bin, kann ich das schon machen.“

Berater: „Dann wollen wir es so halten?“

Kunde: „In Ordnung.“

Die Vereinbarung steht. Wenn der Kunde mit Ihnen zufrieden ist, wird er Sie weiterempfehlen. Das ist nur ein Beispiel, doch das Prinzip wird klar. Sie müssen einen Weg finden, auf sich aufmerksam zu machen.

Rückkopplung an Sicherheit

Abschließend noch die Frage: Warum empfehlen wir eigentlich so gerne? Ganz einfach: Zum einen sichern wir uns damit selber ab. Geht mein Kollege ebenfalls zu diesem oder jenem Berater, bestärkt das auch uns selbst. „Ich habe das also gar nicht so verkehrt gemacht.“ Aus Kundensicht bedeutet das eine Rückkopplung der Sicherheit. Der zweite Grund ist so einfach wie kraftvoll: Jeder fühlt sich wohl, wenn er etwas Gutes kennt und tut. Wenn er einen Tipp geben und von einer guten „Entdeckung“ berichten kann. Jeder will vor anderen gut dastehen. „Vielen Dank, dass du mir diese Perle von Berater ans Herz gelegt hast. Das war ein wirklich toller Tipp.“ Geht das nicht runter wie Öl? Nutzen Sie diese Kraft!

Kurzum ...

Wenn ein Vermittler und Makler einen guten Job macht, seinen Kunden Nutzen stiftet und Vorteile bringt, schreit es geradezu danach, dass er sein Geschäft auf Empfehlungsbasis weiter aus- und aufbaut. Und mit Verlaub: Ein Berater, der sich in den Dienst des Kunden stellt, hat gar keine Zeit zu akquirieren. Er macht das, was er macht, so gut, dass der zufriedene Kunde ihm das gerne mit Empfehlungen honoriert. Und damit empfehle ich mich ... ■



Von Roger Rankel,
Marketingexperte und Vertriebscoach





Urteile kurz & knapp zusammengefasst

- ◆ Ausländische Kapitaleinkünfte unterliegen nicht dem Progressionsvorbehalt

Ausländische Kapitaleinkünfte eines nach § 1 Abs. 3 EStG unbeschränkt Steuerpflichtigen unterliegen nicht dem Progressionsvorbehalt. Zwar greift der Progressionsvorbehalt für Einkünfte, die bei der Ermittlung des zu versteuernden Einkommens unberücksichtigt bleiben. Kapitaleinkünfte sind jedoch außer Betracht zu lassen.

Finanzgericht Münster, Urteil vom 07.12.2016, Az.: 11 K 2115/15 E, Revision zugelassen

- ◆ Urteil zur Barrierefreiheit in Wohnungseigentumsanlagen

Ein einzelner Wohnungseigentümer darf in einem gemeinschaftlichen Treppenhaus auch dann nicht eigenständig einen Personenaufzug einbauen, wenn er die Kosten dafür selbst trägt. Das gilt selbst dann, wenn er die Wohnung ohne Hilfe nicht mehr erreichen kann.

Bundesgerichtshof, Urteil vom 13.01.2017, Az.: V ZR 96/16

- ◆ Unerwünschte Werbe-E-Mail mit Folgen

Für das unerwünschte Zusenden einer E-Mail-Werbung kann unter Kaufleuten – nach vorausgegangenem Vertragsstrafversprechen – eine Vertragsstrafe von 3.000 Euro zu zahlen sein. Laut Gericht kann kein erhebliches Missverhältnis der Vertragsstrafe zum Gewicht der Zuwiderhandlung festgestellt werden.

Oberlandesgericht Hamm, Urteil vom 25.11.2016, Az.: 9 U 66/15

- ◆ Zum Mitverschulden eines Tierarztes

Verletzt eine Stute einen Tierarzt, der ihr Fohlen behandeln will, kann dem Tierarzt ein – im konkreten Fall mit einem Anteil von $\frac{1}{4}$ zu bemessendes – Mitverschulden anzurechnen sein, weil er sich der Stute in einer erkennbar gefährlichen Situation unsachgemäß genähert hat.

Oberlandesgericht Hamm, Urteil vom 19.12.2016, Az.: 6 U 104/15

- ◆ Urlaubsanspruch auch für aufmüpfigen Langzeitarbeitslosen

Ein Jobcenter muss die Zustimmung zu einer dreiwöchigen Urlaubsabwesenheit eines Langzeitarbeitslosen erteilen, soweit hierdurch die berufliche Eingliederung nicht beeinträchtigt wird. Eine Sanktionierung aufmüpfigen Verhaltens des Arbeitslosen hat bei dieser Entscheidung zu unterbleiben.

Sozialgericht Dortmund, Urteil vom 16.12.2016, Az.: S 19 AS 3947/16

- ◆ Kündigung wegen krankheitsbedingter Fehltage rechtmäßig

Eine krankheitsbedingte Kündigung ist gerechtfertigt, wenn keine Besserung der Erkrankung in Sicht ist und die Arbeitserleichterungen seitens des Arbeitgebers keine Früchte tragen. Hierbei sind die Interessen des Arbeitgebers mit denen des Mitarbeiters abzuwägen, auch im Hinblick auf Lohnfortzahlungen im Krankheitsfall.

Landesarbeitsgericht Köln, Urteil vom 01.06.2016, Az.: 11 Sa 25/16

- ◆ Wie der Streitwert beim Krankentagegeld zu ermitteln ist

Steht bei einem Rechtsstreit über die Einstandspflicht eines Versicherers beim Krankentagegeld der Leistungszeitraum nicht fest, kann als Grundlage für die Ermittlung des Streitwertes von einer halbjährigen Bezugsdauer des Krankentagegeldes ausgegangen werden. Gegebenenfalls ist ein zu ermittelnder Feststellungsabschlag abziehbar.

Bundesgerichtshof, Urteil vom 14.12.2016, Az.: IV ZR 477/15

- ◆ Zur Verkehrssicherungspflicht eines Supermarktes

Ein Supermarkt hat alle zumutbaren und erforderlichen Maßnahmen zu ergreifen, um Gefahren von Kunden abzuwenden, die sich in dem öffentlichen Verkaufsraum bewegen. Die Sicherheitsvorkehrungen sind aber vor dem Hintergrund der naheliegenden Wahrscheinlichkeit eines Schadeneintritts zu betrachten. Absolute Sicherheit ist nicht geschuldet.

Amtsgericht München, Urteil vom 09.02.2016, Az.: 158 C 21362/15



Auch bei erneutem BU-Leistungsfall zählt Tätigkeit aus gesunden Tagen

(ac) Für die Beurteilung der Berufsunfähigkeit ist immer die Tätigkeit maßgeblich, die zuletzt in gesunden Tagen ausgeübt wurde. Dies gilt auch, wenn der Versicherte aufgrund seines Leidens zuerst einer eingeschränkten Tätigkeit und dann einer Vergleichstätigkeit nachgeht. Dies hat der Bundesgerichtshof (BGH) entschieden.

Im vorliegenden Fall klagte ein selbstständiger Hals-Nasen-Ohren-Arzt, der aufgrund einer Schulterarthrose nur noch eingeschränkt seinem Beruf nachgehen konnte. Er hatte zuerst infolge seiner Erkrankung Leistungen aus einer Berufsunfähigkeitszusatzversicherung erhalten. Nach einigen Jahren konnte der Kläger – trotz seiner Erkrankung – wieder einer seiner Lebensstellung entsprechenden Tätigkeit als Leiter eines medizinischen Versorgungszentrums nachgehen. Die Versicherung stellte die Leistungen daraufhin ein. Hiergegen klagte der Arzt und verwies auch darauf, dass die Tätigkeit bei dem Versorgungszentrum befristet sei. Die Parteien stritten darum, ob die Beklagte verpflichtet ist, dem Kläger weiterhin die mit der Zusatzversicherung versprochenen Leistungen zu erbringen.

Der BGH hat sich der Ansicht des Arztes angeschlossen. Zur Begründung: In den allgemeinen Bedingungen für die Berufsunfähigkeitszusatzversicherung sei nicht erkennbar, dass der Kläger den Versicherungsschutz für den versicherten Beruf verliert, wenn er eine Vergleichstätigkeit ausübt, auch über deren Beendigung hinaus und bei unverändertem Gesundheitszustand.

BU darf nicht neuer Normalzustand sein

Außerdem sei den Bedingungen nicht zu entnehmen, dass ein Gesundheitszustand, der sich während der Versicherungsdauer verschlechtert, zum neuen Normalzustand wird, auch wenn schon einmal Leistungen bezogen wurden. Ausschlaggebend für die Bemessung, ob eine Berufsunfähigkeit vorliegt oder nicht, sei immer die zuletzt in gesunden Tagen ausgeübte Tätigkeit. Wenn eine Vergleichstätigkeit ausgeübt wurde, begründet deren Beendigung erneut die Leistungspflicht des Versicherers, wenn der Versicherte aus gesundheitlichen Gründen unverändert außerstande ist, der in gesunden Tagen ausgeübten Tätigkeit nachzugehen, so der BGH weiter.

