

AssCompact

Das Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement

Sonderthemen

- » Cyberversicherung
- » Fondspolicenvertrieb

Columbia Threadneedle

Globale Champions
für stabile Erträge

AssCompact Studien

TRENDS I/2017
IDD trübt Vertriebsluna

03 | 2017 3,80 €



**„Wir stehen für eine
langfristige Partnerschaft
mit unseren Maklern“**

Rainer Gelsdorf (l.), Geschäftsführer der Württembergischen
Vertriebspartner GmbH, und Franz Bergmüller (r.),
Vorstand der Württembergischen Versicherung AG

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 Makerverwaltungsprogramm: Unsere Lösungen stehen Ihnen ohne Umwege in vielen Makerverwaltungsprogrammen 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

Cyberversicherung auf dem Sprung

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

oft fürchten wir uns vor den falschen Risiken. Geringe Risiken schätzen wir höher ein, als sie tatsächlich sind. Andererseits verdrängen oder vergessen wir dagegen Gefahren, die objektiv betrachtet deutlich höher sind. Manchmal vertrauen wir auf unser Glück oder denken einfach, davon seien wir nicht betroffen. Ein Gedanke, den auch viele Unternehmen noch haben, wenn es um die Internetsicherheit geht.

Dabei wird die IT- und Internetabhängigkeit der Unternehmen immer höher. Politik, Wirtschaft und Gesellschaft treiben diese Entwicklung gemeinsam voran. Sie ist aus den unterschiedlichsten Gründen gewollt. Es existiert eine Art stiller Konsens, eine große gesellschaftliche Diskussion darüber findet nicht statt. Tatsache ist jedenfalls, dass die Komplexität von technischen Infrastrukturen und deren Umgang stetig steigt und damit einhergehend auch die Risiken und das Schadenpotenzial. Das ist in den Konzernen bereits angekommen, in kleineren und mittelständischen Firmen und Gewerbebetrieben noch nicht überall. Die Versicherungswirtschaft ist um Aufklärung bemüht, ist aber auch noch selbst dabei, den richtigen Versicherungsschutz rund um Cyberrisiken auszuloten, auch wenn mittlerweile entsprechende Konzepte am Markt sind. Ein neues GDV-Musterwording wird in den nächsten Monaten das Thema weiter anschieben.

In einem Sonderthema beschäftigt sich diese Ausgabe mit dem Thema Cyberversicherung. Es ist ein Thema, das neben den sachlichen und vertrieblichen Aspekten auch eine gewisse Faszination innehat. Denn bei Cyberereignissen gibt es sowohl das Offensichtliche als auch das völlig Unerwartete. Zudem werden Attacken von außen oft erst nach langer Reaktionszeit erkannt und Fehler von eigenen Mitarbeitern erst schleichend sichtbar. IT-Forensiker machen sich im Schadenfall auf die Suche nach dem Was, Wo und Warum und arbeiten mit an Prozessen und Plänen für die Schadenprävention. Doch so spektakulär die großen Hacks und Cyberattacken sind, droht Gefahr eben auch von (gutwilligen) Mitarbeitern. Der Faktor Mensch scheint das Problem in den digitalen Welten zu sein. An Lösungen wird gearbeitet: Vorerst heißen diese noch Sicherheitskonzepte – zumindest noch so lange, bis ein zuverlässiger Ersatz für den Faktor Mensch gefunden wurde.

Menschen spielen auf unserem Gewerbe-Symposium Ende März in Berlin, Köln und Stuttgart übrigens eine große Rolle. Hier wird informiert und gefachsimpelt und selbstverständlich auch über Cyberversicherungen gesprochen.
Wir freuen uns auf Sie.



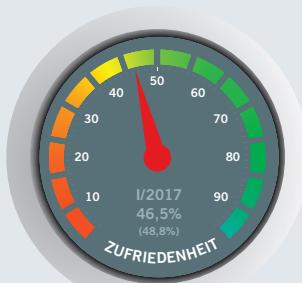
Ihre

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Brigitte Horn".

Brigitte Horn
Chefredakteurin
horn@asscompact.de

18

AssCompact Trends I/2017



28 «

„Wir stehen für eine langfristige
Partnerschaft mit unseren Maklern“



© BillionPhotos.com – Fotolia.com

Personen

8 News

Studien

16 Aktuelle Marktuntersuchungen

18 AssCompact TRENDS I/2017

Assekuranz

20 News

» **28** „Wir stehen für eine langfristige Partnerschaft mit unseren Maklern“

› Interview mit Franz Bergmüller und Rainer Gelsdorf, Württembergische

Sonderthema Cyberversicherung

30 Cyber – eine Sparte im Kommen › von Brigitte Horn, AssCompact

32 Cyberattacken: Erwarten Sie das Unerwartete › Interview mit Michael Sauermann, KPMG AG

36 Cyberschutz ist eine Herausforderung für Kunden und Versicherer › von Ralf Knispel, ERGO

38 Cyberrisiken betreffen Unternehmen, Manager und Mitarbeiter › von Jana Gesine Dünkeloh und Manuel Metz, Chubb

40 „Im Vordergrund steht die qualifizierte Gesamberatung, nicht der Produktverkauf“ › Interview mit Achim Fischer-Erdsiek, ProRisk

42 Eintritt des Versicherungsfalls – kleine, aber feine Unterschiede › von Barbara Lorscheid, Ince & Co

Investment

44 News

46 Kommentar › Keine Angst vorm blonden Mann › von Michael Herrmann, AssCompact

50 Globale Champions für stabile Erträge › von David Dudding, Columbia Threadneedle

52 Mit Absicherung durch die Zinswende › von Dag Rodewald, UBS ETF

54 Garantiefonds und Niedrigzins: Eine unglückliche Liaison › von Frank Jenchen, bei Metzler Asset Management

56 Zwei Welten › von Sonja Knorr, Scope Analysis

Sonderthema Fondspolicenvertrieb

58 Bereit für den Durchbruch › von Michael Herrmann, AssCompact

60 Was man dringend bei der Beratung zu Fondspolicen wissen sollte
› von Prof. Michael Hauer, Institut für Vorsorge und Finanzplanung

64 Kundenzentration 3.0 › von Christian Nuschele, Standard Life

66 „Wir müssen die Situation des Beraters auf der Produktseite erleichtern“ › Interview mit Martin Stenger, Fidelity

Begeisterung?

„Jederzeit auf
starke Ideen setzen.“



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

58

Sonderthema: Fondspolicenvertrieb



Finanzen

68 News

Management & Vertrieb

72 News

- 80** Kolumne › Interessenkonflikte beim Vertrieb von Versicherungsprodukten
› von Rechtsanwalt Hans-Ludger Sandkühler
- 82** Bestandsmarktplatz: Aspekte zur Nachfolgeplanung
› von Andreas Grimm, bestandsmarktplatz.de
- 84** Bleiben die Kaufpreise für Maklerunternehmen im Sinkflug?
› Interview mit Dr. Stefan G. Adams, Dr. Adams & Associates
- 86** IVV-Impulse für junge und moderne Makler › von Steffen Ritter
- 88** Ausgebrannt – Wenn der Kopf streikt und der Körper folgt › von Claudia Girnuweit
- 90** Die digitale Versicherung – Was steht auf der Agenda der Branche?
› Interview mit Walter Capellmann und Reggy de Feniks, Digital Insurance Agenda
- 92** AssCompact Gewerbe-Symposium › Vorbericht › von Sabine Greiner, AssCompact

Steuern & Recht

94 News

- 100** Know-how aus und vom VDVM › Thema: Reflexionen zu § 48c VAG (E)
› von Dr. Hans-Georg Jenssen, VDVM
- 102** BU-Urteil: Das Problem der konkreten Verweisung
› von Rechtsanwalt Björn Thorben M. Jöhnke

6 Veranstaltungen

14 Bücher

106 Impressum

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

»»»»»»»»»» Bitte beachten Sie den in dieser Ausgabe enthaltenen Beileger der Mannheimer Versicherung AG sowie den Flyer zum AssCompact Gewerbe-Symposium.

Gemischte Stimmung beim Branchentreffpunkt der Investmentwelt

(ac) Der FONDS professionell KONGRESS war auch 2017 einer der größten Treffpunkte der deutschen Investmentbranche. Rund 6.000 Besucher nutzten im Congress Center Rosengarten in Mannheim die Möglichkeit zum persönlichen Austausch sowie zur Information an den Ständen der Aussteller oder in den mehr als 200 Expertenvorträgen. Den Auftakt für Letztere machte in diesem Jahr Karl-Theodor zu Guttenberg. Für den ehemaligen Bundesminister ist 2017 eine Zeitenwende, die auch auf die Finanzbranche massive Auswirkungen haben werde. Für Investoren werde 2017 daher kein leichtes Jahr.

Einigkeit in Sachen Aktien

Die herausfordernde Lage bestätigten auch die teilnehmenden Experten des traditionellen Sauren-Fondsmanagergipfels: Olgerd Eichler, Bert Flossbach, Peter E. Huber und Klaus Kaldemorgen waren sich selten einig über aktuelle Themen und Entwicklungen sowie Anlagechancen an den Finanzmärkten. Nur in einem Punkt herrschte bei dem Quartett Ei-



Die Besucher des Fonds kongresses nutzen auch 2017 die Möglichkeit, sich an den Ständen der Aussteller zu informieren und auszutauschen.

nigkeit: dass Aktien steigen werden. Für einen vollen Saal sorgte am zweiten Tag insbesondere Randi Zuckerberg. Die Zuckerberg-Media-Chefin und ältere Schwester des Facebook-Gründers Mark Zuckerberg zeigte an interessanten Praxisbeispielen, wie sich Berater neue Technologietrends zunutze machen können, um ihr Unternehmen voranzubringen.

Forum V: Außergerichtliche Streitbeilegung – Pflicht oder Chance für die Assekuranz?

(ac) Im Rahmen der Forum-V-Trends-Veranstaltungsreihe referierte Mitte Februar in Nürnberg Prof. Dr. Günter Hirsch, Ombudsmann für Versicherungen und ehemaliger Präsident des Bundesgerichtshofes. Vor über 50 interessierten Zuhörern wurde unter Moderation von Prof. Dr. Nadine Gatzert, Inhaberin des Lehrstuhls für Versicherungswirtschaft und Risikomanagement an der FAU Erlangen-Nürnberg, das Thema „Außergerichtliche Streitbeilegung: Pflicht oder Chance für die Assekuranz?“ diskutiert.

Verbraucherschlichtungsstelle als Chance

Seit inzwischen 15 Jahren steht Versicherungsnehmern eine Verbraucherschlichtungsstelle zur Verfügung. Sie soll nicht als Störfaktor im Tagesgeschäft bei Kundenbeschwerden angesehen, sondern vielmehr als Chance genutzt werden, um eine gute und langfristige Kundenbeziehung aufzubauen. Prof. Dr. Günter Hirsch verwies in seinem Vortrag auf betriebswirtschaftliche Untersuchungen, wonach positive Erfahrungen des Kunden, insbesondere im Beschwerdefall, den ökonomischen Kundenwert signifikant erhöhen. Unzufriedene Versicherungs-



Im Hirsvogelsaal des Tucherschlosses in Nürnberg referierte Prof. Dr. Günter Hirsch vor interessierten Zuhörern aus Politik, Wissenschaft und Wirtschaft.

nehmer hingegen können dem Unternehmen nachhaltig schaden. Eine Auswertung der jährlich etwa 20.000 Beschwerden, die den Versicherungsombudsmann erreichen, könnte der Branche maßgeblich zur Schwachstellenanalyse und als Erkenntnisquelle für das interne Qualitätsmanagement dienen. In einer Diskussionsrunde sowie beim abschließenden Get-together gab es die Möglichkeit, sich auszutauschen und das Thema intensiv zu diskutieren.



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
- Garantiert 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

MLP schafft neue Verantwortlichkeiten im „Hochschulsegment“



Matthias Laier

(ac) Die MLP Gruppe hat Matthias Laier zum 01.03.2017 als Bereichsvorstand ernannt. In dieser neu geschaffenen Position sind standortübergreifend sämtliche Aktivitäten von MLP im Hochschulsegment gebündelt. Ziel dieser Fokussierung ist es Unternehmensangaben zufolge, die Gewinnung von Neukunden und jungen Beratern weiter zu beschleunigen.

Matthias Laier berichtet in seiner neuen Funktion direkt an den MLP-Vorstandsvorsitzenden Uwe Schroeder-Wildberg. Neben dem neu ernannten Bereichsvorstand sind weiterhin vier regionale Bereichsvorstände für alle Geschäftsstellen außerhalb des Hochschulsegments zuständig.

BNY Mellon IM erweitert Vertrieb



Christian D'Amico

(ac) Mit Christian D'Amico verstärkt BNY Mellon Investment Management sein deutsches Vertriebsteam am Standort Frankfurt am Main. In seiner neuen Position als Director Institutional & Wholesale Sales betreut Christian D'Amico sowohl institutionelle als auch Wholesale Kunden. Zuletzt war D'Amico als Director of Institutions Germany & Austria bei Janus Capital

für den Markenaufbau und die Betreuung von institutionellen und Wholesale-Kunden verantwortlich.