BGH, Urteil vom 14.12.2016, Az.: IV ZR 527/15

Anzeige

AssCompact

HEFTVORSCHAU 03|2017

» Titelformat

Mit Franz Bergmüller, Vorstand der Württembergischen, und Rainer Gelsdorf, Geschäftsführer der Württembergische Vertriebspartner GmbH

» Sonderthemen

Cyberversicherung
Fonds- & Fondspolicevertrieb

» Weitere Themen

Ergebnisse der AssCompact TRENDS I/2017, Gastbeiträge von Columbia Threadneedle, Scope sowie Rechtsanwalt Björn Thorben M. Jöhnke zur konkreten Verweisung in der BU und weitere spannende Artikel sowie zahlreiche Kurzmeldungen zu aktuellen Themen.

Das Heft erscheint in der ersten Märzwoche.

1. PLATZ
bei 20% im relevanten Marktanteil
Preis
in der Zielgruppe (Marktanteil) und
in der Finanzkraft

**HÖCHSTE
RELEVANZ**

09/2016 YouGiov

1. PLATZ
Jahreskontakt 49%
Preis, €: pro Jahr
in der Zielgruppe (Marktanteil) und
in der Finanzkraft

**HÖCHSTE
REICHWEITE**

09/2016 YouGiov



Kein Schutz bei Verlust von Papieren und Pässen

(ac) Das Landgericht (LG) Hildesheim hat einer Reiseversicherung Recht gegeben, die ihre Einstandspflicht bei dem Verlust von Reisepapieren und einem Ausweisdokument abgelehnt hat. Im Streitfall wurde der Kläger vor dem Antritt seiner Reise am Flughafen in Chile überfallen und ausgeraubt. Dabei wurden ihm die Flugtickets für den Rückflug nach Deutschland und sein Reisepass abgenommen. Der Kläger konnte seinen Rückflug nicht antreten, musste ein neues Flugticket kaufen und sich einen neuen Reisepass ausstellen lassen. Insgesamt entstanden ihm so Kosten von ca. 1.800 Euro. Diese machte er gegenüber seiner Reiseversicherung geltend. Denn nach den Versicherungsbedingungen sind erhebliche Schäden am Eigentum unter anderem durch strafbare Handlungen im Verlauf der Reise mitversichert.

Nur reiner Sachwert der Papiere versichert

Das LG begründete die Abweisung der Klage damit, dass weder der Diebstahl der Reiseunterlagen noch der der Ausweispapiere ein versichertes Ereignis darstelle. Denn bei einem Diebstahl von Reiseunterlagen, Pässen, Fahrkarten oder Flugtickets liege kein erheblicher Schaden unmittelbar am Eigentum der versicherten Person vor. Der reine Sachwert der Papiere – und nur hierauf komme es an – sei nämlich gering. Bei den geltend gemachten Kosten handele es sich um reine Folgekosten, die gerade nicht mitversichert seien. Wären dem Kläger hingegen Wertgegenstände gestohlen worden, wären diese grundsätzlich mitversichert gewesen.

LG Hildesheim, Urteil vom 06.01.2017, Az.: 7 S 136/16



Folgekosten eines Überfalls, die beispielsweise für die Ausstellung neuer Flugtickets und Papiere entstehen, sind nicht versichert.

Verrichtung der Notdurft ist nicht gesetzlich unfallversichert

(ac) Das Landessozialgericht Niedersachsen-Bremen (LSG) hat entschieden, dass ein Feuerwehrmann, der nach abgeschlossenem Wettkampf bei einer Feier im Bereich einer sogenannten „Pinkelrinne“ zu Fall kommt, nicht unter dem Schutz der gesetzlichen Unfallversicherung steht.

In dem zugrunde liegenden Fall hatte der Kläger an einem Freundschafts- und Spaßwettkampf mit befreundeten Wehren teilgenommen. Nach der offiziellen Siegerehrung blieben einige Teilnehmer noch in geselliger Runde beisammen. Der Kläger wurde am frühen Abend im Bereich der provisorischen Toilettenanlage vorgefunden. Dabei handelte es sich um eine sogenannte Pinkelrinne, die nur durch Gebüsch und Sichtschutzwände abgegrenzt war. Er war dort bei einer Blutalkoholkonzentration von 3‰ gestürzt und hatte sich eine Unterschenkelfraktur zugezogen. Die Feuerwehrunfallkasse als gesetzliche Unfallversicherung lehnte die Anerkennung eines Arbeitsunfalls ab. Der Kläger hingegen vertrat die Auffassung, dass er einen versicherten Wegeunfall auf dem Rückweg vom Wasserlassen erlitten habe.

Weg zur Toilette ist versichert

Das LSG hat die Rechtsansicht der Unfallversicherung geteilt. Zum einen sei der Wettkampf mit der Siegerehrung offiziell abgeschlossen gewesen. Die Feier danach sei nicht mehr vom Schutzbereich umfasst. Zum anderen sei nach ständiger Rechtsprechung zwar der Weg zur Toilette versichert, nicht jedoch die Verrichtung der Notdurft selbst. Die Abgrenzung erfolge grundsätzlich mit dem Durchschreiten der Toilettentür. Wenn jedoch – wie hier – keine baulichen Elemente die Toilettenvorrichtung umschließen, sei zumindest eine deutliche räumliche Entfernung erforderlich.

LSG Niedersachsen-Bremen, Urteil vom 25.10.2016, Az.: L 16/3 U 186/13

Zur Kapitalauszahlung aus einer Pensionskasse

(ac) Die einmalige Kapitalabfindung laufender Ansprüche gegen eine Pensionskasse führt nicht zu ermäßigt zu besteuerten außerordentlichen Einkünften, wenn das Kapitalwahlrecht schon in der ursprünglichen Versorgungsregelung enthalten war. Nach einem Urteil des Bundesfinanzhofs unterliegen die Einkünfte aus der Pensionskasse, die der betrieblichen Altersversorgung dient, dann vielmehr dem regulären Einkommensteuertarif.

Steuerermäßigung nur bei „außerordentlichen“ Einkünften

Im entschiedenen Fall hatte die Klägerin aufgrund einer Entgeltumwandlung Ansprüche gegen eine Pensionskasse erworben. Der entsprechende Vertrag sah vor, dass die Versicherten anstelle der Rente eine Kapitalabfindung wählen konnten. Hiervon machte die Klägerin mit ihrem Ruhestandseintritt Gebrauch. Da die Beitragszahlungen nach § 3 Nr. 63 des Einkommensteuergesetzes (EStG) als steuerfrei behandelt worden waren, hatte die Klägerin die Kapitalabfindung zu versteuern. Die Klägerin begehrte dabei die Anwendung des in § 34 EStG vorgesehenen ermäßigten Steuersatzes, weil es sich um eine Vergütung für mehrjährige Tätigkeiten handele.

Dies hat der Bundesfinanzhof im Gegensatz zur Vorinstanz abgelehnt. Die Anwendung der Steuerermäßigung des § 34 EStG setzt stets voraus, dass die begünstigten Einkünfte als „außerordentlich“ anzusehen sind. Vorliegend war die Zahlung der Kapitalabfindung aber nicht atypisch, sondern vertragsgemäß, weil den Versicherten schon im ursprünglichen Vertrag ein entsprechendes Wahlrecht eingeräumt worden war.

BFH, Urteil vom 20.09.2016, Az.: X R 23/15

Keine niedrigere Verletztenrente wegen neuer Prothese

(ac) Eine Verletztenrente der gesetzlichen Unfallversicherung kann nicht herabgesetzt werden, weil der Verletzte eine neue mikroprozessorgesteuerte Beinprothese erhalten hat. Das hat das Bundessozialgericht (BSG) entschieden.

Dem Kläger war in der Vergangenheit unfallbedingt das linke Bein amputiert worden. Er wurde von dem Unfallversicherungsträger mit einer Prothese versorgt. Dieser bewilligte zunächst eine Verletztenrente nach einer Minderung der Erwerbsfähigkeit in Höhe von 70%. Im März 2006 erhielt der Kläger eine neue mikroprozessorgesteuerte Oberschenkelprothese. Der beklagte Unfallversicherungsträger reduzierte die Verletztenrente nach einer Minderung der Erwerbsfähigkeit von 60%. Durch die Versorgung mit der neuen Prothese sei eine deutliche Funktionsverbesserung des linken Beines eingetreten.

Keine Differenzierung nach Qualität der Prothese

Die Höhe der Verletztenrente ergibt sich aus den Berechnungsfaktoren Jahresarbeitsverdienst und Minderung der Erwerbsfähigkeit (MdE). Die Minderung der Erwerbsfähigkeit wird anhand sogenannter MdE-Tabellen eingeschätzt. Das BSG hat entschieden, dass die vom Landessozialgericht (LSG) als Vorinstanz herangezogene MdE-Tabelle, die keine Differenzierung nach der Qualität der jeweiligen Oberschenkelprothese vornimmt, nicht zu beanstanden ist, und wies die Revision des beklagten Unfallversicherungsträgers zurück.

BSG, Urteil vom 20.12.2016, Az.: B 2 U 11/15 R



Nur aufgrund einer besseren Prothese kann die Verletztenrente aus einer Unfallversicherung nicht herabgesetzt werden.

Bundeskabinett beschließt Gesetzesvorlage zur IDD-Umsetzung

(ac) Das Bundeskabinett hat am 18.01.2017 den Gesetzentwurf zur Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) beschlossen. Er enthält eine klare Trennung zwischen Honorarberatung und Provisionsvermittlung. So findet sich im Entwurf die Bezeichnung des Versicherungsberaters. Versicherungsberater ist, wer keinen wirtschaftlichen Vorteil von einem Versicherungsunternehmen erhält oder anderweitig abhängig ist. Zuwendungen eines Versicherungsunternehmens im Zusammenhang mit der Beratung darf er nicht annehmen. Versicherungsmakler sollen dagegen für ihre Tätigkeit nur von einem Versicherungsunternehmen vergütet werden dürfen. Gegen gesondertes Entgelt sollen sie allerdings Dritten, die nicht Verbraucher sind, Versicherungen vermitteln dürfen. Ferner dürfen sie rechtlich bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen beraten. Diese Beratungsbefugnis erstreckt sich auch auf Beschäftigte von Unternehmen, wenn der Makler das Unternehmen berät. Am Provisionsabgabeverbot hält der Gesetzentwurf, der nun in das parlamentarische Gesetzgebungsverfahren geht, fest. Mehr dazu in der Kolumne auf S. 70/71.

Wer zahlt fürs Pflegeheim?

(ac) Ein Pflegeheim hatte gegen die Tochter einer verstorbenen Heimbewohnerin geklagt, die eine Kostenübernahmeerklärung unterschrieben hatte. Vor Gericht hatte die Tochter argumentiert, sie hafte nicht, denn sie habe die Erbschaft nach ihrer Mutter ausgeschlagen. Darüber hinaus liege ein Verstoß gegen § 14 Abs. 1 Wohn- und Betreuungsvertragsgesetz vor. Nach dieser Vorschrift kann ein Pflegeheim vom Heimbewohner Sicherheiten für die Erfüllung seiner Pflichten aus dem Heimvertrag nur dann verlangen, wenn dies im Heimvertrag konkret vereinbart ist. Der 4. Senat des Oberlandesgerichts Oldenburg hat entschieden, dass die Tochter zahlen muss, weil es nicht um den Anspruch des Pflegeheims gegen die Mutter, sondern gegen die Tochter aufgrund der von ihr unterschriebenen Erklärung gehe. Auch einen Verstoß gegen das Wohn- und Betreuungsvertragsgesetz konnte der Senat nicht feststellen, weil es sich bei der Erklärung nicht um eine Anlage zum Heimvertrag handelte. Die Erklärung der Tochter sei auch dann gültig, wenn sie separat vom Heimvertrag abgeschlossen worden sei. Aber selbst wenn man einen Verstoß gegen das Wohn- und Betreuungsvertragsgesetz annehmen würde, müsse die Tochter haften. Denn das Gesetz solle nur den Heimbewohner schützen, nicht aber dessen Angehörige, so der Senat.

OLG Oldenburg, Beschluss vom 21.12.2016, Az.: 4 U 36/16

Indizien für eine Unfallmanipulation

(ac) Die Versicherung muss einen Schaden nicht übernehmen, wenn vieles für einen fingierten Unfall spricht. Entscheidend ist neben der hohen Zahl an Beweisanzeichen deren Werthaltigkeit. Dies erläutert die Arbeitsgemeinschaft Verkehrsrecht des Deutschen Anwaltvereins (DAV) mit Verweis auf eine Entscheidung des Oberlandesgerichts Saarbrücken. Im betreffenden Fall war ein vermeintlicher Unfall auf dem Parkplatz eines Einkaufszentrums zwischen zwei Fahrzeugen passiert. Das Auto der Unfallverursacherin hatte ein rotes Kurzzeitkennzeichen. An dem angejahrten, hochwertigen Auto der anderen Frau entstand ein beträchtlicher Schaden. Die Versicherung beauftragte eine Detektei, die herausfand, dass sich die Beteiligten kannten. Das Auto mit dem roten Kennzeichen war alt und geringwertig, auch hatte es einen selbst geflickten Vorschaden. Die Halterin konnte nicht zweifelsfrei erklären, wie sie das Auto angeschafft hatte.

Diese Umstände ließen die Gerichte in zwei Instanzen daran zweifeln, dass es sich hier um einen echten Unfall gehandelt hat. Daran ändere auch der Umstand nichts, dass die Polizei gerufen wurde, so das Gericht. Dies könne gerade erfolgt sein, um den Eindruck einer Unfallmanipulation zu vermeiden. Es komme auf die Gesamtschau an. Insgesamt spreche für Unfallmanipulation, dass die Beteiligten sich kannten, sowie die hohe Zahl von Indizien wie das Kurzzeitkennzeichen und dass keine neutralen Zeugen benannt werden konnten, obwohl sich der Unfall auf einem belebten Parkplatz ereignet hatte.

OLG Saarbrücken, Urteil vom 28.04.2016, Az.: 4 U 96/15

Geldwäschegesetz: BVK fordert Abschaffung der Ungleichbehandlung von Vermittlern

(ac) Zum Jahresende 2016 hat das Bundesministerium für Finanzen (BMF) einen Gesetzentwurf zur Umsetzung der Vierten EU-Geldwäscherichtlinie vorgelegt (GwG). Das Gesetz soll Sicherungsmaßnahmen verstärken, um die Legalisierung von kriminell erworbenem Kapital zu verhindern. Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) hat in einer Pressemitteilung Stellung dazu bezogen. Kritisch sieht er vor allem, dass der Gesetzentwurf Versicherungsvermittlern mit kleinen Betrieben die gleichen Sorgfaltspflichten auferlegt wie Großvertrieben mit Millionenumsätzen. Er begrüßt den risikobasierten Ansatz, der bei Vorliegen eines geringen Geldwäscherisikos auch geringere Sorgfaltspflichten risikoangemessen vorsieht.

Laut BVK-Präsident Michael H. Heinz zähle die Versicherungsbranche ohnehin nicht zu den risikobehafteten Branchen, da im Massengeschäft Prämienzahlungen nicht in bar erfolgen und die Art der Geschäfte auch bei höheren Prämien nachvollziehbar und damit nicht geeignet seien, Geldwäsche zu betreiben. Außerdem erfolge laut Heinz ein Großteil der Prämienzahlungen per Lastschrift-

einzug direkt auf die Konten der Unternehmen, die ihrerseits eine Prüfung vornehmen. Eine weitere Prüfung durch Vermittler sei daher sinnlos.

BVK kritisiert Ungleichbehandlung von Exklusivvermittlern

Der BVK hält es zudem für unangemessen, dass der Referentenentwurf zum GwG die bestehende Ungleichbehandlung von Exklusivvermittlern beibehalten will. Ausschließlichkeitsagenten, die sich selbst bei den Erlaubnisbehörden haben registrieren lassen, seien Verpflichtete nach dem GwG, während die Einfirmentreter, die über das Unternehmen registriert sind, aus dem Anwendungsbereich des Gesetzes herausgenommen seien. Darüber hinaus empfiehlt der BVK, aus Gründen der Einheitlichkeit in der Vermittlerbranche auch Mehrfachagenten und Versicherungsmakler aus dem Anwendungsbereich des GwG zu nehmen. Denn für jene gelte ebenfalls vorwiegend die Bargeldlosigkeit der Geschäfte. Bei den wenigen Bargeldgeschäften von Maklern kann jedoch eine Grenze von maximal 1.000 Euro pro Transaktion gelten, um nicht unter die Sorgfaltspflichten des GwG zu fallen.

Anzeige

 **BUCHFABRIK 1838**

Bücher & Broschüren per Online-Druck -

Vorabauflagen, Kleinauflagen & Nachdrucke bei der Buchfabrik1838

Ihre Vorteile

- ✓ Bestes Preis-Leistungs-Verhältnis
- ✓ Jahrzehntelange Produktionserfahrung für Bücher und Broschüren
- ✓ Schnelle und einfache Abwicklung
- ✓ Ihnen steht eine Vielzahl an Zusatz- und Serviceleistungen zur Auswahl



Die Buchfabrik1838 ist durch **eigene Verlagserfahrung** seit dem Jahr 1838 ein verlässlicher Partner.

Überzeugen Sie sich noch heute von unserem Angebot:
www.buchfabrik1838.de



Widerruf von Verträgen bei fehlenden Versicherungsbedingungen

An die Übergabe der Versicherungsunterlagen an einen Versicherungsnehmer sind hohe Anforderungen zu stellen. Dies hat das Landgericht München I klargestellt und betont, dass die Möglichkeit einer bloßen Einsichtnahme nicht ausreichend ist.