Deloitte holt Versicherungsexperten an Bord



Dr. Kurt Mitzner

(ac) Der Versicherungsexperte Dr. Kurt Mitzner ist zum 01.02.2017 als Partner zu Deloitte gewechselt. Die Gesellschaft investiert fokussiert in die Versicherungsbranche, die aufgrund von Regulierung und Digitalisierung vor einem Umbruch steht. Mitzner soll diese Marktveränderungen gemeinsam mit dem Deloitte-Versicherungsteam begleiten und strategisch mitgestalten.

Dr. Kurt Mitzner war unter anderem Assistent des Finanzvorstands und Leiter der internationalen Strategieabteilung bei der ERGO Versicherungsgruppe. Später wechselte er zur HSBC, um dort als Senior Banker die Financial Institutions Group in Deutschland und Österreich mit aufzubauen. Zuletzt war er sechs Jahre als Partner bei PricewaterhouseCoopers und dort Insurance Markets Leader.

FRANKFURT-TRUST verteilt Zuständigkeiten neu



Wolfgang Marx

(ac) Wolfgang Marx ist bereits zum Jahreswechsel in die Geschäftsführung der FRANKFURT-TRUST Investment-Gesellschaft mbH berufen worden. Dort hat er nun die Aufgabe des Chief Operating Officers (COO) inne. Mitte Januar ist Frank-Peter Martin aus der Geschäftsführung der FRANKFURT-TRUST ausgeschieden. Seine Zuständigkeit für das Portfoliomanagement hat nun der Sprecher der Geschäftsführung, Karl Stäcker, übernommen.

Vorstandswechsel beim AfW-Verband



Matthias Wiegel

(ac) Seit 01.02.2017 ist Matthias Wiegel neu im Vorstand des Bundesverband Finanzdienstleistung AfW und dort für den Bereich „Mitgliedsbetreuung/strategische Partnerschaften“ zuständig. Der langjährige AfW-Vorstand Carsten Brückner ist aus gesundheitlichen Gründen zurückgetreten. Er will sich zukünftig mehr seiner eigenen selbstständigen Tätigkeit zuwenden, aber nach seiner Genesung auch dem AfW wieder aktiv zur Seite stehen.

Matthias Wiegel war als Vertriebsvorstand für den Aufbau der Skandia Lebensversicherungs AG in Deutschland verantwortlich. Im Anschluss leitete er bei der UBS AG als Managing Director den Vertrieb der Fondsprodukte in Frankfurt/Main und Zürich und war dann Vertriebsvorstand Deutschland für die Standard Life Versicherung.

Basler beruft Julia Wiens in den Vorstand



Julia Wiens

(ac) Zum 01.02.2017 ist Julia Wiens in den Vorstand der Basler Versicherungen berufen worden. Sie leitet das Ressort Finanzen/Kapitalanlagen. Bislang verantwortete

sie den Bereich Risikosteuerung der Basler Versicherungen. Von Januar 2014 bis März 2016 war Julia Wiens verantwortliche Aktuarin bei der Basler Sachversicherungs-AG und von Oktober 2009 bis Juni 2014 Bereichsleiterin Aktariat Nichtleben bei den Basler Versicherungen. Sie startete ihre Karriere 1994 bei der Securitas Gilde Lebensversicherung in Bremen, die 2003 mit der Basler Deutschland zusammengeführt wurde. Die Berufung steht noch unter dem Vorbehalt der BaFin-Genehmigung.

Personelle Weichenstellungen bei der HanseMerkur Reiseversicherung



Johannes Ganser

(ac) Die HanseMerkur Reiseversicherung AG (HMR) hat sich zum 01.03.2017 personell neu aufgestellt: Der derzeitige Bereichsdirektor Touristik, Johannes Ganser, hat als Chief Sales Officer zusätzlich die Verantwortung für die europäischen Märkte übernommen. Ganser soll sich schwerpunktmäßig dem Ausbau des in- und ausländischen Veranstalter-, Reisebüro- und Onlinevertriebs sowie der Erschließung weiterer Märkte und Vertriebskanäle widmen. Er ist direkt Dr. Andreas Gent, Vorstandsmitglied der HanseMerkur Versicherungsgruppe, unterstellt.

Als neuer Vertriebsdirektor Touristik Deutschland hat Thorsten Tschirner, der von der Hamburg Tourismus GmbH (HHT) zur HanseMerkur gewechselt ist, die Verantwortung für den touristischen Vertrieb in Deutschland übernommen. Neue Vertriebsdirektorin Online & International Sales ist Vera Scheuermann.

Anzeige

HALLESCHE
Private Krankenversicherung

DREIFACH EINFACH
Zahnschutz kann so unkompliziert sein.



Überraschend einfach & gut. Die neuen Zahntarife der HALLESCHE!

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



Dr. Peters Group beruft neuen Geschäftsführer



Markus Koch

(ac) Ende Januar ist Markus Koch in die Geschäftsführung der Dr. Peters Group berufen worden. Die Bereiche Finanzen, Controlling, Rechnungswesen, Steuern,

Unternehmensplanung, Personal und IT fallen nun in seine Verantwortung.

Vor seiner Tätigkeit für die Dr. Peters Group war Markus Koch von 2003 bis 2013 Finanzvorstand der DIC Asset AG und anschließend von 2013 bis zuletzt Chief Financial Officer (CFO) der Aurelis Real Estate.

Neuer Head of Institutional bei Allianz Global Investors



Arne Tölsner

(ac) Die Allianz Global Investors hat seit dem 01.01.2017 mit Arne Tölsner eine neue Führung des institutionellen Geschäfts in Deutschland und Österreich. Als

„Head of Institutional Germany & Austria“ ist er verantwortlich für den Vertrieb und das Client Account Management für institutionelle Kunden und leitet Einheiten, die auf die betriebliche Altersvorsorge spezialisiert sind. Arne Tölsner ist bereits seit dem Jahr 2001 im Unternehmen und hatte zuvor eine international ausgerichtete Position inne: als Global Head of Product Specialists an der für den Beratungserfolg wichtigen Schnittstelle zwischen Portfoliomanagement und Vertrieb. Die Produktspezialisten hatte Tölsner in den letzten Jahren aus unterschiedlichen Unternehmensbereichen zu einer globalen Einheit vereint. Vor dieser Rolle war Tölsner auf verschiedenen Positionen im Portfoliomanagement und Vertrieb unter anderem in Dubai und Hong Kong eingesetzt.

Hyperion möchte deutsches Geschäft ankurbeln



Gert Schloßmacher

(ac) Die internationale Versicherungsgruppe Hyperion, unter deren Dach sich die Gesellschaften Howden, RKH Specialty und RKH Reinsurance sowie der Assuradeur DUAL versammeln, hat Gert Schloßmacher zum Geschäftsführer der Broker-Holding in Deutschland ernannt. Die Maklerspezialisten von Euroassekuranz, Himmelseher, Howden Caninenberg und Howden Germany (ehemals Hendricks & Co. GmbH) führen gemeinsam die Maklergeschäfte der Gruppe in Deutschland. Schloßmachers Aufgabe besteht darin, die deutschen Geschäfte zu stärken sowie Synergien und neue Marktchancen auszuschöpfen. Zudem soll er die Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen unterstützen.

FERI: Verstärkung für institutionelles Geschäft

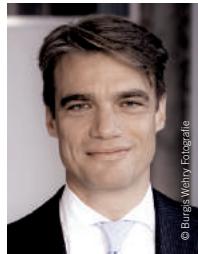


Marc Lennertz

(ac) Seit Ende 2016 verstärkt Marc Lennertz den Vertrieb an institutionelle Kunden bei der FERI Trust GmbH. Ihm obliegt nun die Verantwortung für die Erweiterung der Geschäftsbeziehungen der FERI mit Privatbanken, Sparkassen und Genossenschaftsbanken in Deutschland.

Marc Lennertz war seit 2008 als Bereichsleiter der Frankfurter Volksbank verantwortlich für das Private Banking, die eigene Vermögensverwaltung und die Wertpapierberatung samt Produktauswahl der Gesamtbank. In vorherigen Funktionen war er bei der Deutschen Bank unter anderem als regionaler Leiter Investmentbereich und Leiter Private Banking beschäftigt.

Geschäftsführerwechsel bei Hamburg Trust



Dr. Georg Reul

(ac) Dirk Hasselbring, seit 2011 Vorsitzender der Geschäftsführung beim Hamburger Immobilien-Investmentmanager Hamburg Trust, hat das Unternehmen verlassen. Den Vorsitz der Geschäftsführung übernimmt Dr. Georg Reul.

Dr. Georg Reul war zuvor in verschiedenen Top-Management-Positionen an der Schnittstelle von Kapitalmarkt und Asset Management tätig, zum Beispiel als Vorstand der IVG Immobilien AG. Anschließend war er Vorstand des Immobilienprojektentwicklers Frankonia Eurobau AG, Vorsitzender der Geschäftsführung des Fondsspezialisten KGAL GmbH & Co. KG und zuletzt im Management von Peakside Capital beschäftigt.

Sie geben alles. Wir geben alles für Sie: Die Dienstunfähigkeits- versicherung für Beamte.

Spezialist für den Öffentlichen Dienst.



Die Dienst- und Berufsunfähigkeitsversicherung der DBV
bietet Schutz von Anfang an – komme, was wolle.

- ✓ Bedarfsgerechter Dienstunfähigkeitsschutz speziell für Beamte
- ✓ Höhe der Dienstunfähigkeitsversicherung an Lebenssituation anpassbar
- ✓ Auch die Teil-Dienstunfähigkeit ist absicherbar
- ✓ Individueller Vorsorge-Check und Angebot unter www.od-navigator.de

Als Spezialversicherer exklusiv für den Öffentlichen Dienst
geben wir alles für Sie – mit maßgeschneiderten Service-
lösungen für Makler.

Mehr Informationen:
www.AXA-Makler.de



Empfohlen vom



Eine Marke der AXA Gruppe



Gothaer beruft neuen Marketingleiter



Dr. Gunnar Görts

(ac) Dr. Gunnar Görts übernimmt zum 01.04.2017 die Leitung der Marketingabteilung der Gothaer. Er zeichnet dann für den gesamten Markenauftritt des Unternehmens, für Kampagnen sowie Verkaufsförderung und Weiterbildung im Vertrieb verantwortlich. In seiner neuen Funktion berichtet Görts direkt an den Vorstand Vertrieb und Marketing, Oliver Brüß.

Der promovierte Wirtschaftswissenschaftler und Betriebswirt Dr. Gunnar Görts blickt auf fast 20 Jahre Erfahrung im Bereich Marketing zurück, davon viele Jahre in der Versicherungsbranche. Er war zuletzt Leiter Bildung und Verkaufsförderung bei der ERGO Group. Görts folgt auf Gerd Lindenburger, der das Unternehmen Ende 2016 verlassen hat, um sich einer neuen Herausforderung zu stellen. Er hatte den Marketingbereich seit 2008 geleitet.

Neuer Sprecher der Geschäftsleitung bei Hauck & Aufhäuser



Michael Bentlage

(ac) In einer außerordentlichen Hauptversammlung wurde Michael Bentlage Anfang Februar zum persönlich haftenden Gesellschafter und Sprecher der Geschäftsleitung von Hauck & Aufhäuser berufen. Er ist seit 2009 Partner bei Hauck & Aufhäuser und in der Geschäftsleitung für die Kerngeschäftsfelder Asset Servicing und Financial Markets verantwortlich. Bentlage soll gemeinsam mit Fosun, dem neuen Mehrheitsaktionär von Hauck & Aufhäuser, die Internationalisierung der Bank vorantreiben.

Mehrere Vorgängerstationen

Der diplomierte Wirtschaftsmathematiker Bentlage war vor seiner Tätigkeit bei Hauck & Aufhäuser von 2002 an Mitglied der Geschäftsführung der BayernInvest Kapitalanlagegesellschaft und zuvor von 2000 bis 2002 Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung von Activest Investment. Von 1994 bis 1997 war er bei der Bayerischen Hypotheken- und Wechselbank tätig, unter anderem als Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung. Seinen beruflichen Werdegang begann Bentlage bei Trinkaus Capital Management, woran sich 1992 eine Tätigkeit bei der Allianz KAG in München anschloss.

Standard Life Investments erweitert Nachhaltigkeitsteam

(ac) Standard Life Investments bekommt mit Deborah Gilshan einen „Governance and Stewardship Director“ ins Team für das Investieren nach ökologischen, sozialen und Corporate-Governance-Kriterien. Sie wird an Euan Stirling, Head of Stewardship & ESG Investment, berichten und die Kriterien von guter Unternehmensführung weiter in den allgemeinen Investmentprozess des britischen Fondsanbieters integrieren. Gilshan kommt von RPMI, wo sie bis Ende März als Head of Sustainable Ownership verantwortlich ist für die nachhaltigen Investmentstrategien der Pensionskasse von British Rail. Sie wird im Mai 2017 zu Standard Life Investments stoßen.

Führungswechsel im Bankhaus Sal. Oppenheim

(ac) Dr. Heiner Arnoldi ist seit 01.03.2017 Vorstandsmitglied des Bankhauses Sal. Oppenheim. Er verantwortet in dieser Funktion das ganzheitliche Beratungsangebot für Familienunternehmer und Immobilieninvestoren, den Personalbereich sowie den Abschluss der juristischen Aufarbeitung vergangener Sachverhalte. Seit 2007 bei Sal. Oppenheim, war Arnoldi mit der Leitung des Real Estate Investment Bankings und später mit dem Investment Banking und Sonderprojekten betraut. Im April 2012 übernahm er die Verantwortung für den Geschäftsbereich Legacy und wurde im Jahr darauf in die erweiterte Geschäftsleitung berufen. Bei Redaktionsschluss stand die Bestellung von Dr. Heiner Arnoldi noch unter dem Vorbehalt der Zustimmung der Aufsichtsbehörden.

Marco Hauschildt, seit April 2016 Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung von Sal. Oppenheim und dort zuständig für das Privatkundensegment, ist seit 01.03.2017 Generalbevollmächtigter des Bankhauses, und Alexander Pick, bisher als Mitglied der erweiterten Geschäftsführung von Sal. Oppenheim für strategische und institutionelle Kunden zuständig, ist Mitte Februar 2017 aus dem Bankhaus ausgeschieden, um sich einer neuen beruflichen Herausforderung zu stellen.

OVB Vermögensberatung erhält neue Führungsspitze

(ac) Der Aufsichtsrat der OVB Holding hat den bis zum 31.12.2017 laufenden Vertrag des Vorstandsvorsitzenden Mario Freis um fünf Jahre verlängert. Der 41-Jährige ist seit 2010 Mitglied des Holdingvorstands. Seit Februar 2016 steht er an der Spitze des Konzerns. Auch der Vertrag mit Vorstandsmitglied Thomas Hücker, der für Konzern-IT, Prozessmanagement und Personal verantwortlich zeichnet, wurde bis zum 31.12.2020 verlängert. Zum dreiköpfigen Vorstandsteam der OVB Holding AG gehört außerdem Finanzvorstand Oskar Heitz, dessen Vertrag bis zum 31.12.2018 läuft. Er gehört dem Vorstand seit Gründung der Holding im Jahr 2004 an.

Neues Führungsteam für deutsche Tochter

Der Vorstand der deutschen Tochtergesellschaft OVB Vermögensberatung AG, bestehend aus Mario Freis, Thomas Hücker und Jürgen Kotulla, wird zum 01.04.2017 hingegen die operative Verantwortung an ein neues Vorstandsteam übergeben. Aus den eigenen Reihen rücken Frank Burow,

der den Bereich Finanzen und Operations als CFO/COO übernehmen wird, Christian Höfel als Vertriebsvorstand (CSO) und Marcus Oliva, der für die Bereiche Partner und Produkte (CPO) verantwortlich zeichnen wird, in den Vorstand der OVB Deutschland auf. Die drei Mitglieder des neuen Führungsteams verfügen über umfangreiche Erfahrungen in ihrem jeweiligen Verantwortungsbereich.

Neuer Marketingvorstand

Ebenfalls mit Wirkung zum April 2017 wird Jürgen Kotulla zum Bereichsvorstand Marketing/Kommunikation der OVB Holding AG bestellt. In dieser Position soll Kotulla die Marketingstrategie des OVB Konzerns weiterentwickeln. Der Bereich Online-Marketing gewinnt international für die vertriebliche Unterstützung der Finanzvermittler und die Positionierung des Unternehmens bei seinen Kunden immer größere Bedeutung. Die damit verbundenen Chancen und Potenziale will OVB nutzen.

Anzeige

The advertisement features a large, stylized logo 'FLEX&BEL' in black letters, with a red and black ribbon graphic integrated into the letter 'A'. Below the logo is a horizontal timeline represented by a grey bar with vertical tick marks. Two red rectangular boxes are placed on the timeline: one labeled 'Klassik' on the left and another labeled 'Fonds' on the right. In the top right corner, there is a white box containing the 'ALTE LEIPZIGER' logo with the tagline 'ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.' and a small red graphic above the text.

**Klassische Rente oder Fondsrente?
Warum entscheiden, wenn beides jederzeit möglich ist?**

Mit AL_RENTETM mischen die Kunden ihren eigenen Anlagemix.



Autor: Wolfgang Sauer
Verlag: Verlag Versicherungswirtschaft
Umfang: 136 Seiten
Preis: 39,99 Euro
ISBN: 978-3-89952-909-8

Die geförderte Altersvorsorge

Grundlagen und Praxis

Das Thema der ergänzenden privaten und beruflichen Altersvorsorge ist von enormer Bedeutung. Dabei ergeben sich nicht nur für Verbraucher viele Fragen, etwa nach den verschiedenen Möglichkeiten einer Zusatzversorgung und nach der Förderung. In der Reihe Grundlagen und Praxis widmet sich nun ein Band der staatlich geförderten Altersvorsorge. Das Buch richtet sich sowohl an Auszubildende in der Versicherungsbranche als auch an Quereinsteiger ohne versicherungswirtschaftlichen Hintergrund sowie an alle Interessenten, die sich einen Überblick über das Thema verschaffen wollen. Ausgehend vom 3-Schichten-Modell zur Altersabsicherung bietet der Autor Wolfgang Sauer relevantes Basiswissen zu Riester-Rente, Rürup-Rente, Direktversicherung etc. Sauer erläutert die Formen der staatlichen Altersvorsorge und ihre grundlegenden Merkmale. Im Buch sind alle wichtigen Gesetzestexte und Bedingungen berücksichtigt, außerdem listet ein Stichwortverzeichnis die wichtigsten Fachbegriffe zum Nachschlagen auf.



Autor: Beate Sander
Verlag: FinanzBuch Verlag
Umfang: 256 Seiten
Preis: 24,99 Euro
ISBN: 978-3-95972-028-1

Wie finde ich die besten Investmentfonds?

Vermögen aufbauen mit Aktienfonds

Anlegern und Sparern bieten Investmentfonds einige praktische Vorteile. Angesichts der Vielzahl von Produkten fällt es aber nicht immer leicht, sich zu orientieren und den passenden Fonds auszuwählen. Das gilt für Einsteiger ebenso wie für Profis. Wie auch unerfahrene Privatanleger den passenden Investmentfonds für die eigenen Bedürfnisse finden, erklärt Börsenexpertin Beate Sander. In ihrem Buch führt sie mehrere Kriterien an, die bei der Suche nach dem geeigneten Fonds helfen können. Die Autorin beschreibt alles Wissenswerte rund um Fonds, von den Arten über Auswahl, Streuung, Chancen und Rendite bis hin zu den Kosten. Sparer, die nicht viel Zeit und Geld in ihre Kapitalanlage investieren können, finden praktische Informationen und Beispiele. Ein Baustein-Aufbaumodell und Musterdepots für sicherheitsbewusste, erfolgsorientierte und risikofreudige Anleger sollen bei der Auswahl unterstützen. Zur Überprüfung des eigenen Wissens enthält der Ratgeber Schnelltests mit Lösungen.



Autor: Dirk Schmidt
Verlag: Amade Verlag
Umfang: 156 Seiten
Preis: 14,95 Euro
ISBN: 978-3-9815194-8-8

Du bist das Produkt

Erfolgreich verkaufen in 8 Schritten

Dirk Schmidt ist ein gefragter Experte für Motivation und innere Einstellung als Basis für erfolgreiches Verkaufen. Er blickt auf eine 20-jährige Verkaufs- und Vertriebspraxis zurück. Der Autor hält nichts von der Forderung, ein Produkt brauche ein Alleinstellungsmerkmal als Grundlage für den Verkauf. Für Dirk Schmidt zählen für einen erfolgreichen Verkauf Persönlichkeit und Empathie, wie er in seinem Buch erläutert: „Du bist das Produkt“ – der Titel ist Programm. Entscheidend für den Erfolg sei allein die Fähigkeit des Verkäufers, andere Menschen emotional zu erreichen. Anhand von acht praxisorientierten Schritten erläutert Dirk Schmidt, wie Verkäufer ihre Kunden emotional ansprechen können. Der Autor zeigt, wie man mit geschickter Kommunikation herausfindet, was der Kunde wirklich will, und gibt Tipps, wie Einwände von Vorwänden zu unterscheiden sind.

„Ich habe den KrebsAirbag,
weil die Diagnose jeden unerwartet
treffen kann.“



Das bietet das neue
Produkt der IDEAL:

- finanzielle Absicherung
- hervorragende Therapie
- optimale Regeneration
- Sicherung der Lebensqualität

Das Thema Krebs betrifft uns alle. Der IDEAL KrebsAirbag ist ein neues Angebot, das bedarfsgerecht jeden vor den finanziellen Folgen einer Krebserkrankung schützt.

Wir helfen Ihnen, Ihre Kunden einfach, effektiv und digital anzusprechen. Rufen Sie dafür jetzt unsere Vertriebshotline an: 030/25 87-261. Besuchen Sie auch unsere Website: mein-krebsairbag.de

Mein KrebsAirbag

Der Schutz der IDEAL Versicherung im Krebsfall.

IDEALER kann man sich nicht absichern.

IDEAL
Versicherung

Youngcom-Studie: Jugendliche erkennen Notwendigkeit von Versicherungen

(ac) Zwei Youngcom-Studien zufolge sind sich die Altersgruppen der 13- bis 20-Jährigen und der 21- bis 29-Jährigen mit einer Mehrheit von knapp zwei Dritteln einig: Versicherungen braucht man im Leben einfach. Dass Versicherungen gut absichern, diese Erfahrung hat immerhin schon knapp die Hälfte der Jugendlichen und über ein Drittel der jungen Erwachsenen gemacht. Bei der Frage, was die jeweiligen Altersgruppen allgemein über Versicherungen denken, rangiert die Einschätzung, dass Versicherungen im Schadenfall gut und schnell helfen, bei den Jugendlichen mit knapp einem Drittel der 13- bis 20-Jährigen auf Platz 3. Diese Meinung findet sich bei den 21- bis 29-Jährigen nicht unter den Top 3, sondern erst abgeschlagen auf dem 6. Rang. Auf Rang 3 landet bei den jungen Erwachsenen dafür mit einer Nennung von über einem Drittel die Meinung, Versicherungen seien zu teuer.

Thema Altersvorsorge: Ungenutztes Potenzial

Dass besonders beim Thema Altersvorsorge noch viel ungenutztes Potenzial schlummert, verdeutlicht auch das Kapitel der beiden Studien, das nach der Meinung zur privaten Altersvorsorge fragt. Im Jugendlichen- und Jungen-Erachsenen-Alter scheint die Zeit, für die vorgesorgt werden soll, noch in sehr weiter Ferne. Lediglich knapp zwei Fünftel der 21- bis 29-Jährigen halten die private Altersvorsorge für so wichtig, dass sie dafür bereits etwas unternommen haben. Nahezu ebenso viele geben in der Befragung immerhin an, dass sie sich für das Thema interessieren, sich informieren und etwas unternehmen wollen. Unter den Jugendlichen hat ein knappes Viertel bereits etwas in Sachen private Altersvorsorge unternommen – und die Hälfte der Befragten 13- bis 21-Jährigen interessiert sich für das Thema und möchte sich darüber informieren, um etwas in die Wege zu leiten.

Gothaer Anlegerstudie: Bürger kritisieren Niedrigzinspolitik

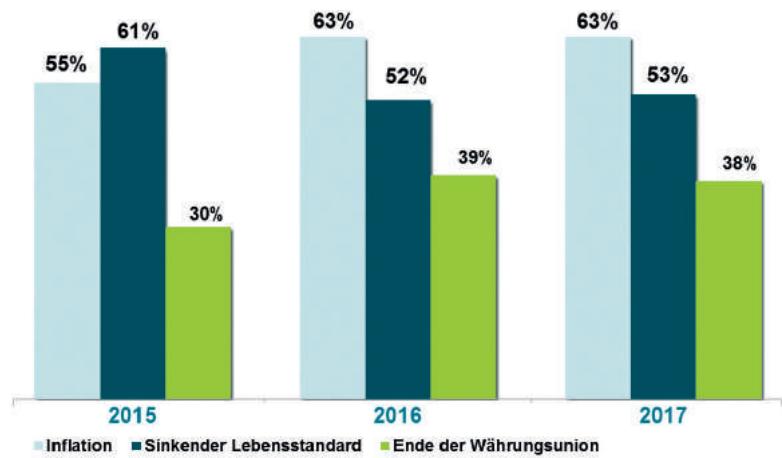
(ac) Bei der Geldanlage setzen die Deutschen nach wie vor in erster Linie auf Sicherheit, wenn auch mit leicht sinkender Tendenz. Das ergibt eine repräsentative Studie zum Anlageverhalten der Deutschen, die die Gothaer Asset Management AG (GoAM) von der forsa Politik- und Sozialforschung durchführen ließ. Demnach ist für 52% der Bundesbürger Sicherheit nach wie vor das entscheidende Kriterium bei der Geldanlage, im Vorjahr waren es mit 54% allerdings noch etwas mehr. Flexibilität wünschen sich 32%, eine hohe Rendite ist für 9% wichtig.