Das Landgericht München I (Urteil vom Urteil vom 14.12.2016, Az.: 23 S 17206/15) hatte über folgenden Fall zu entscheiden: Eine Versicherungsgesellschaft macht gegen den Versicherungsnehmer, der zugleich als Tippgeber in einer Agentur der Gesellschaft tätig war, die Zahlung von fälligen Versicherungsprämien geltend. Die Klägerin trug vor, der Beklagte habe mittels seiner ihm zur Verfügung gestellten Zugangsberechtigung im Online-Portal der Gesellschaft zwei Versicherungsverträge – eine Privathaftpflichtversicherung sowie eine Unfallversicherung – für sich abgeschlossen. Mit der Klage legte die Gesellschaft als Beweismittel den jeweiligen Versicherungsschein vor. Auf die Vorlage von Versicherungsbedingungen verzichtete die klagende Gesellschaft indes. Der Prozessbevollmächtigte des Versicherungsnehmers zeigte nach der Zustellung der Klage fristgerecht die Vertretung des beklagten Tippgebers an. Weitere Erklärungen erfolgten durch den Prozessbevollmächtigten zunächst nicht.

Im Rahmen der Klageerwiderung ließ der Beklagte den Vertragsschluss durch seinen Prozessbevollmächtigten bestreiten. Er habe mit seiner Zugangsberechtigung keine Verträge für sich abgeschlossen. Die Zugangsberechtigung habe auch Dritten zur Verfügung gestanden. Außerdem machte der Beklagte geltend, dass er bislang keinen Versicherungsschein erhalten habe. Vorsorglich wurde auch der Versicherungsvertrag widerrufen.

Amtsgericht München: Widerruf verfristet

Nach Durchführung der Beweisaufnahme stand nach Überzeugung des zuständigen Amtsgerichts München (Az.: 182 C 21419/14) fest, dass der beklagte Tippgeber mit seiner eigenen Zugangsberechtigung im Gesellschaftsportal der Gesellschaft den Vertrag abgeschlossen hat. Selbst wenn ihm nach Vertragsschluss kein Versicherungsschein zugegangen sei, so sei

der Versicherungsschein jedenfalls mit Zustellung der Klage zugegangen. Der insoweit erst mit der Klageerwiderung erfolgte (vorsorgliche) Widerruf sei verfristet. Die Klage sei deshalb begründet.

Gegen das Urteil des Amtsgerichts München legte der Prozessbevollmächtigte des beklagten Tippgebers Berufung ein. Die Berufung wurde damit begründet, dass er den Vertrag nicht abgeschlossen habe, sondern die Zugangsberechtigung vielmehr auch dem Agenturinhaber zur Verfügung stand. Überdies sei der Widerruf nicht verfristet, weil mit der Klage lediglich der Versicherungsschein, nicht aber die weiteren notwendigen Unterlagen wie etwa Versicherungsbedingungen zugegangen seien. Die für den Beginn der Widerrufsfrist notwendigen Voraussetzungen lägen damit nicht vor.

Die klagende Gesellschaft machte sich bezüglich des Vertragsschlusses im Wesentlichen die Ausführungen des Erstgerichts zu eigen. Hinsichtlich des Einwands des Beklagten, es fehle für den Fristbeginn die Übergabe aller notwendigen Unterlagen, machte die Gesellschaft geltend, in der Agentur, in der der Tippgeber tätig gewesen sei, hätten die Versicherungsbedingungen ausgelegt und seien jederzeit für ihn

einsehbar gewesen. Der Beklagte könne sich deshalb nicht auf die fehlende Übergabe berufen. Nachdem der Beklagte das Auslegen der relevanten Versicherungsbedingungen in der Agentur mit Nichtwissen bestritten hatte, erhob das Gericht Beweis und vernahm den Agenturinhaber als Zeugen.

Nach Durchführung der Beweisaufnahme stand nach Überzeugung des Berufungsgerichts fest, dass die Klägerin dem Beklagten nicht alle notwendigen Unterlagen übergeben hat. Der Zugang der Widerrufsbelehrung alleine genüge hierfür nicht. Nach Ansicht des Gerichts seien dem Beklagten nämlich die erforderlichen Versicherungsbedingungen und die weiteren Informationen nicht zugegangen. Auch diese Voraussetzung müsse neben dem Zugang der Widerrufsbelehrung vorliegen, um den Fristbeginn gemäß § 8 Abs. 2 VVG auszulösen.

Übergabe der Unterlagen nicht nachweisbar

Eine Übergabe der Unterlagen konnte die beweisbelastete Klägerin nicht nachweisen. Insbesondere gelang ihr nicht der Nachweis, dass der Beklagte den Erhalt der Unterlagen – bei der Übergabe – quittiert hätte.

Das Gericht hatte deshalb zu entscheiden, ob die Auslage der Versicherungsbedingungen in der Agentur ausreichen würde. Der Zeuge hatte angegeben, die Unterlagen hätten in der Agentur, konkret im dortigen Sekretariat, ausgelegt. Dort hätten sich, in einem unverschlossenen Schrank, auch CDs mit verschiedenen Tarifbestimmungen befunden. Außerdem hätte der Beklagte das jeweilige Tarifierungswerk im Online-Portal einsehen können.

Das Gericht ließ die bloße Möglichkeit einer Kenntnisnahme allerdings nicht genügen. Nach Auffassung des Gerichts könne dahinstehen, ob die Versicherungsbedingungen und Informationen in der Agentur auslagen. Denn selbst nach der Aussage des Zeugen hätten die Unterlagen nicht im direkten Zugriffsbereich des Zeugen gelegen. Es fehle insoweit an einem zurechenbaren „Entäußern“ als auch an einem Gelangen

in den Machtbereich des Beklagten. Auch genüge es nicht, wenn zwar auf eine umfassende „Sammlung“ von Versicherungsbedingungen zurückgegriffen werden könne, es letztlich aber dem Beklagten obliege, sich die „passenden“ Versicherungsbedingungen zu seinem Vertrag herauszusuchen. Es sei vielmehr nach der gesetzlichen Regelung Aufgabe des Versicherers, dem Versicherungsnehmer die spezifischen Versicherungsbedingungen und Informationen für den von ihm abgeschlossenen Vertrag zukommen zu lassen. Dies sei ersichtlich nicht erfolgt.

Kein Unterschied zwischen erfahrenen und unerfahrenen Versicherungsnehmern

Der Widerruf sei auch nicht deshalb missbräuchlich, weil der Beklagte als Tippgeber in einer Agentur der Klägerin tätig gewesen sei. Es dürfe nicht übersehen werden, dass an die Voraussetzungen des § 8 Abs. 3 VVG hohe Anforderungen zu stellen seien. Auch wenn der Beklagte über Jahre in der Versicherungsbranche tätig gewesen sei, so unterscheide das Gesetz nicht zwischen unerfahrenen und erfahrenen Versicherungsnehmern. Auch gegenüber dem Beklagten treffe die Klägerin deshalb die volle Belehrungs- und Informationspflicht. Hinzu käme, dass sich die Pflicht des § 8 Abs. 2 Nr. 1 VVG auf den konkreten Versicherungsvertrag beziehe. Ein generelles Verständnis von dem üblichen Inhalt einer Privathaftpflichtversicherung oder Unfallversicherung genüge deshalb nicht. § 8 Abs. 2 Nr. 1 VVG wolle ersichtlich sicherstellen, dass der Versicherungsnehmer die Unterlagen vollständig im Besitz habe.

Das Urteil mag auf den ersten Blick einen Einzelfall beurteilen. Von Bedeutung ist allerdings die detaillierte Auseinandersetzung des Gerichts mit den Voraussetzungen an die Übergabe der vollständigen Unterlagen an den Versicherungsnehmer. Das Gericht hat dabei die Auffassung vertreten, dass an die Übergabe der Unterlagen hohe Anforderungen zu stellen sind. Es soll nach der Auffassung des Gerichts sichergestellt werden, dass der Versicherungsnehmer nicht nur in den Besitz des Versicherungsscheins gelangt, sondern darüber hinaus auch an die vollständigen und vertragsspezifischen Versicherungsbedingungen und Informationen und ihm nicht nur eine bloße Einsichtnahme gewährt wird. ■



Von Michaela Ferling,
Rechtsanwältin bei FERLING RECHTSANWÄLTE





Neuere Rechtsprechung zur Kaskoversicherung

Für viele Vermittler ist das Kfz-Geschäft eher Strafarbeit als Geschäftsmodell. Trotzdem ist die Kfz-Absicherung oft Türöffner für eine gute Kundenbeziehung. Studenten der Technischen Hochschule Köln haben die wichtigsten Entscheidungen aufbereitet. Im vierten und letzten Teil der AssCompact Serie geht es unter anderem um die Rechtsprechung zu „Alkoholfahrten“ und zur Verletzung von Obliegenheiten.

Bei Fällen der „Alkoholfahrt“ unterscheidet man im Versicherungsrecht zwischen absoluter und relativer Fahruntüchtigkeit. Absolute Fahruntüchtigkeit ist bei einer Blutalkoholkonzentration (BAK) ab 1,1‰ anzunehmen. In diesem Fall wird von der grob fahrlässigen Herbeiführung des Versicherungsfalls ausgegangen (Bundesgerichtshof – BGH, Urteil vom 22.06.2011, Az.: IV ZR 225/10, r+s 2011, 376; Oberlandesgericht – OLG – Düsseldorf, Urteil vom 28.11.2006, Az.: 4 U 193/05, r+s 2008, 9; OLG Saarbrücken, Urteil vom 04.04.2013, Az.: 4 U 31/12, r+s 2013, 485).