Die Kritik an der Niedrigzinspolitik der EZB wird der Studie zufolge lauter: Mittlerweile halten 56% der Befragten diese Strategie für ein untaugliches Mittel, um den Problemen im Euro-Raum zu begegnen. 2016 waren es noch 10% weniger. Die Zustimmung zu dieser Politik ist auf 34% gesunken, 2016 befürworteten noch 43% der Deutschen diesen Kurs.

Angst vor Inflation auf hohem Niveau

Die anhaltende Verunsicherung der Anleger zeigt sich auch bei der Angst vor einer Inflation, die sich seit Jahren auf einem hohen Niveau bewegt. 63% der Befragten befürchten aktuell, dass es zu einem starken Preisanstieg und zu einer Entwertung der

Sorgen und Befürchtungen beim Thema Geld und Geldanlage



Quelle: Gothaer Asset Management AG

Geldanlagen kommt, 2016 waren es ebenfalls 63%, 2015 nur 55%. Die Sorge um einen sinkenden Lebensstandard hegen über alle Altersgruppen 53% der Deutschen, unter den 30- bis 44-Jährigen befürchten sogar 70%, dass ihre Geldanlagen später nicht ausreichen, um ihren jetzigen Lebensstandard zu halten. Die Angst vor einem Auseinanderbrechen der Eurozone ist trotz angekündigtem Brexit mit 38% nicht größer geworden (Vorjahr 39%).

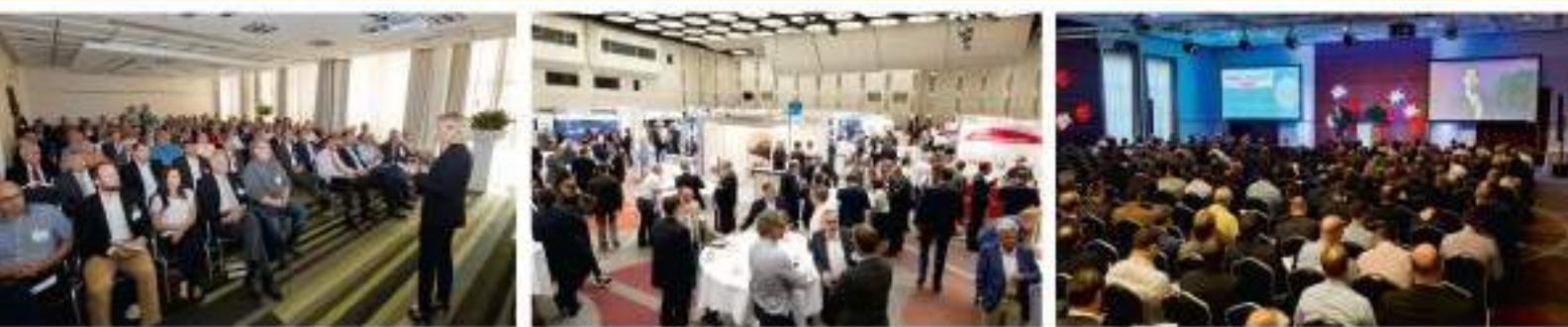
Forum betriebliche Versorgung

28.06.2017
ICS Messe
Stuttgart

AssCompact
WISSEN



Erleben Sie kompaktes Wissen!



Aktuelle Informationen unter: www.asscompact-wissen.de

Allianz
(Haftpflichtversicherung AG)

Allianz
Pflege & Lebensversicherung AG

ALTE LEIPZIGER
Private Krankenversicherung AG

Medientheke
new definition

CAMPUS
INSTITUT

CONDOR
Vertriebspartner für Versicherungen

CONSAL
MediaService GmbH

C
Die Continenteis

Deutsche
Makler
Akademie

eeasy Logon
ein Logon für alle Anwendungen

ebase

HALLESCHÉ
www.hallesche.de

helvetia
Im Namen Pfeiffer

INSTITUT
Lehre und Praxis

NÜRNBERGER
Versicherungen

RHV

iSDK
Software
Development

Die Stuttgarter
Die Versicherung für Unternehmen

SwissLife

Württembergische
Der Platz in der Brücke

xbAV

ZURICH

AssCompact TRENDS I/2017

IDD-Referentenentwurf mangelhaft – Vertriebsstimmung sackt ab

(ac) Das Stimmungsbild der Makler und Mehrfachvertreter ist durch den Referentenentwurf zur IDD-Umsetzung getrübt. Die aktuelle AssCompact TRENDS-Studie zeigt auf, welche Themen aus Maklersicht bei der IDD-Umsetzung am wichtigsten sind.

Kaum ein Tag ist seit der Veröffentlichung des IDD-Referentenentwurfs am 21.11.2016 vergangen, ohne dass darüber heftig diskutiert wurde. Mittlerweile wurde der Entwurf am 18.01.2017 im Bundeskabinett mit diversen Änderungen beschlossen und ins parlamentarische Gesetzgebungsverfahren gegeben. Neben Vertretern von Verbänden, Pools und Versicherungsgesellschaften haben auch Juristen und Wissenschaftler den IDD-Entwurf und dessen Konsequenzen beurteilt. Mit der aktuellen Studie AssCompact TRENDS I/2017 kommen nun die Versicherungsmakler direkt zu Wort und verdeutlichen ihre Meinung zu unterschiedlichen Facetten des IDD-Entwurfs.

Traditionell werden in der TRENDS-Studie neben dem Sonderthema „IDD“ natürlich auch wieder die Anbieterfavoriten der Makler in 30 Produktlinien und die Vertriebsstimmung analysiert, wie in nebenstehender Tabelle aufgelistet.

Makler nehmen Arbeit der Verbände nur wenig wahr

Laut Befragung beklagen knapp 75% der unabhängigen Vermittler „die Versicherungsmakler haben keine Lobby“, und das, obwohl sie mit 85,1% der Meinung sind, dass die geplante IDD-Umsetzung unverhältnismäßig in das Berufsbild des Versicherungsmaklers eingreift. Mit der Note 4,5 bewerten die Makler den IDD-Referentenentwurf als mangelhaft und signalisieren somit deutlichen Handlungsbedarf. Die Vertretungsorganisationen der Vermittler haben zwar ihre Sichtweisen öffentlich kommuniziert und auch politische Wirkung erzielt, allerdings ohne die

Durchdringung im Maklermarkt. Denn die öffentlichen Stellungnahmen haben die Makler und Mehrfachvertreter nur teilweise wahrgenommen. Nur knapp die Hälfte hat die Stellungnahme des AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung e. V. zur Kenntnis genommen (45,3%), gefolgt von der Stellungnahme des GDV (39,5%), des BVK (33,3%) und des VDVM (29,1%). Alle weiteren Statements wurden noch seltener auf Maklerseite registriert. Die beste Note (1,95) erhält dabei die Stellungnahme von INVERS, allerdings kennen diese nur 7,1% der Vermittler.

Top-Anbieter aus Vermittlersicht

Einmalbeitrag-Lebens- bzw. Rentenversicherung

Platz 1 Allianz (1)

Platz 2 Canada Life (3)

Platz 3 Standard Life (12), VOLKSWOHL BUND (4)

Indexgebundene Rentenversicherung (NEU)

Platz 1 Allianz (-)

Platz 2 Stuttgarter (-), VOLKSWOHL BUND (-)

Platz 3 -

Dread Disease

Platz 1 Canada Life (1)

Platz 2 NÜRNBERGER (3)

Platz 3 Gothaer (4)

Sterbegeldversicherung (NEU)

Platz 1 MONUTA (-)

Platz 2 IDEAL (-)

Platz 3 LV 1871 (-)

Unfallversicherung

Platz 1 InterRisk (2)

Platz 2 Haftpflichtkasse Darmstadt (1)

Platz 3 VHV (3)

Neben dem Sonderthema „IDD“ führt die aktuelle Studie „AssCompact TRENDS I/2017“ auch wieder die Top-Anbieter pro Produktlinie auf. Die obige Abbildung gibt einen Überblick über ausgewählte Produktlinien, wobei die jeweiligen Platzierungen der Anbieter des vorherigen vierten Quartals in Klammern dargestellt sind. Mit den AssCompact TRENDS I/2017 wurden mit den indexgebundenen Rentenversicherungen und der Sterbegeldversicherung zwei neue Produktlinien erstmalig abgefragt.

**Dr. Christian Durchholz,
Leiter Studien der bbg
Betriebsberatungs GmbH**

„Die Inhalte des IDD-Referentenentwurfs beschäftigen die Makler und Mehrfachvertreter intensiv, denn die potenziellen Auswirkungen sind enorm. Die Antworten der Umfrageteilnehmer komplettieren das Diskussionsfeld und liefern wichtige Erkenntnisse und Zahlen, um Argumente für und gegen den IDD-Referentenentwurf noch vor der finalen Gesetzgebung zu verstärken.“

Zwingenden Veränderungsbedarf hinsichtlich des Entwurfs sehen die unabhängigen Vermittler in der geplanten Beratungspflicht des Versicherers, obwohl ein Versicherungsmakler den Vertrag vermittelt hat (teilweise auch als Kundenabwerbungsklausel bezeichnet). Weiterhin fehlen rechtliche Definitionen, wie ein Vermittler das „bestmögliche Interesse“ des Kunden zu verstehen hat und was unter dem Begriff „Versicherungsanlageprodukt“ zu verstehen ist, insbesondere ob hierunter auch Klassik-Produkte zu verstehen sind. Mehrheitlich sind die Makler und Mehrfachvertreter auch der Meinung, dass der Entwurf klar die Ausschließlichkeitsorganisationen und die Honorarberater bevorzugt. 52,8% vermuten sogar, dass durch die IDD-Umsetzung viele Versicherungsmakler ihre Tätigkeit einstellen müssen. Lösungsansätze werden aus Maklersicht insbesondere in der Gleichstellung von Verbraucherzentralen und Verbraucherverbänden zu Versicherungsmaklern im Hinblick auf Qualifikation, Vermögensschadhaftpflicht und Haftung sowie die Entgängennahme von Honoraren bzw. Gebühren gesehen. Auch die Einführung einer Gebührenordnung für die Versicherungsberatung/-vermittlung gegen Honorar wird mehrheitlich befürwortet.

Ein Drittel hat Erfahrung mit Honoraren in der Beratung

Die IDD stärkt die Honorarberatung. Kein Wunder also, dass sich die Gedanken der Vermittler wieder vermehrt um die Themen Provision und Honorar drehen. Die Studie hat deshalb nach der Entwicklung auf diesem Gebiet gefragt.

Demnach wünschen sich aktuell 83% der unabhängigen Vermittler, dass Provisionen als Leitvergütung bestehen bleiben. Gleichzeitig erwarten immerhin 60,8% erheblichen Anpassungsbedarf bei den Courtagezusagen – beispielsweise müssten Bonifikationen, Staffelprovisionen und ähnliche Anreize für die Vermittlung bestimmter Tarife und unterschiedliche Courtagen für vergleichbare Tarife desselben Versicherers abgeschafft werden. Immerhin hat derzeit gut ein Drittel bereits Erfahrungen mit Honoraren in der Beratung gesammelt und beurteilt insbesondere die Zahlungsbereitschaften der Kunden für Honorare im Gewerbege schäft zufriedenstellend. Im Privatgeschäft fällt die Bewertung mit der Note 3,2 nur befriedigend aus. Im Zuge der Diskussion um die Einführung des im ersten IDD-Entwurf genannten Honorar-Versicherungsberaters (im Kabinettsentwurf ist nur noch der Versicherungsberater enthalten) geben 9,2% der Makler und Mehrfachvertreter an, dass sie sich vorstellen können als Honorar-Versicherungsberater zu arbeiten. Weitere 39,7% sind dabei unentschlossen und 51,2% lehnen die Tätigkeit als Honorar-Versicherungsberater ab. Die Relevanz der Honorarberatung wird nach Schätzung der Vermittler von aktuell 7,8% auf 23,2% in fünf Jahren jedoch deutlich zunehmen.

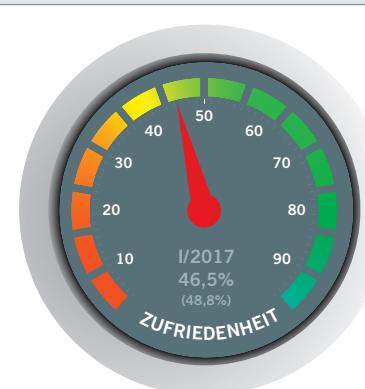
IDD drückt auch auf die Vertriebsstimmung

Meist erreichen die Werte der Vertriebsstimmung zum Jahreswechsel den Höhepunkt. Dieses Jahr verzeichnet der Vertriebstacho der AssCompact TRENDS allerdings einen kleinen Einbruch: Die Zufriedenheit verliert 2,3 Prozentpunkte und erreicht einen Wert von 46,5%. Die Motivation büßt 3,1 Prozentpunkte ein und weist einen Wert von 60,2% auf.

Zur Studie

An der quartalsweise durchgeführten Umfrage beteiligten sich 434 Makler und Mehrfachagenten. Ansprechpartner ist Florian Stasch (Tel. 0921 75758-38, E-Mail: stasch@bbg-gruppe.de). Alle weiteren AssCompact Studien können im Internet unter www.asscompact-studien.de bezogen werden. ■

Zufriedenheit und Motivation der Vermittler im ersten Quartal 2017



Die Tachonadel ergibt sich aus der jeweiligen Summe der Werte „trifft voll zu“ und „trifft zu“ bezüglich der Aussage „Ich bin zurzeit zufrieden.“



Die Tachonadel ergibt sich aus der jeweiligen Summe der Werte „trifft voll zu“ und „trifft zu“ bezüglich der Aussage „Ich bin zurzeit motiviert.“

VOLKSWOHL BUND: Riester-Rente mit Zusatzbaustein

(ac) Die VOLKSWOHL BUND Lebensversicherung a. G. bietet allen Vertriebspartnern seit Jahresbeginn neu klassifizierte und zertifizierte Riester-Produkte an, die nun auch serienmäßig und ohne Zusatzkosten mit dem Baustein Rente PLUS für einen integrierten Pflegeschutz ausgestattet sind.

Drei Riester-Konzepte hat der Dortmunder Maklerversicherer im Programm: die Riester-Rente Klassik modern, wahlweise mit Gutschrift der Überschüsse oder mit Indexbeteiligung, sowie Riester als fondsgebundene Rentenversicherung mit dynamischer Wertsicherung. Im vergangenen Jahr stieg die Zahl der neu abgeschlossenen Riester-Rentenverträge beim VOLKSWOHL BUND nach Angaben des Versicherers um über 30%.

AXA baut Berufsunfähigkeitsversicherung aus

(ac) Die AXA Lebensversicherung hat ihre Angebote zur Absicherung des Berufsunfähigkeitsrisikos erweitert. So zahlt beispielsweise die Arbeitsunfähigkeitsklausel Kunden, die langwierig erkrankt und damit zwar arbeitsunfähig, aber (noch) nicht berufsunfähig sind, schon die volle Berufsunfähigkeitsrente. Die AU-Klausel kann als zusätzlicher Baustein die Berufsunfähigkeitsversicherung ergänzen. AXA zahlt in diesem Fall bei mehr als sechsmonatiger durchgehender Arbeitsunfähigkeit die vereinbarte BU-Rente in voller Höhe, inklusive Beitragsbefreiung. Dazu ist lediglich ein Leistungsantrag zu stellen und eine entsprechende ärztliche Bescheinigung vorzulegen. Gezahlt wird die Rente für maximal 18 Monate während der Vertragsdauer.

Inklusive Infektionsschutzklausel

Zusätzlich schützt eine Infektionsschutzklausel für den Fall, dass Kunden ihren Beruf aufgrund gesetzlicher Vorschriften oder behördlicher Anordnung wegen einer Infektionsgefahr nicht mehr ausüben können und ein mindestens sechsmonatiges Tätigkeitsverbot haben.



Die Infektionsschutzklausel greift, wenn ein Versicherter seinen Beruf wegen Infektionsgefahr mindestens sechs Monate nicht ausüben kann.

Ammerländer baut Hausratversicherung aus

(ac) Die Ammerländer Versicherung hat ihre Hausratversicherung erweitert. Nun kann im Produkt Excellent auf Wunsch eine Konditionsdifferenzdeckung vereinbart werden. Der Excellent-Schutz beinhaltet nun zudem automatisch den Hausrat in Einliegerwohnungen, auch wenn sie vermietet sind. Zudem sind Schäden an Gefriergut auch infolge von technischem Geräteversagen versichert. Sowohl im Produkt Excellent als auch im Exclusiv-Schutz sind im Internet gekaufte und lokal abgespeicherte Musikdateien und Videos mitversichert. Gehen diese beispielsweise durch einen Brand verloren, weil das Notebook zerstört ist, greift die Hausratversicherung des Unternehmens. Auch Schäden durch Fehlalarm von Rauchmeldern sind abgedeckt. So können beispielsweise Kosten abgedeckt werden, die entstehen, weil die Feuerwehr die Wohnungstür aufbrechen musste.

Gothaer: Elektronische Gesundheitsprüfung für Pflegeprodukt

(ac) Die Gothaer Krankenversicherung bietet seit Kurzem im Pflegevergleichsrechner von ObjectiveIT (Levelnine) für das Gothaer-Pflegeprodukt MediPG einen vollständig digitalisierten elektronischen Antragsprozess inklusive elektronischer Unterschrift. Neu ist auch das Angebot einer elektronischen Gesundheitsprüfung. Wird der Antrag online eingereicht, führt der Vergleichsrechner nach Auswahl der gewünschten Gothaer-Tarife die dafür notwendige Gesundheitsprüfung mit direktem Votum durch. Anschließend kann der Antrag elektronisch unterschrieben und dann inklusive dokumentierter Gesundheitsprüfung online an die Gothaer versendet werden.

Barmenia: Neue IndexRenten für die bAV

(ac) Die Barmenia Lebensversicherung hat ihre Produktlinie in der betrieblichen Altersversorgung überarbeitet. Mit der Barmenia DirektRente Index (Direktversicherung) und der BÜKA Rente Index (Rückdeckungsversicherung für die Barmenia Überbetriebliche Unterstützungskasse e. V.) bietet das Wuppertaler Unternehmen für zwei Durchführungswege erstmalig eine indexbasierte Rentenversicherung an. Bei den Produkten kann jährlich die Wahl zwischen dem BarmeniaIndex D und dem BarmeniaIndex EU getroffen werden. Die exklusiven Barmenia-Indizes basieren auf dem Dax bzw. dem EuroStoxx 50. Daneben gibt es jährlich die Möglichkeit, die Indexbeteiligung mit einer sicheren Verzinsung zu kombinieren oder alternativ komplett die sichere Verzinsung zu wählen.

Verbindung von zwei Indizes

Die Option, beide Indizes zu kombinieren, soll die Abhängigkeit von der Entwicklung eines einzelnen

Index verringern. Entscheidet sich der Arbeitnehmer für die Indexpartizipation, ist er für die kommenden zwölf Monate an deren Wertentwicklung beteiligt.

Renditeobergrenze wird jährlich zum 01.04. neu festgelegt

Das Prinzip funktioniert mit einer monatlichen Renditeobergrenze, dem sogenannten Cap. Er wird für jeden Index jährlich zum 01.04. neu festgelegt und deckt jeden Monat die positiven Wertentwicklungen des Index. Die monatlichen Gewinne – maximal bis zum Cap – und Verluste des Index werden zu einem Jahresergebnis addiert, der sogenannten Indexrendite. Ist diese positiv, wird der Policienwert mit dieser Jahresrendite verzinst. Das Vertragsguthaben erhöht sich und wird gesichert. Liegt der Index zum Jahresende im Minus, wird das Ergebnis gleich null gesetzt. Das Vertragsguthaben bleibt unverändert. Eine Beitragsgarantie garantiert die 100%-ige Sicherheit der eingezahlten Beiträge.

Anzeige

Vorteile, die für IRIs sprechen

IRIs – Die Fondsrente

Unbesorgt in die Zukunft schauen



Rufen Sie an! Gerne informieren wir Sie ganz ausführlich über IRIs – Die Fondsrente der InterRisk.
Tel.: 0611-27 87 -381 oder -382

- Hohe Renditechancen
- Individuelle Kombination aus rund 100 Einzelfonds oder Auswahl aus 5 Fondspaketen:
- IRIs Verde
- IRIs ETF
- IRIs Vermögensverwaltende Fonds
- IRIs Classic Select
- IRIs easyfolio
- Todesfallschutz inklusive
- Hohe Flexibilität: Teilnahmen, Zuzahlungen, Beitragspausen uvm.
- Vielfältige Optionen:
 - Beitragsgarantie
 - Berufsunfähigkeitsschutz
 - Nettotarif
- Übersichtliche Verkaufsunterlagen



www.interrisk.de/iris.html

InterRisk

VIENNA INSURANCE GROUP

33,87
MILLIONEN

Voll- und Zusatzversicherungen gab es deutschlandweit 2016.

+1,3
PROZENT

stieg die Zahl der Zusatzverträge in Deutschland im Jahr 2016.

233
MRD. EURO

an Alterungsrückstellungen wurden 2016 von den Privaten Krankenversicherungen gebildet.

121.000
PERSONEN

entschieden sich 2016 für einen Wechsel von der GKV in die PKV.

33,56
MILLIONEN

PKV-Verträge (Voll- und Zusatzversicherungen) wurden 2015 verzeichnet.

-0,2
PROZENT

hatten die PKV-Vollversicherungen im Gegensatz dazu zu verbuchen.

219
MRD. EURO

betrugen die Alterungsrückstellungen in der Kranken- und Pflegeversicherung noch im Jahr 2015.

120.000
PERSONEN

wechselten dagegen im selben Jahr von der PKV zur GKV.

Zahlen zur Privaten Krankenversicherung 2016

(Quelle: Gesamtverband der Privaten Krankenversicherung e. V.; eigene Darstellung)

WFC „Keyperson“-Absicherung zahlt Einmalbeitrag statt Rente

(ac) Die Wunderlich Financial Consulting (WFC) GmbH hat gemeinsam mit Partnern in der Versicherungswirtschaft eine Absicherung von Schlüsselpersonen in Unternehmen entwickelt, mit der nicht nur schwere Erkrankungen oder der Verlust von Köperteilen versichert sind, sondern auch die Berufsunfähigkeit des Mitarbeiters. Tritt diese ein, zahlt der Versicherer einen Einmalbeitrag statt einer Rente. Das betroffene Unternehmen erhält somit sofort ausreichend finanzielle Mittel, die für den Ersatz der Schlüsselperson erforderlich sind, und kann ohne Verzögerung eine Lösung für die Aufrechterhaltung des Betriebs organisieren.

Anpassung der Versicherungssumme

Die Versicherungssumme wird jährlich abgefragt, sodass regelmäßige Anpassungen möglich sind, zum Beispiel, wenn sich das Gehalt der Schlüsselperson geändert hat. Mit einer Vorsorge-Checkliste, die Wunderlich Financial Consulting gemeinsam mit Finanzexperten und Steuerberatern entwickelt hat, können die wichtigsten Punkte zur Absicherung des Schlüsselpersonenrisikos überprüft werden.

HDI ergänzt Fondsauswahl um ETFs von iShares

(ac) Die HDI Lebenversicherung hat ihre Fondsauswahl ergänzt: Demnach können HDI-Kunden innerhalb der Rententarife TwoTrust Vario und TwoTrust Invest (Einmalbeitrag) neben dem bisherigen Investmentangebot nun zusätzlich auf eine ausgewählte ETF-Fondspalette zurückgreifen. Die Indexfonds liefert iShares, der ETF-Spezialist von BlackRock.

Zur neuen Auswahl gehören vier Aktien-ETFs, namentlich iShares DAX, iShares Core S&P 500, iShares Core MSCI World sowie der iShares Core MSCI Emerging Markets. Mit den Fonds iShares Core Euro Government Bond und iShares Euro Corporate Bond ergänzen je ein Staats- und ein Unternehmensanleihen-ETF das Angebot.

WORLD WIDE WEB

PASSWORD



Ihr Partner im Mittelstand.

Das Plus für mehr Datensicherheit. **Die Cyber-Police.**

Die Highlights der Cyber-Police:

- Im Schadenfall schnelle und unbürokratische Hilfe über unsere Experten-Hotline (Forensiker).
- Übernahme der Kosten für Ursachenermittlung, Behebung der Schadenursache und Rekonstruktion von Daten und Systemen nach einem Hackerangriff.
- Mitversicherung von Mehrkosten- und Ertragsausfällen aufgrund Betriebsunterbrechung.

Sprechen Sie Ihren Maklerbetreuer auf die Cyber-Police an oder besuchen Sie unsere Homepage:
wuertembergische-makler.de



würtembergische

Der Fels in der Brandung.

BU-Versicherung der Stuttgarter zahlt bei Arbeitsunfähigkeit

(ac) Die Stuttgarter Lebensversicherung a. G. hat zum Jahresbeginn die Berufsunfähigkeitsversicherung BU PLUS premium vorgestellt. Damit erhält der Kunde bereits bei längerer Arbeitsunfähigkeit eine Rentenzahlung.