Kausalitätsgegenbeweis in der Praxis kaum möglich

Allerdings hat der Versicherungsnehmer die Möglichkeit dazulegen, dass die Alkoholisierung für den Unfall nicht ursächlich gewesen ist. Der Versicherungsnehmer muss beweisen, dass der Unfall durch eine andere Ursache herbeigeführt worden ist, die auch ein nüchterner Fahrer nicht hätte vermeiden können. Die alkoholbedingte Fahruntüchtigkeit darf mithin nicht ursächlich für das konkrete Unfallereignis sein (OLG Naumburg, Urteil vom 16.09.2004, Az.: 4 U 38/04, r+s 2005, 55).

Ereignet sich beispielsweise ein Unfall an einer Stelle, an der „unter der leichten Schneedecke auch noch feuchtes Kopfsteinpflaster vorhanden war“, so sind dies keine Ursachen, die den Schluss nahelegen, dass die alkoholbedingte Fahruntüchtigkeit nicht ursächlich für das konkrete Unfallereignis war. Das gilt insbesondere dann, wenn der Versicherungsnehmer nach eigener Aussage die Unfallstelle jeden Abend befährt. Hieran ändere auch nichts die weitergehende Behauptung des Versicherungsnehmers, an der Unfallstelle habe „extreme Straßenglätte“ geherrscht, welche im Nachhinein nicht mehr festgestellt werden konnte. Zudem musste der Versicherungsnehmer die Notwendigkeit, vor der Rechtskurve abzubremsen, kennen (Landgericht – LG – Saarbrücken, Urteil vom 18.02.2015, Az.: 14 O 108/14, r+s 2016, 343).

Weiteres Beispiel: Kommt ein Versicherungsnehmer, der sein vollkaskoversichertes Fahrzeug im Zustand absoluter Fahruntüchtigkeit (1,5‰) führt, auf gerader Strecke von der Fahrbahn ab und prallt gegen die Mittelplanke, ist der Kaskoversicherer vollumfänglich leistungsfrei, denn es ist sowohl in objektiver als auch in subjektiver Hinsicht von einer grob fahrlässigen Schadenverursachung auszugehen (LG Oldenburg, Urteil vom 24.09.2010, Az.: 13 O 1964/10, juris).

Die geringe Anzahl der ergangenen Entscheidungen zu diesem Thema legt den Schluss nahe, dass die Versicherungsnehmer eine gerichtliche Klärung bei derartigen Schadenfällen scheuen – schon weil sich ein Kausalitätsgegenbeweis in der Praxis kaum führen lässt.

Relative Fahruntüchtigkeit

Bei einer BAK von 0,3 bis 1,1‰ liegt relative Fahruntüchtigkeit vor. Hier reicht der Promillegehalt allein noch nicht zur

Annahme grober Fahrlässigkeit aus. Vielmehr liegt eine grobe Fahrlässigkeit vor, wenn zusätzlich zur BAK noch alkoholbedingte Anzeichen hinzutreten. Dabei sind die Anforderungen an die Beweisanzeichen geringer, je höher der Wert der BAK ist und an den Grenzwert der absoluten Fahruntüchtigkeit herankommt. Alkoholbedingte Fahrfehler hat die Rechtsprechung in folgenden Fällen angenommen:

Ist ein Fahrer auf eine Verkehrsinsel aufgefahren, die ein nüchterner Fahrer ohne jedes Problem hätte umfahren können und wird er auf dieser Verkehrsinsel sitzend von einem zufällig vorbeifahrenden Rettungswagen aufgefunden, absolviert er dann bei der durchgeführten ärztlichen Untersuchung beim Spitze-Hacke-Gang die Kehrtwende unsicher, ebenso die Finger-Finger-Probe und die Finger-Nase-Probe und wird seine Vigilanz als benommen beschrieben, ist bei einer BAK von 0,93‰ von grob fahrlässiger Herbeiführung des Unfalls auszugehen (OLG Saarbrücken, Urteil vom 30.10.2014, Az.: 4 U 165/13, r+s 2015, 340).

Grobe Fahrlässigkeit wurde ebenfalls bejaht in einem Fall einer Versicherungsnehmerin, die mit einer festgestellten BAK von 1,09‰ nachts auf einer Bundesstraße eine ausreichend ausgeschilderte Baustelle übersah, weil sie durch Vorgänge der Fahrbedienung – Freiwischen von beschlagener Frontscheibe – abgelenkt war (OLG Karlsruhe, Urteil vom 15.04.2014, Az.: 9 U 135/13, NJW-RR 2014, 1181).

Ein Fall der grob fahrlässigen Herbeiführung eines Versicherungsfalles ist auch gegeben, wenn der Versicherungsnehmer mit einer BAK von 0,90‰ auf gerader Fahrbahn ohne verkehrsbedingte Ursache von der Straße abgekommen ist. Die Vermutung des Versicherungsnehmers, bei der Fahrt eingeschlafen und deswegen von der Straße abgekommen zu sein, vermag sein Fahrverhalten nicht vollständig zu erklären. Insbesondere wenn er zuvor zwei Stunden geruht hat und durch seine Tätigkeit im Schichtdienst an ungewöhnliche Schlafzeiten gewöhnt ist (LG Kaiserslautern, Urteil vom 07.02.2014, Az.: 3 O 323/13, r+s 2014, 408).

Weitere alkoholbedingte Anzeichen können sein: Geradeausfahren in einer Kurve, Übersehen eines geparkten Fahrzeuges, Fahren in „Schlangenlinien“, Schleudern vor Kurven, zu spätes oder zu starkes Bremsen (Halbach in Stiefel/Maier, Kraftfahrtversicherung, A.2.16 AKB 2008 – Allgemeine Bedingungen für die Kfz-Versicherung, 18. Auflage, Rn. 18).

Im Gegensatz zu den Fällen der absoluten Fahruntüchtigkeit kann der Beweis des ersten Anscheins, der für die Kausalität zwischen Alkoholeinfluss und dem Versicherungsfall spricht (BGH, Urteil vom 24.02.1988, Az.: IVa ZR 193/86, VersR 1988, 733), durch plausiblen Vortrag einfacher erschüttert werden (OLG Saarbrücken, Urteil vom 07.04.2004, Az.: 5 U 688/03–66, VersR 2004, 1262).

Quotelung

Liegt eine grob fahrlässige Herbeiführung des Versicherungsfalles vor, ist der Versicherer berechtigt, seine Leistung in einem der Schwere des Verschuldens entsprechenden Verhältnis – auch vollständig zu 100% (BGH, Urteil vom 22.06.2011, Az.: IV ZR 225/10, r+s 2012, 166) – zu kürzen. Die nachfolgend genannten Kürzungsquoten sind insoweit nicht allgemeingültig, sondern im Zusammenhang mit den maßgeblichen Umständen des Einzelfalles zu sehen:

Im Gegensatz zu den Fällen der absoluten Fahruntüchtigkeit kann der Beweis des ersten Anscheins, der für die Kausalität zwischen Alkoholeinfluss und dem Versicherungsfall spricht [...], durch plausiblen Vortrag einfacher erschüttert werden.

Kürzungsquoten bei relativer Fahruntüchtigkeit

- 50% bei BAK von 0,40‰: Der Versicherungsnehmer kommt innerorts mit seinem Mercedes C 63 AMG in einer Linkskurve von der trockenen Fahrbahn ab. Da der Versicherungsnehmer Hobbyrennfahrer ist, geht das Gericht davon aus, dass er ohne Alkoholeinfluss die Situation beherrscht hätte (LG Flensburg, Urteil vom 24.08.2011, Az.: 4 O 9/11, juris).
- 50% bei BAK von 0,59‰: Abkommen von der Fahrbahn bei einfacher Verkehrssituation. Entlastungsgründe können sein: emotional belastende Situation durch kurz vorher erhaltene Nachricht der Krebserkrankung der Schwiegermutter sowie Aufnahme des Vaters in die stationäre Krankenhausbehandlung (OLG Hamm, Urteil vom 25.08.2010, Az.: I-20 U 74/10, 20 U 74/10, juris).
- 70% bei BAK von 1,07‰: Abkommen von Fahrbahn in Kurve (Amtsgericht – AG – Dippoldiswalde, Urteil vom 18.09.2013, Az.: 1 C 270/13, r+s 2014, 122).
- 75% bei BAK von 0,54‰: Wendemanöver auf der Straße, ohne hinreichend auf den Verkehr zu achten (AG Düren, Urteil vom 20.01.2011, Az.: 42 C 391/10, juris).
- 75% bei BAK von 0,93‰: Auffahren auf Verkehrsinsel (OLG Saarbrücken, Urteil vom 30.10.2014, Az.: 4 U 165/13, r+s 2015, 340).
- 75% bei BAK von 1,09‰: Unfall in ausreichend ausgeschilderter Baustelle, Ablenkung durch Fahrzeugbedienung (OLG Karlsruhe, Urteil vom 15.04.2014, Az.: 9 U 135/13, NJW-RR 2014, 1181). ▶

- 100% bei BAK von 0,90‰: Abkommen von Fahrbahn auf gerader Straße ohne verkehrsbedingte Ursache (LG Kaiserslautern, Urteil vom 07.02.2014, Az.: 3 O 323/13, r+s 2014, 408).