Die neue Versicherungslösung richtet sich vor allem an gut verdienende Arbeitnehmer. Kunden reichen bei Arbeitsunfähigkeit ein ärztliches Attest ein, um ihre Rentenzahlung zu beantragen. Die Stuttgarter prüft dann innerhalb von zehn Arbeitstagen, ob eine Arbeitsunfähigkeit vorliegt. Gleichzeitig untersuchen die Experten des Versicherers, ob auch eine Berufsunfähigkeit vorliegen könnte, und informieren den Kunden, damit keine wertvolle Zeit verloren geht.

Absicherung bei AU, BU, Infektionsgefahr und Pflegebedürftigkeit

Die Stuttgarter zahlt die vereinbarte Rente bei Arbeitsunfähigkeit ab sechs Monaten, rückwirkend vom ersten Tag der Arbeitsunfähigkeit und bis zu 18 Monate. Ob Berufsunfähigkeit vorliegt, spielt für diese Zahlung keine Rolle. Der Kunde muss diese Leistung nicht zurückzahlen. Wenn der Versicherte aufgrund von Krankheit oder Unfall seinen Beruf nicht mehr wie gewohnt ausüben kann, zahlt ihm Die Stuttgarter eine gleichbleibende monatliche Berufsunfähigkeitsrente. Kann der Kunde aufgrund einer gesetzlichen Vorschrift oder einer behördlichen Verfügung seine Tätigkeit wegen Infektionsgefahr nicht mehr ausüben, zahlt Die Stuttgarter die vereinbarte Berufsunfähigkeitsrente. Auch wenn der Versicherte zum Pflegefall wird, erhält er die vereinbarte Berufsunfähigkeitsrente.

uniVersa erweitert die Konzepte der SBU und Kindervorsorge

(ac) Die uniVersa hat die Leistungen in ihrer selbstständigen Berufsunfähigkeitsversicherung (SBU) ausgebaut. Die neue SBU leistet bereits bei längerer Arbeitsunfähigkeit (AU). Wer seit vier Monaten krankgeschrieben ist und eine Bescheinigung vom Facharzt vorlegt, dass er voraussichtlich weitere zwei Monate arbeitsunfähig ist, erhält die volle versicherte BU-Rente. Die AU-Leistung wird rückwirkend zum Beginn der Arbeitsunfähigkeit und für bis zu 24 Monate gewährt. Zudem brauchen in der Zeit keine Beiträge bezahlt zu werden. Sollte sich während der AU-Dauer abzeichnen, dass eine BU vorliegt, kann jederzeit ein Antrag auf BU-Rente gestellt werden. Darüber hinaus hat die uniVersa unter anderem auch die Nachversicherungsgarantie erweitert, den Verzicht auf die abstrakte Verweisung vereinheitlicht und die Infektionsklausel auf alle Berufe ausgedehnt. Zudem besteht nun auch voller Leistungsanspruch bei Pflegebedürftigkeit. Die neue SBU hat zudem für verschiedene Zielgruppen, etwa für Beamte und Polizisten, spartenübergreifende Deckungskonzepte im Angebot.

Mehr Optionen bei Tip-Top Tabaluga

Auch an seinem Kindervorsorgekonzept Tip-Top Tabaluga hat der Versicherer gearbeitet und es insbesondere um Optionen erweitert. So kann bereits für Kinder eine Option für eine BU-Versicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung vereinbart werden. Darin enthalten ist ein Sofortschutz bei schweren Krankheiten, Schwerbehinderung oder Pflegebedürftigkeit. Das Optionsrecht kann beispielsweise zu Beginn der Berufsausbildung, bei Berufsaufnahme nach dem Studium und neuerdings ab dem 15. Lebensjahr ausgeübt werden. Auch der Altersvorsorge-Aspekt wurde verbessert. Die neue fondsgebundene Rentenversicherung topinvest bietet ab 25 Euro monatlich eine Reihe von Extras: So sind während der Sparphase jederzeit flexible Entnahmen und Zuzahlungen möglich. Bei der Tarifvariante Garant kann das Garantieniveau zwischen 50 und 90% der eingezahlten Beiträge frei bestimmt werden. Zudem ist in beiden topinvest-Renten eine kostenlose Pflegeoption mitversichert. Kombiniert werden kann der Schutz mit einer neuen Pflegeergänzungsversicherung. Hier bietet die uniVersa zwei Tarifstufen an, die entweder die gesetzliche Pflegeleistung bei allen fünf Pflegegraden um 50% aufstockt oder verdoppelt.



Im Vorsorgeprodukt Tip-Top Tabaluga kann nun bereits für Kinder eine Option für eine BU ohne erneute Gesundheitsprüfung vereinbart werden.

SDK startet neuen Vollversicherungstarif

(ac) Die Süddeutsche Krankenversicherung a. G. (SDK) hat ein angepasstes Vollversicherungstarifwerk eingeführt, das noch in der ersten Jahreshälfte 2017 in den Verkauf geht. Leistungen wie neue Behandlungsmethoden oder ein Premiumschutz sind nun in die allgemeinen Vertragsbedingungen (AVB) integriert. Das Baukastenprinzip wurde erweitert, die einzelnen Bausteine kann der Kunde völlig frei kombinieren: Im ambulanten Bereich stehen acht Module zur Verfügung, im stationären Bereich drei und im Zahnbereich vier Module. Die neue Vollversicherung umfasst neben einer Präventionspauschale unter anderem Vorsorgeleistungen von bis zu 500 Euro pro Kalenderjahr, unabhängig von Selbstbeteiligung und Beitragsrückerstattung. Für Zahnprophylaxe erhält der Versicherte bis zu 500 Euro, ebenfalls unabhängig von der Beitragsrückerstattung.

Wechselmöglichkeiten für Bestandskunden

Auch im neuen Tarif sind Altersrückstellungen ein zentraler Aspekt und eine Auswahl aus flexiblen Selbstbeteiligungslösungen ist möglich. Durch verschiedene Wechsel- und Anpassungsoptionen kann die Versicherung flexibel an die veränderten Lebenssituationen des Kunden angepasst werden. Es bestehen sowohl ereignisunabhängige Wechselmöglichkeiten wie das Erreichen des 30., 35., 40., 45. und des 50. Lebensjahres als auch verschiedene ereignisabhängige Optionen für einen Wechsel.

Wie der Versicherer mitteilt, sollen Bestandskunden ein über die gesetzlichen Vorgaben hinausgehendes Recht zum Wechsel in die neuen Tarife erhalten. Beim Wechsel in einen gleichwertigen Versicherungsschutz wird auf eine erneute Gesundheitsprüfung verzichtet und Wartezeiten entfallen.

Anzeige



*Es gibt keine Garantie.
Nur grenzenlose
Möglichkeiten.*

INTER weitet private Krankenversicherung für Zahnmediziner aus

(ac) Die INTER Versicherungsgruppe hat nun einen neuen Premiumschutz in ihre private Krankenversicherung für Zahnmediziner integriert, den „INTER ZA Best“. Er basiert auf den Leistungsmerkmalen des Tarifs „INTER JA Best“ für Humanmediziner und bildet neben den bestehenden Tarifstufen „Basis“ und „Exklusiv“ die dritte Stufe der Krankenversicherung.

Der neue Premiumtarif beinhaltet unter anderem weltweiten Versicherungsschutz, einen offenen Heil- und Hilfsmittelkatalog, Frühfördermaßnahmen für Kinder und Jugendliche, Leistungen in der Kurzzeitpflege oder auch besondere Methoden zur Schmerzausschaltung bei Zahnbehandlung. Darüber hinaus werden Vorsorgeuntersuchungen, Schutzimpfungen und professionelle Zahncleaning nicht auf den Selbstbehalt angerechnet und beeinflussen auch nicht den Anspruch des Versicherten auf Beitragsrückerstattung. Im Premiumtarif besteht keine Begrenzung auf die Höchstsätze der Gebührenordnung für Ärzte und Zahnärzte (GOÄ/GOZ) und keine Zahnstaffel.

Versicherte können beim neuen Tarif zwischen drei verschiedenen Selbstbeteiligungsstufen im ambulanten Bereich wählen: 0 Euro, 550 Euro und 1.200 Euro. Im Zahnbereich sind zwei Tarifvarianten möglich: Die Variante „ZA Best“ umfasst alle Zahnleistungen, während bei der Variante „ZAML Best“ ausschließlich 100% für Material und Laborkosten erstattet werden. Für Versicherte, die Elterngeld beziehen, entfallen für bis zu sechs Monate die Beiträge.



In die private Krankenversicherung für Zahnmediziner hat INTER nun einen Premiumschutz integriert, den „INTER ZA Best“.

ALTE LEIPZIGER startet neues flexibles Rentenprodukt

(ac) Mit der AL_RENTE^{Flex} hat die ALTE LEIPZIGER ihr Angebot um eine private Rentenversicherung erweitert, die Kunden viel Spielraum bei der Wahl der Kapitalanlage lässt. Beim Anlagenmix der AL_RENTE^{Flex} besteht die Möglichkeit, während der Ansparphase die Beiträge flexibel auf Fonds oder aber auf die klassische Anlage zu verteilen. Wer sein Geld für die Altersvorsorge sicher anlegen möchte, lässt seine Beiträge vollständig oder zu großen Teilen in die klassische Anlage fließen, also in das Sicherungsvermögen der ALTE LEIPZIGER. Wer von den Chancen des Aktienmarkts profitieren will und die damit verbundenen Risiken nicht scheut, investiert für die Altersvorsorge in Fonds.

Bei AL_RENTE^{Flex} können Kunden monatlich neu bestimmen, auf welche Anlage sie ihre Beiträge verteilen. Neben der klassischen Anlage stehen 90 verschiedene Fonds zur Auswahl, 20 davon können gleichzeitig bespart werden. Zuzahlungen in Fonds und in die klassische Anlage sind möglich, außerdem können Kunden zu jedem Zeitpunkt kostenfrei den Fonds wechseln. Wer das Risiko bei Fonds schrittweise minimieren möchte, kann ein Ablaufmanagement vereinbaren, mit dem sukzessive umgeschichtet wird hin zu Anlagen mit weniger Risiko. Zudem lässt sich das Guthaben auch durch Umschichtung von Fonds in die klassische Anlage sichern.

Per App die Sparanlage im Blick

Eine neue App hilft den Kunden dabei, sich über ihre Vertragsdaten zu informieren und über die Entwicklung ihres Guthabens auf dem Laufenden zu bleiben. Mit dem digitalen Versicherungsmanager namens „fin4u“ lassen sich alle Angelegenheiten rund um AL_RENTE^{Flex} erledigen. Außerdem soll es möglich sein, auch andere Verträge bis hin zu Depots und Bankkonten in der App zu hinterlegen.

MetallRente und KlinikRente: Branchenversorgungswerke mit Gütesiegel

Die Versorgungswerke MetallRente und KlinikRente erfreuen sich in Deutschland immer größerer Beliebtheit bei Vermittlern und Beschäftigten – und das aus gutem Grund. Schließlich vertrauen die Menschen heute wie vor über 150 Jahren auf die Grundidee der Versorgungswerke, sie vor Altersarmut und Arbeitskraftverlust zu schützen.

Der Gedanke einer freiwilligen Zusatzleistung des Arbeitgebers, um für die eigenen Mitarbeiter eine betriebliche Versorgung zu ermöglichen, war in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts geradezu revolutionär – und führte zu einem massiven Vertrauengewinn sowie zu einer starken Bindung der Beschäftigten gegenüber dem eigenen Versorgungswerk. Dieses Vertrauen der Beschäftigten ist bis heute erhalten geblieben und wird durch die Anstrengungen der Versorgungswerke immer wieder neu bestätigt, indem sie den Menschen in verschiedenen Branchen eine leistungsstarke Absicherung fürs Alter und für ihre Arbeitskraft anbieten.

Einen besonderen Schub erlebten die Versorgungswerke zu Beginn der Jahrtausendwende mit der Agenda 2010 und der Reform des deutschen Sozialsystems, als die Verantwortung zur Eigenvorsorge verstärkt wurde. So erfolgte bereits 2001 die Gründung der MetallRente und 2002 die Gründung der KlinikRente, um dem gestiegenen Absicherungsbedarf der Beschäftigten gerecht zu werden und deren Versorgungslücke zu schließen. Zu den angeschlossenen Branchen von MetallRente zählen neben der Metall- und Elektroindustrie die Stahl-, Holz-, Kunststoff- und Textilindustrie sowie die IT-Industrie: Sie ist ein gutes Beispiel dafür, dass auch Branchen vom Versorgungswerk profitieren können, die man nicht sofort mit MetallRente in Verbindung bringen würde – für die über eine Million Beschäftigte in der IT-Industrie bringt es auf jeden Fall eine Menge Vorteile mit sich, bei diesem Versorgungswerk dabei zu sein.