Kürzungsquoten bei absoluter Fahruntüchtigkeit

- 100% bei BAK von min. 1,1‰: Beim Bremsen ins Schleudern geraten auf leichter Schneedecke und feuchtem Kopfsteinpflaster (LG Oldenburg, Urteil vom 24.09.2010, Az.: 13 O 1964/10, juris).
- 100% bei BAK von 1,29‰: Repräsentant fährt auf einer geraden, vier Meter breiten Straße links in ein parkendes Fahrzeug (LG Tübingen, Urteil vom 26.04.2010, Az.: 4 O 326/09, juris).

Obliegenheiten im Rahmen der Kaskoversicherung

Die nach Eintritt eines Schadenfalls zu beachtenden Obliegenheiten sind in Kapitel E. AKB geregelt. Zur (teilweisen) Leistungsfreiheit kann eine Obliegenheitsverletzung nach § 28 Abs. 2 VVG aber nur führen, wenn sie mindestens grob fahrlässig begangen ist und wenn die Feststellungsmöglichkeiten des Versicherers beeinträchtigt sind oder der Umfang der Versicherungsleistung betroffen ist (§ 28 Abs. 3 VVG).

Zu den Pflichten des Versicherungsnehmers gehört insbesondere die wahrheitsgemäße und vollständige Beantwortung der vom Versicherer gestellten Fragen. Leistungsfreiheit kann

sich für den Versicherer etwa ergeben, wenn der Versicherungsnehmer einen überhöhten Kaufpreis des Kfz angibt und dies im Prozess mit dem

addierten Betrag aus heruntergehandeltem Kaufpreis und nachfolgend nötigen Reparaturkosten erklärt (Kammergericht – KG – Berlin, Beschluss vom 17.10.2012, Az.: 6 U 82/12, r+s 2015, 64). Dem Versicherer wird damit die Chance genommen, seine Entscheidung auf Grundlage des tatsächlichen Sachverhalts zu treffen.

Weiter ist eine Falschangabe bezüglich der Kilometerleistung als Täuschung anzusehen, wenn die Laufleistung um mehr als 30% abweicht (KG Berlin, Beschluss vom 10.12.2013, Az.: 6 U 155/13, r+s 2015, 66) oder die genannte Laufleistung bereits im Vorjahr durch eine Reparaturrechnung dargelegt wurde und der Versicherungsnehmer angibt, monatlich zwischen 1.000 und 1.500 km zu fahren (KG Berlin, Urteil vom 20.09.2013, Az.: 6 U 194/12, r+s 2015, 65). Dies ist auch dann der Fall, wenn sie mit einem ca.-Zusatz versehen ist. Auch falsche Angaben zum Alkoholkonsum – dahinstehen kann, ob vor Eintritt des Versicherungsfalles

oder als sogenannter „Nachtrunk“ – stellen eine vorsätzliche bzw. arglistige Obliegenheitsverletzung dar. Dies ist darauf zurückzuführen, dass jedem Versicherungsnehmer bewusst ist, dass das Verschweigen eines Alkoholkonsums geeignet ist, mindestens die Schadenregulierung zu beeinflussen (OLG Köln, Urteil vom 15.07.2014, Az.: 9 U 204/13, r+s 2015, 131).

Macht der Versicherungsnehmer nach Eintritt des Versicherungsfalles im Fragebogen des Versicherers und im Gespräch gegenüber der Polizei unterschiedliche Angaben zu der Anzahl und Charakteristika der vorhandenen Schlüssel, ist hierin eine (arglistige) Täuschung zu sehen. Vorliegend hatte der Versicherungsnehmer im Fragebogen angegeben, dass ausschließlich die zwei vorhandenen Schlüssel existieren, wohingegen er gegenüber der Polizei von einem dritten Schlüssel gesprochen hat, welcher sich im gestohlenen Kfz befand (KG Berlin, Beschluss vom 01.02.2011, Az.: 6 U 138/10, r+s 2015, 62). Eine Obliegenheitsverletzung stellt auch die Nichtbenennung von Unfallzeugen dar, da diese ebenfalls zur Aufklärung des Schadenereignisses beitragen können. Das LG Dortmund (Urteil vom 23.04.2010, Az.: 22 O 171/08, NJOZ 2011, 362) sieht den Vorwurf der Obliegenheitsverletzung als berechtigt, wenn die Zeugenbenennung unterlassen wurde, damit die Ehefrau des Versicherungsnehmers nicht von der Zeugin erfährt.

Allerdings fehlt es bei falschen Angaben im Fragebogen häufig an einer Kausalität zulasten des Versicherers – die unrichtigen Angaben haben sich jedenfalls dann nicht auf den Umfang der Leistung des Versicherers ausgewirkt, wenn dieser vor seiner Leistungsentscheidung den wahren Sachverhalt erfährt. Daher kommt der Frage, ob der Versicherungsnehmer arglistig gehandelt hat – dann ist nach § 28 Abs. 3 VVG Kausalität entbehrlich –, besondere Bedeutung zu. Arglist verlangt also über das bewusste Verletzen einer Obliegenheit hinaus, dass der Versicherungsnehmer auf das Regulierungsverhalten des Versicherers zu seinen Gunsten Einfluss nehmen will, wobei hierfür genügt, Beweisschwierigkeiten vermeiden oder die Regulierung beschleunigen oder allgemein auf die Entscheidung

Auch falsche Angaben zum Alkoholkonsum – dahinstehen kann, ob vor Eintritt des Versicherungsfalles oder als sogenannter „Nachtrunk“ – stellen eine vorsätzliche bzw. arglistige Obliegenheitsverletzung dar.

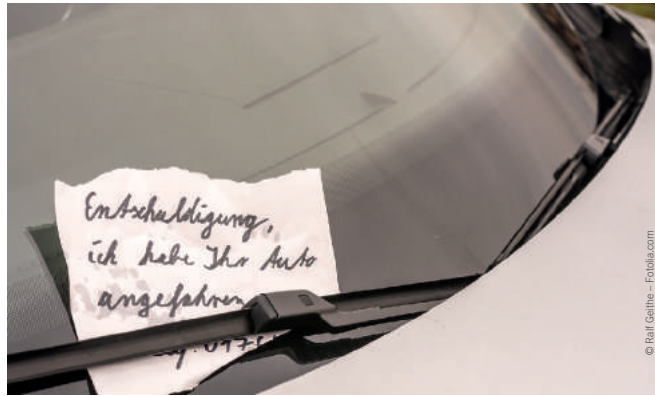
des Versicherers Einfluss nehmen zu wollen (BGH, Urteil vom 21.11.2012, Az.: IV ZR 97/11, VersR 2013, 175, r+s 2013, 61).

Arglist liegt vor bei unrichtigen Angaben zum Kaufpreis des entwendeten Fahrzeugs und Vorlage einer unrichtigen Rechnung (LG Köln, Urteil vom 26.05.2011, Az.: 24 O 452/10, r+s 2012, 69), beim Verschweigen zweier erheblicher Vorschäden (OLG Naumburg, Urteil vom 16.02.2012, Az.: 4 U 32/11, VersR 2013, 577; ebenso LG Bonn, Urteil vom 12.11.2013, Az.: 10 O 151/13, r+s 2014, 449, hier: Vorschaden von 12.000 Euro verschwiegen), bei der Angabe „leichte Kratzer und Dellen“ trotz eines erheblichen Vorschadens (OLG Düsseldorf, Beschluss vom 26.09.2009, Az.: 4 U 53/09, r+s 2010, 58), bei der unzutreffenden Verneinung von Vorsteuerabzugsberechtigung (LG Dortmund, Urteil vom 15.02.2012, Az.: 2 O 214/11, r+s 2013, 65), bei unrichtigen Angaben zur Laufleistung (KG Berlin, Beschluss vom 03.07.2013, Az.: 6 U 33/12, r+s 2015, 64, und Urteil vom 20.09.2013, Az.: 6 U 194/12, r+s 2015, 65).

Arglist ist von dem Versicherungsunternehmen zu beweisen. Der unrichtig ausgefüllte Fragebogen reicht als alleiniges Indiz für Arglist nicht aus, da es keinen Erfahrungssatz dahingehend gibt, dass unrichtige Antworten immer arglistig erfolgen. Allerdings wird vom Versicherungsnehmer im Wege einer sekundären Darlegungslast auch verlangt, dass er seine unrichtigen Angaben plausibel erklären kann.

Unfallflucht

Besonders praxisrelevant ist eine Aufklärungspflichtverletzung durch eine Unfallflucht. Dem Versicherungsnehmer obliegt es, den Unfallort nicht zu verlassen, ohne die gesetzlichen Feststellungen zu ermöglichen und die Wartezeit zu beachten. Durch E.1.3 AKB 2008 ist eine eigenständige Obliegenheit geschaffen worden (OLG Stuttgart, Urteil vom 16.10.2014, Az.: 7 U 121/14, r+s 2015, 14; OLG Frankfurt/Main, Urteil vom 01.04.2015, Az.: 14 U 208/14, r+s 2016, 70; KG Berlin, Beschluss vom 15.07.2014, Az.: 6 U 197/13, r+s 2016, 73), allerdings bleibt unklar, ob der Versi-



Besonders praxisrelevant: Aufklärungspflichtverletzung durch eine Unfallflucht

cherungsnehmer über die in § 142 StGB geregelten Pflichten auch gehalten ist, bei jedem Unfall die Polizei hinzuzuziehen (Maier, Das Verhältnis des § 142 StGB zu E.1.3 AKB 2008, r+s 2016, 64). Das wird insbesondere vom OLG München (Az.: 10 U 2166/15) verneint. Der durchschnittliche Versicherungsnehmer wird nicht auf die Idee kommen, dass er versicherungsrechtlich weitergehende Pflichten hat, als dies strafrechtlich der Fall ist. Jedenfalls wird vom Versicherungsnehmer nur ein Warten verlangt und nicht ein aktives Handeln zum Beispiel durch das Benachrichtigen der Polizei (OLG Hamm, Urteil vom 15.04.2016, Az.: U 240/15, BeckRS 2016, 12830).

Die Dauer der Wartezeit bemisst sich nach dem im Einzelfall Erforderlichen und Zumutbaren (OLG Saarbrücken, Urteil vom 10.02.2016, Az.: 5 U 75/14, NJW-RR 2016, 922). In einem vom AG Papenburg entschiedenen Fall ist der Kläger mit seinem Pkw gegen einen Baum geprallt und hat dadurch einen Sachschaden verursacht. Aufgrund der eindeutigen Verursachungs- und Schuldfrage, des geringen Sachschadens und der rechtzeitigen Unfallmitteilung ist eine Wartezeit von zehn Minuten ausreichend (Urteil vom 10.03.2016, Az.: 20 C 322/15, BeckRS 2016, 06207). Anders in einem vom OLG Stuttgart entschiedenen Fall: Der Kläger hat den Unfallort ohne Information an Polizei oder Beklagten verlassen, war nicht auffindbar und hat die Unfallmitteilung erst verspätet über seinen Prozessbevollmächtigten erbracht. Der Kläger hat den Unfallort in weniger als 15 Minuten verlassen und die erforderliche Feststellung des Unfallhergangs aufgrund des genannten Verhaltens negativ beeinträchtigt (Urteil vom 16.10.2014, Az.: 7 U 121/14, NJW-RR2015, 286). ■

.....

Die Verfasser sind Studierende an der Technischen Hochschule Köln. Diese Arbeit wurde angefertigt im Rahmen des Moduls Sachversicherung im berufsbegleitenden Masterstudiengang Versicherungsrecht (LL.M.) bei Prof. Dr. Karl Maier, Institut für Versicherungswesen, Lehrgebiet Versicherungsrecht.

Erbschaftsteuergesetz: Regeln für Unternehmensnachfolge nutzen

Das neue Erbschaftsteuergesetz bringt viele Änderungen mit sich, erhöht jedoch nicht die Rechtssicherheit. Aufgrund unklarer Vorgaben sind finanzgerichtliche Auseinandersetzungen vorprogrammiert, prognostiziert die Wirtschaftskanzlei WWS aus Mönchengladbach. Umso mehr sollten Firmeninhaber bei der Unternehmensnachfolge weitsichtig agieren.

Dem neuen Gesetz zur Erbschaftsteuerreform hat der Bundesrat am 14.10.2016 nach einem Vermittlungsverfahren zugestimmt. Es betrifft alle Erb- und Schenkungsvorgänge rückwirkend zum 01.07.2016. Firmenerwerber können bis zu einem begünstigten Unternehmensvermögen von 26 Mio. Euro den sogenannten „Verschonungsabschlag“ nutzen. Bei der Regelverschonung gewährt der Fiskus einen Abschlag von 85% auf das begünstigte Vermögen. Voraussetzung ist, dass der Erwerber den Betrieb fünf Jahre lang weiterführt und die Gesamtsumme der jährlichen Lohnzahlungen beibehält (sogenannte Lohnsummenklausel). Die Optionsverschonung ermöglicht einen Abschlag von 100% auf das begünstigte Vermögen, wenn der Firmenerwerber den Betrieb sieben Jahre bei gleicher Lohnsumme fortführt. Kleine Betriebe kommen in den Genuss von Ausnahmeregelungen: Firmen mit bis zu fünf Mitarbeitern sind von der Lohnsummenklausel befreit. Ab sechs bis 15 Mitarbeitern gelten reduzierte Anforderungen.

Steuerlich nicht begünstigt ist das Verwaltungsvermögen, zu dem etwa vermietete Immobilien, Wertpapiere oder Kunstgegenstände gehören. Zudem ist die Optionsverschonung nur bis zu einem Verwaltungsvermögensanteil von 20% am Unternehmensvermögen vorgesehen. Bei einer Quote ab 90% ist gar keine Verschonung mehr möglich. Da das Gesetz für die Einstufung etlicher materieller Vermögenswerte keine Standardverfahren vorsieht, ist das Thema besonders streitanfällig. Unternehmen sollten frühzeitig ihr Verwaltungsvermögen auf den Prüfstand stellen und nach Möglichkeit minimieren. Besonderes Augenmerk sollten sie auf ihre Finanzmittel legen, da diese oft unterschätzt werden.

Eine Steuerbegünstigung ist auch möglich, wenn begünstigtes Betriebsvermögen von über 26 Mio. Euro erworben wird.

In diesem Fall haben Firmenerwerber zwei Möglichkeiten: Entweder sie wählen den Verschonungsabschlag, der sich pro 750.000 Euro über dem Betrag von 26 Mio. Euro um jeweils einen Prozentpunkt verringert. Ab 90 Mio. Euro begünstigtem Vermögen ist dann kein Verschonungsabschlag mehr möglich. Oder sie entscheiden sich für die „Verschonungsbedarfsprüfung“. Dann wird die Steuer erlassen. Allerdings müssen Erwerber nachweisen, dass eine Erbschaft- oder Schenkungsteuerzahlung für sie nicht möglich ist. Dabei wird neben dem Unternehmensvermögen auch das gesamte Privatvermögen bewertet.

Für Familienunternehmen bietet der Gesetzgeber eine zusätzliche Option. Sie können einen Vorwegabschlag von bis zu 30% in Anspruch nehmen. Der Abschlag reduziert noch vor Anwendung der Regel- oder Optionsverschonung das steuerbegünstigte Vermögen. Bedingung ist, dass der Gesellschaftsvertrag mit Verfügungs-, Entnahme- und Abfindungsbeschränkungen ausgestattet ist. Zudem müssen die Regelungen zwei Jahre vor und 20 Jahre nach der Unternehmensübertragung gelten. Firmeninhaber sollten prüfen, ob entsprechende Beschränkungen für eine erbschaftsteuerliche Optimierung sinnvoll sind. Bestehen solche Regelungen bereits, müssen Unternehmen eine Feinjustierung vornehmen, da die Beschränkungen meistens nicht in allen Punkten den Vorgaben entsprechen. Wer eine Unternehmensübertragung plant, sollte Regelungen oder Anpassungen kurzfristig vornehmen und im Gesellschaftsvertrag verankern. ■



Von Dr. Stephanie Thomas, Rechtsanwältin, Steuerberaterin und Fachanwältin für Steuerrecht der Kanzlei WWS in Mönchengladbach

Wir kaufen bundesweit Ihren „Privatkunden-Einzelversicherungsbestand“

- Direktankauf von Versicherungsmakler zu Versicherungsmakler - Keine Vermittlung -

Assekuranz Kontor Berlin GmbH · Feldstraße 17, 18528 Bergen
Ansprechpartner: Alexander Weber · E-Mail: aweber@akb-assekuranz.com

Dr. Adams & Associates

Maklerbestände und Maklerunternehmen gesucht

für bundesweit vorgemerkte bonitätsstarke Kaufinteressenten. Bei absoluter Diskretion und Vertraulichkeit sind wir spezialisiert auf:

- die Vermittlung von Versicherungs- und Investmentbeständen
- die Nachfolgeregelungen für etablierte Versicherungsmaklerunternehmen
- die Finanzierung von Bestands- und Unternehmenskäufen

Dr. Adams & Associates GmbH & Co KG · www.A&A-International.com · Tel. +49 (0) 6196 - 400 108

Wir suchen den/die

Jungmakler/in des Jahres

Bewerben Sie sich bis zum 30. Juni 2017.
Informationen und Anmeldung unter www.jungmakler.de



Neu im AssCompact Online-Stellenmarkt

- » 23.01.2017
Kundenbetreuer (m/w)
GWS Gesellschaft für Wirtschafts-Service AG,
Finanz- und Versicherungsmakler
Kassel
- » 12.01.2017
**Sales & Development-Underwriter
Art & Private Clients / Sachversicherung (m/w)**
Hiscox Europe Underwriting Ltd.
München
- » 11.01.2017
Underwriter KFZ Flottengeschäft (m/w)
Jan Hauke Krüger, Headhunter
Köln
- » 05.01.2017
(Senior) Fachberater „real estate“ – Industrie (m/w)
Jan Hauke Krüger, Headhunter
Großraum Frankfurt / Main
- » 05.01.2017
**Fachberatung betriebliche Altersversorgung –
für Industriekunden (m/w)**
Jan Hauke Krüger, Headhunter
Süddeutschland

Nähere Infos unter: asscompact.de/stellenmarkt

AssCompact
STELLENMARKT

Verlag & Herausgeber:

bbg Betriebsberatungs GmbH
Postfach 10 02 52
95402 Bayreuth

Tel. 0921 757580
Fax 0921 7575820
E-Mail info@bbg-gruppe.de, info@asscompact.de
Web www.bbg-gruppe.de, www.asscompact.de



Geschäftsführende Gesellschafter:

Dieter Knörrer, Jürgen Neumann

Mitglied der Geschäftsleitung:
Konrad Schmidt (ppa.)