Konsortiale Versorgungslösungen für mehr als 13 Millionen Menschen

Im Bereich der Arbeitskraftabsicherung stehen die Leistungen der Versorgungswerke MetallRente und KlinikRente über 13 Millionen Menschen offen, da neben den direkt Beschäftigten der angeschlossenen Branchen auch deren Kinder, Ehe- oder Lebenspartner versorgungsberechtigt sind. Eine Besonderheit, die beide Versorgungswerke auszeichnet, liegt in der Definition, wer die Angebote nutzen kann: So entscheidet nicht der konkret ausgeübte Beruf



Hubertus Harenberg,
Bereichsleiter Vertriebs-
management Firmenkunden
und Konsortialgeschäft,
Swiss Life Deutschland

darüber, ob man sich versichern kann, sondern allein die Branchenzugehörigkeit.

Vorteil Branchenlösung

Versorgungswerke wie MetallRente und KlinikRente bieten Beschäftigten der angeschlossenen Branchen viele Vorteile, allen voran hohe Sicherheit und langfristige Stabilität für ihre persönliche Altersvorsorge und Arbeitskraftabsicherung. Für dieses Ziel werden die Versorgungswerke von einem Verbund aus starken Versicherungskonzernen getragen, die gemeinsam für die Versorgungsleistungen eintreten und sich durch eine hohe Produktqualität

auszeichnen. So arbeitet MetallRente im Bereich der Arbeitskraftabsicherung (AKS) mit einem Konsortium aus führenden Versicherungsunternehmen, bestehend aus Swiss Life, Allianz, Ergo und R+V zusammen. Swiss Life ist Konsortialführerin bei den privaten Angeboten zur Absicherung gegen Berufsunfähigkeit (MetallRente.BU) und Erwerbsminderung (MetallRente.EMI) sowie ab April 2017 zusätzlich bei der MetallRente.Pflege. Bei KlinikRente.BU fungiert Swiss Life neben den Konsorten Allianz und R+V ebenfalls als Konsortialführerin und zählt bei den weiterführenden AKS-Lösungen zum Kreis der Trägergesellschaften.

Branchenversorgung mit Gütesiegel

Finanzstarke Unternehmen im Rücken der Versorgungswerke gewährleisten langfristige und nachhaltige Stabilität – auch bei schwankungsintensiven Kapitalmärkten. Die beiden Versorgungswerke MetallRente und KlinikRente bieten ihren Beschäftigten ausschließlich ausgezeichnete Produkte an. Die Vorsorgelösungen der Arbeitskraftabsicherung zum Beispiel sind seit der Einführung ausschließlich mit sehr guten bis hervorragenden Noten von unterschiedlichsten Ratingagenturen bewertet worden. Darüber hinaus unterliegen die Konsorten einer regelmäßigen Kontrolle durch die Versorgungswerke. So wird sichergestellt, dass die Produktgeber ein leistungsstarkes und vor allem nachhaltiges Produkt anbieten – und das stärkt wiederum das Vertrauen der Beschäftigten in ihr Versorgungswerk.

„Wir stehen für eine langfristige Partnerschaft mit unseren Maklern“

Interview mit Franz Bergmüller, Vorstand der Württembergischen Versicherung AG, und Rainer Gelsdorf, Geschäftsführer der Württembergischen Vertriebspartner GmbH

Der Maklervertrieb der Württembergischen hält an seiner Ausrichtung auf den Mittelstand fest und will diese Positionierung unter anderem über Zielgruppenkonzepte ausbauen. Digitale Projekte sollen den Maklervertrieb unterstützen, damit er künftig auch im Privatkundengeschäft noch stärker wahrgenommen wird.

Herr Bergmüller, die Württembergische rückt seit einigen Jahren das Mittelstandsgeschäft in den Fokus. Bleibt es dabei?

Franz Bergmüller Ja, wir nennen das auch unsere MMM-Stra tegie: Als mittelständischer Versicherer kooperieren wir mit mittelständischen und technischen Maklern mit der gemeinsamen Ausrichtung auf die mittelständischen Unternehmen in Deutschland. Wir glauben, das passt sehr gut zusammen.

Und wie hat sich die Strategie im Geschäft ausgewirkt?

Rainer Gelsdorf Wir haben im Kundensegment Mittelstand unseren Anteil am Gesamtabsatz von 2014 bis 2016 von 29% auf 40% erhöht. Das liegt zum einen daran, dass wir uns auf eine überschaubare Anzahl an Maklern je Schwerpunktthema konzentrieren. Zum anderen wachsen wir auch dadurch, dass sich Makler, mit denen wir zusammenarbeiten, durch den Zusammenschluss mit anderen Maklern vergrößern. Seit 2007 haben wir unseren Bestand mehr als verdoppelt.

Welche nächsten Schritte sind geplant?

FB Wir halten unsere Strategie für gut und wollen im Maklervertrieb weiter wachsen. Daher schauen wir uns derzeit an, welche weiteren Makler wir für eine Kooperation begeistern können und welche Produkte und Services wir dafür benötigen.

Gerade im Kompositgeschäft hat sich der Wettbewerb verschärft. Mancherorts kommt es schon zu Sanierungen. Fühlen Sie diesen Druck?



RG Wir haben ein sehr weitsichtiges Underwriting, sodass wir keine hektischen Bewegungen machen müssen. Sofern im Einzelfall Sanierungsbedarf besteht, regeln wir die Vorgehensweise in partnerschaftlichem Einvernehmen mit unseren Vertriebspartnern.

FB Die Württembergische Vertriebspartner GmbH steht für eine langfristige Partnerschaft mit ihren Maklern. Die Mannschaft ist ausgezeichnet und hat Maklerbetreuer und Underwriter, die sich hervorragend auskennen und gut vernetzt sind.

RG Wir stellen den regionalen Maklerservice in den Mittelpunkt und sind weiterhin dezentral organisiert. Im Bereich Komposit haben wir das Underwriting und die Maklerbetreuer in sechs Einheiten vor Ort. Zudem gibt es zwei Verarbeitungszentren, in Hamburg und Karlsruhe, die sich ausschließlich um das Maklergeschäft kümmern. Im Vorsorge-Bereich sind wir mit drei Vertriebeinheiten dezentral anzutreffen. Darüber hinaus sind unsere Strukturen seit Jahren stabil, was von unseren Vertriebspartnern sehr geschätzt wird.

Sie sagten, Sie wollen sich ansehen, mit welchen Produkten sich der Maklervertrieb ausbauen lassen kann. Welche Neuerungen gibt es hier?

RG Wir aktualisieren unsere Produkte laufend und haben einige Neuerungen eingeführt. So waren wir 2015 First Mover mit einer Cyberpolizei und sind in den Bereich Windkraft eingestiegen. Auch unsere Mietkautionsversicherung ist neu auf dem Markt. Darüber hinaus erzielen wir mit unseren

„Als mittelständischer Versicherer kooperieren wir mit mittelständischen und technischen Maklern mit der gemeinsamen Ausrichtung auf die mittelständischen Unternehmen in Deutschland.“

Franz Bergmüller

„Wir unterstützen unsere Vertriebspartner mithilfe des Bestandsoptimierungstools. Auch auf der betriebswirtschaftlichen Seite können wir Maklern eine Optimierung anbieten, gegebenenfalls auch eine Enthaftung.“

Rainer Gelsdorf



hervorragenden Krankenzusatztarifen und mit unserer Fondspolice „Genius“ gute Erfolge.

FB Uns sind auch Zielgruppenkonzepte für Gewerbetreibende und Firmen wichtig. Beispiele sind die Genuss- und die Wellness&Gesundheit-Police. In diesem Bereich wollen wir unser Angebot ausbauen und weitere Zielgruppenprodukte entwickeln. Attraktiv sind auch unsere Nischenprodukte im Kraftfahrtbereich wie unsere marktführenden Produkte für Youngtimer, Oldtimer und Exoten. Hier sind wir seit Jahrzehnten bestens aufgestellt.

Das Maklergeschäft ist Ihnen, wie wir gehört haben, wichtig. Wie sieht es mit Vergleichsportalen aus?

FB Diese Entwicklung nehmen wir sehr ernst, da die Kunden solche Plattformen nutzen. Mit ausgewählten Kranken- und Lebensversicherungsprodukten sind wir bereits gut bei Vergleichsportalen vertreten. Wir beobachten den Markt der Versicherungsaggregatoren aufmerksam und prüfen, ob wir dort weitere Produkte platzieren wollen.

Die W&W hat sich an dem FinTech treefin beteiligt. Mit welchem Ziel?

FB Viele Kunden wollen ihre Verträge auf einem mobilen Gerät verfügbar haben. Mit treefin möchten wir allen W&W-Kunden mehr Übersicht und Komfort bei der Nutzung ihrer Bank- und Versicherungsprodukte bieten. Die Anwendung macht es möglich, dass unsere Kunden zukünftig von jedem Ort alle ihre Versicherungen, Konten, Depots und Bausparverträge einsehen oder zum Beispiel ihre Überweisungen tätigen können. Mit der mehrheitlichen Übernahme von treefin treiben wir die Digitalisierung der W&W-Gruppe ein weiteres Stück voran.

Arbeiten Sie denn auch mit digitalen Maklern bzw. InsurTechs zusammen?

RG Natürlich reden wir mit diesen Unternehmen, aber wir haben noch keine konkrete Zusammenarbeit begonnen. Wir sind offen für gute Vertriebsansätze und beobachten die Entwicklung genau.

Was tun Sie entsprechend für die Digitalisierung im Maklervertrieb?

RG Wir sind langjähriges Mitglied des BiPRO e.V. und werden weiter konsequent an der Implementierung der BiPRO-Normen arbeiten. Im Herbst 2017 werden wir die „DiO Vermittlerpost“ umsetzen und bis Ende 2017 auch Web-Services für den gewerblichen Bereich anbieten. Das vereinfacht die Berechnung unserer Gewerbeleistungen in unseren Portalen für Makler. Zudem werden unsere Rechner auch schnittstellenfähig hin zu Vergleichsprogrammen.

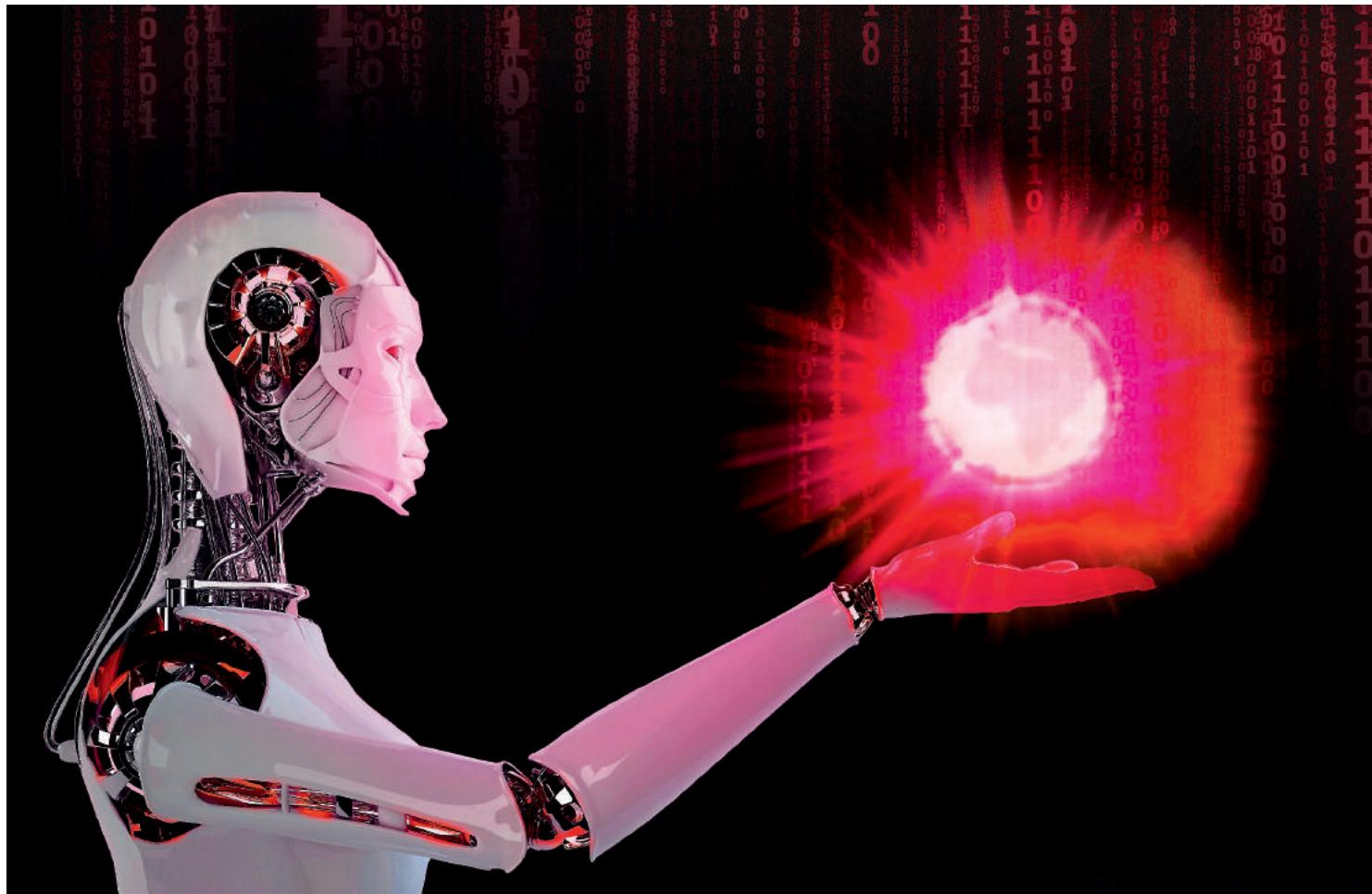
FB Darüber hinaus haben wir für unsere Vertriebspartner ein Bestandsoptimierungstool entwickelt. Dies ermöglicht den Maklern eine Strukturierung des Firmenkundenbestands und zeigt im Ergebnis unter anderem auf, wo bei den Kunden Deckungslücken bestehen.