Chefredaktion:
Brigitte Horn

Redaktion:

Katharina Baumer, Adele Dietl, Sabine Greiner, Michael Herrmann, Stefanie Seeger, Toni Verena Seibert

Anzeigenleitung:

Sven Jeron



Grafik:

Birgit Engelhardt, Angela Völker

Mediadaten: www.asscompact.de

Pressemitteilungen an: redaktion@asscompact.de

Kostenpflichtiger Bezug: Heftpreis 3,80 € zzgl. MwSt.

Schlusskorrektur:

correctus e. K.
Bernd Gössel
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 02/2017

Die dargelegten Informationen unterliegen einer besonderen Dynamik. Aus diesem Grund können weder Verlag noch Redaktion eine Haftung für die Richtigkeit des Inhaltes übernehmen, es sei denn, es besteht Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Verfassers wieder. Für den Inhalt ist der Verlag nicht verantwortlich. Der Inhalt dient lediglich der Unterrichtung und ist keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren. Der Verlag haftet nicht für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos und Illustrationen. Alle Urheber- und Verlagsrechte, insbesondere im Hinblick auf jede Art der Vervielfältigung, bleiben vorbehalten. Nachdruck nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Das gilt auch für die Aufnahme in elektronische Datenbanken und Vervielfältigungen auf CD-ROM oder ähnlichen Datenträgern.

Assekuranz

Jawed Barna

Hermann Schrögenauer

Zurich Deutscher Herold
Lebensversicherung AG
Poppelsdorfer Allee 25-33
53115 Bonn
Tel. 0228 26801
www.zurich.de

service@zurich.de

Stephan Michaelis

Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte
Partnerschaftsgesellschaft
Glockengießerwall 2
20095 Hamburg
Tel. 040 88888777
www.kanzlei-michaelis.de

info@kanzlei-michaelis.de

Dr. Angelo O. Rohlfis

VHV Vereinigte Hannoversche Versicherung a.G.
VHV-Platz 1
30177 Hannover
Tel. 0511 907 0
www.vhv.de info@vhv.de

Jürgen Wahner

NÜRNBERGER Versicherungsgruppe
Ostendstraße 100
90334 Nürnberg
Tel. 0911 5310
www.nuernberger.de kommunikation@nuernberger.de

Sonderthema Pflegeversicherung

Dr. Sibylle Angele

compass private pflegeberatung GmbH
Gustav-Heinemann-Ufer 74c
50968 Köln
Tel. 0221 93332 0
www.compass-pflegeberatung.de info@compass-pflegeberatung.de

Marcel Boßhammer

Gothaer Krankenversicherung AG
Gothaer Allee 1
50969 Köln
Tel. 0221 308 32476
www.makler.gothaer.de marcel_bosshammer@gothaer.de

Hagen Engelhard

MEDI-KOST
Kampstraße 84
58644 Iserlohn
Tel. 02374 924399
www.medi-kost.de info@medi-kost.de

Dr. Stefan M. Knoll

DFV Deutsche Familienversicherung AG
Reuterweg 47
60323 Frankfurt am Main
Tel. 069 743046 0
www.dfv.ag kontakt@dfv.ag

Holger Rasch

Zum Ahrblick 8
53501 Graftschaft
Tel. 02641 205445
www.pflegeversicherung-spezialisten.de info@pflegeversicherung-spezialisten.de

Investment

Alexander Mozer

ÖKOWORLD Asset Management
44, Esplanade de la Moselle
LU – 6637 Wasserbillig
Tel. 00352 27175 100
www.oekoworld.com info@oekoworld.com

Alexis Renault

Oddo Meriten Asset Management GmbH
Herzogstraße 15
40217 Düsseldorf
Tel. 0211 2392401
www.meriten.de

Leo Willert

ARTS Asset Management GmbH
Siegfried-Ludwig-Platz 2
A – 1070 Wien
Tel. 0043 2742 71241
www.arts.co.at office@arts.co.at

Finanzen

Michael Neumann

Dr. Klein & Co. Aktiengesellschaft
Hansestraße 14
23558 Lübeck
Tel. 0451 14 08 0
www.drklein.de info@drklein.de

Management & Vertrieb

Michael Bade

Status GmbH
Alte Nürnberger Straße 30
93059 Regensburg
Tel. 0941 698 7882 00
www.statusgmbh.de info@statusgmbh.de

Prof. Dr. Matthias Beenken

Fachhochschule Dortmund
Emil-Figge-Straße 44
44227 Dortmund
Tel. 0231 7554970
www.fh-dortmund.de matthias.beenken@t-online.de

Andreas W. Grimm

Resultate Institut für Unternehmensanalysen
und Bewertungsverfahren GmbH
Landwehrstraße 61
80336 München
Tel. 089 943964 001
www.resultate-institut.de andreas.grimm@resultate-institut.de

Marco Habschick

Arbeitskreis Beratungsprozesse
Initiativkreis deutscher Versicherungsmakler GbR
Komturstraße 58-62
12099 Berlin
Tel. 030 60981410
www.beratungsprozesse.de kontakt@beratungsprozesse.de

Ulrike Kilpert

Deutsche Makler Akademie gemeinnützige GmbH
Unter den Eichen 7
65195 Wiesbaden
Tel. 0611 17463770
www.deutsche-makler-akademie.de info@deutsche-makler-akademie.de

Robert Nussbaumer

Gubelweg 18
CH – 6315 Oberägeri/ZUG
Tel. 0041 76 439 29 11
www.robertnussbaumer.com office@robertnussbaumer.com

Steffen Ritter

Institut für Versicherungsvertrieb
Markt 5
06526 Sangershausen
Tel. 03464 2797730
www.ivv-beratung.de info@ivv-beratung.de

Hans-Ludger Sandkühler

SANDKÜHLER SCHIRMER Rechtsanwälte
Hellweg 8
44787 Bochum
Tel. 0234 5200603 50
www.sandkuehler-schirmer.de info@sandkuehler-schirmer.de

Sonderthema Türöffner im Vertrieb

Udo Kerzinger

Grasshoppersstraße 31
72116 Mössingen
Tel. 07473 922 93 41
www.udokerzinger.de info@udokerzinger.de

Roger Rankel

Erika-Mann-Straße 47
80636 München
Tel. 089 5 99 88 555
www.roger-rankel.de service@roger-rankel.de

Steuern & Recht

Michaela Ferling

Ferling Rechtsanwältin
Landsberger Straße 302
80687 München
Tel. 089 20204510
www.ferling-rechtsanwaelte.de office@vuv-recht.de

Prof. Dr. Karl Maier

Institut für Versicherungswesen,
Lehrgebiet Versicherungsrecht, Fachhochschule Köln
Mainzer Straße 5
50678 Köln
Tel. 0221 82753271
www.th-koeln.de poststelle@th-koeln.de

Dr. Stephanie Thomas

WWS Wirtz, Walter, Schmitz GmbH
Wilhelm-Strauß-Straße 45-47
41236 Mönchengladbach
Tel. 02166 971 0
www.wws-mg.de info@wvs-mg.de

Die AssCompact jetzt noch kompakter!



Mit der AssCompact App überall umfassend informiert:

- » intelligente Suche – finden Sie schnell alle für Sie relevanten Artikel
- » Favoritenauswahl – lesen Sie Artikel bequem zu einem späteren Zeitpunkt
- » themenbezogenes Nachschlagen – nutzen Sie die AssCompact-Bibliothek
- » intuitives, modernes Design – behalten Sie ganz einfach die Übersicht

Jetzt kostenfrei bei iTunes oder Google Play downloaden!



Erhältlich bei
App Store



ANDROID APP ON
Google play

AssCompact

Das Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement



VORBEZIEHEN, WENN ANDERE AUSFALLEN!

Vertrauen Sie den leistungsstarken
i-CPPI Riester- und fondsgebundenen
Produkten der WWK.

- fondsgebundene Riester-Rente der nächsten Generation
- kurze Mindestlaufzeit und maximale Anlagechancen am Kapitalmarkt
- attraktive Verdienstmöglichkeiten für Ihren Erfolg



WWK VERSICHERUNGEN Vertriebsberatung: 089/51 14 20 00 oder info@wwk.de



WWK
Eine starke Gemeinschaft