RG Wir haben die Entwicklung im Maklermarkt bereits angeprochen: Je größer Maklereinheiten werden und je kleinteiliger das Sachgeschäft wird, desto weniger Informationen hat ein Unternehmen über seine Kunden. Deshalb unterstützen wir unsere Vertriebspartner mithilfe des Bestandsoptimierungstools. Auch auf der betriebswirtschaftlichen Seite können wir Maklern eine Optimierung anbieten, gegebenenfalls auch eine Enthaftung.

Insgesamt scheinen Sie ein gutes Jahr zu erwarten. Was macht Sie so zuversichtlich?

RG Wir sind sehr erfolgreich ins neue Jahr gestartet. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sind gut. Unsere Konzentration auf KMU betrifft 99% der Firmenkunden in Deutschland. Gepaart mit den Plänen zur Entwicklung neuer Branchenlösungen gibt dies allen Grund zur Zuversicht.

FB Wir sind profitabel, unsere Produkte sind sehr gut. Als „Fels in der Brandung“ haben wir die notwendige Finanzkraft, Themen voranzutreiben. Der Maklervertrieb ist ein solides Standbein unseres Unternehmens. Auch auf der Schadenseite sind wir hervorragend unterwegs und haben laut einer Umfrage bei unseren Kunden eine sehr hohe Zufriedenheit erreicht. Zudem wurde uns bestätigt, einer der fairsten Versicherer im Gewerbebereich zu sein. Wir haben gut gearbeitet und sind stolz darauf. ■



Cyber – eine Sparte im Kommen

Das Interesse an Cyberpolicien steigt, heißt es übereinstimmend von Versicherungsunternehmen und Versicherungsmaklern. Lange Vorlaufzeiten sind aktuell noch der Grund, warum der Boom auf sich warten lässt. Dass er kommt, ist sich die Branche aber sicher.

Die Erwartungen der Versicherungswirtschaft bezüglich der Cyberpolicien lassen sich wohl am besten in Zahlen erklären. Diese liefern verschiedenste Studien aus den vergangenen Monaten. Während sich die einen mit den Risiken und den Cyberängsten der Unternehmen beschäftigen, geben andere Auskunft über das Wachstumspotenzial von Cyberpolicien. Das Allianz Risk Barometer 2017 stellt zunächst fest, dass deutsche Unternehmen in Cyberrisiken die größte Gefahr für ihr Unternehmen sehen. Erstmals steht die Angst vor IT-Ausfällen, Datenmissbrauch und Spionage auf der Spitzenposition der genannten Ängste. Spektakuläre Cyberattacken der Vergangenheit zeigen Wirkung. Auch erfolgt mehr Aufklärung durch Sicherheitsbehörden und Versicherungswirtschaft. Und seitdem Betreiber „kritischer Infrastrukturen“ (KRITIS) verpflichtet sind, dem Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik erhebliche IT-Störungen zu melden, schärft sich das Risikobewusstsein weiter.

Deutsche sind „Cyberanfänger“

Der Risikoerkenntnis folgen aber noch zu selten Schutzmaßnahmen. So hat der „Cyber Readiness Report 2017“ von Hiscox und Forrester Consulting ermittelt, dass die Mehrheit der deutschen Unternehmen heute noch großen Nachholbedarf in Sachen Cybersicherheit hat. Im Ländervergleich liegen deutsche Unternehmen beim Cyber-Risk-Management deutlich hinter den USA und Großbritannien. So weist Deutschland mit 62% den höchsten Anteil an Unternehmen auf, die als sogenannte „Cyberanfänger“ gelten, also unzureichend auf Cyberattacken vorbereitet sind. Die USA sind dagegen klarer Cybervorreiter: Bereits 44% der US-amerikanischen Unternehmen gelten als „Experten“ im



Kampf gegen Cyberangriffe und lassen Deutschland (18% Cyberexperten) als auch Großbritannien (26% Cyberexperten) weit hinter sich.

Nach Erkenntnissen des Digitalverbands Bitkom aus dem Frühjahr des vergangenen Jahres hat aktuell erst jedes zehnte Industrieunternehmen eine Cyberversicherung. Etwas mehr als ein Drittel der Unternehmen gab zudem in der Bitkom-Umfrage an, dass sie sich mit dem Thema beschäftigen. Für beinahe die Hälfte waren Cyberrisiken zu dem Zeitpunkt noch kein Thema. Mittlerweile dürften sich diese Zahlen verschoben haben, auch wenn bei kleineren und mittelständischen Unternehmen das Risikobewusstsein erst nach und nach wächst. Dabei sei die Größe eines Unternehmens einem Cyberangreifer egal, sagt etwa der IT-Forensiker Michael Sauermann im nachfolgenden Interview mit AssCompact. Methoden und Angriffsflächen seien nicht anders als bei Großfirmen. Sicherheitsmaßnahmen und Versicherungsschutz unterscheiden sich dann aber doch.

GDV-Musterbedingungen für KMU

Die Anforderungen kleiner und mittlerer Unternehmen hat der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) im Blick. Für die Absicherung dieser Unternehmen hat er ein Konzept entwickelt, das Versicherungsunternehmen voraussichtlich ab März 2017 nutzen können. Es wird auch eines der Themen am 28.03.2017 auf der Cyber Security Konferenz in Berlin sein. Die GDV Cyber-Musterbedingungen werden weitere Versicherungsunternehmen ermutigen, sich mit dem Thema zu beschäftigen, erklärt VDVM-Vorstandsmitglied Achim Fischer-Ersiek gegenüber AssCompact und erwartet dadurch eine bessere Marktdurchdringung. Cyberversicherung werde in Deutschland offiziell ein eigenständiges Produkt, so der Versicherungsmakler.

Größer als Kfz-Sparte

Nach Einschätzung der Beratungsgesellschaft KPMG dürfte der deutsche Cyberpolicien-Markt mit einem Bestandsprämienvolumen von 90 bis 100 Mio. Euro in das Jahr 2017 gestartet sein. In der Studie „Neues Denken, neues Handeln – Versicherungen im Zeitalter von Digitalisierung und Cyber“ stellt KPMG Berechnungen zu einem künftigen möglichen Prämienvolumen auf. Demnach könnte im Bestfall das jährliche Prämienvolumen der Cybersparte bis 2036 auf bis zu 26 Mrd. Euro steigen. Die Versicherungssparte Cyber könne die Kraftfahrtversicherung im Laufe der kommenden 20 Jahre als volumenstärkste Schaden-/Unfallsparte im deutschen Versicherungsmarkt ablösen, prognostiziert KPMG. Dabei erwarten die Berater, dass der Markt die Entwicklung von hochgradig individuellen Lösungen hin zu einem maximal standardisierten Massengeschäft erleben wird. ■

Bei Maklern ein noch gespaltenes Erfolgsthema

Die Nachfrage nach Cyberschutz steigt, das berichten auch Maklerunternehmen. Der Austausch mit den Firmenkunden wird intensiver und es werden mehr Angebote angefordert. Auch die Abschlüsse steigen, aber vorerst doch eher bei großen oder spezialisierten Maklerhäusern. Nicht allen Maklern bringt der Bereich schon Freude. Denn er setzt vieles voraus: Fachwissen, IT-Vokabular, Durchhaltevermögen, Netzwerke, Betreuungskapazitäten. Cyberrisiken müssen eingeschätzt und bewertet, Überschneidungen zu anderen Versicherungen beachtet werden. Ein Selbstanfeuer ist Cyber ganz sicher nicht. Mancherorts bleibt zunächst der Trost, dass Cyber eine Art Türöffner bei den Gewerbekunden sein kann. Hackerangriffe, Datenraub und andere spektakuläre Cyberereignisse bieten Gesprächsstoff. Ob Cyber ein Spezialthema bleibt oder zum normalen Beratungsinhalt wird, wird die Zukunft zeigen.

Sonderthema im Überblick

Cyberattacken: Erwarten Sie das Unerwartete

Cyberschutz ist eine Herausforderung für Kunden und Versicherer

Cyberrisiken betreffen Unternehmen, Manager und Mitarbeiter

„Im Vordergrund steht die qualifizierte Gesamtberatung, nicht der Produktverkauf“

Eintritt des Versicherungsfalls – kleine, aber feine Unterschiede

Cyberattacken:

Erwarten Sie das Unerwartete

Interview mit Michael Sauermann,
Partner im Bereich Forensic Technology und Cyber Forensic bei der KPMG AG

Der Cyber-Forensiker Michael Sauermann unterstützt Unternehmen bei der Bewältigung von IT-Sicherheitsvorfällen sowie Cyber- & IT-Forensic. Im Interview berichtet er von seinen Erfahrungen mit den Risiken durch Cyberattacken, die Veränderung der Gefahren und mögliche Schäden.

Herr Sauermann, die gefühlte Angst vor Cyberkriminalität ist groß. Und trotzdem bleibt sie abstrakt, vor allem, wenn es um das mittelständische Unternehmen um die Ecke geht.

Nicht ganz, denn die Angst bleibt nur so lange abstrakt, bis die Unternehmen selbst betroffen sind. Dies deckt sich auch mit Studienergebnissen – etwa den KPMG e-Crime-Studien 2015 und 2017 – die aufzeigen, dass es starke Diskrepanzen zwischen dem grundsätzlich hohen Risikobewusstsein für Cyberkriminalität einerseits und der Wahrnehmung für die eigene Betroffenheit der Unternehmen andererseits gibt. Viele Unternehmen wiegen sich in trügerischer Sicherheit und folgen der Annahme, dass es eher „die anderen trifft“. Dies kann dazu führen, dass sich Unternehmen jedweder Größe nicht ausreichend mit den möglichen Folgen von Cyberkriminalität auseinandersetzen.

Einem Angreifer ist es letztendlich egal, wie groß die attackierten Unternehmen sind, denn ultimativ verfolgt er in aller Regel ein sehr konkretes Ziel:

„Diese Angriffsziele finden sich bei Weitem nicht nur bei Großunternehmen. Es existieren gerade in Deutschland im Mittelstand sehr viele lukrative Ziele aus Sicht der Angreifer.“

beispielsweise die Entwendung von Kunden-, Mitarbeiter- und Finanzdaten oder von Konstruktionszeichnungen und Rezepturen. Diese Daten sind in den richtigen Händen bares Geld wert. Oder denken Sie an die Manipulation von Maschinen und Steuerungsanlagen. Hoch im Kurs steht auch aktuell die Erpressung von Geldern durch Verschlüsselung von wichtigen IT-Systemen.

Diese Angriffsziele finden sich bei Weitem nicht nur bei Großunternehmen. Es existieren gerade in Deutschland im Mittelstand sehr viele lukrative Ziele aus Sicht der Angreifer.

Gleichwohl stimmt es, dass mittelständische Unternehmen die Gefahr noch stärker unterschätzen als große Unternehmen getreu dem Motto: „Bisher ist nichts passiert.“ Über die letzten Jahre haben Cyberrisiken stark zugenommen, und darauf sollte sich auch der Mittelstand einstellen.

Hinzu kommt, dass im Mittelstand oftmals eine Vertrauenskultur herrscht, die in diesem Kontext nicht ganz ungefähr-

lich ist: Der sogenannte „disgruntled employee“, der nicht einvernehmlich ein mittelständisches Unternehmen verlässt, kann als Racheakt schnell großen Schaden anrichten und verfügt aufgrund der im Mittelstand vorherrschenden Vertrauenskultur oftmals auch über die notwendigen Mittel und weitreichenden Berechtigungen. Der mögliche Innentäter wird oftmals übersehen – umso wichtiger ist es, dass auch mittelständische Unternehmen eine adäquate Reaktionsstrategie für den Fall der Fälle vorhalten.

Welche Branchen sind denn vor allem betroffen?

Grundsätzlich können Unternehmen aller Branchen im Fokus von Angreifern stehen und letztendlich hängt dies auch wieder vom Ziel der Angreifer ab. Meine Erfahrung zeigte in der Vergangenheit, dass Finanzdaten und Finanzdienstleister sehr hoch im Kurs bei den Angreifern standen. Dieser Fokus hat sich etwas verlagert, sodass nun auch andere Branchen in den Fokus rücken. Aufgrund des stark regulierten Umfelds zählt der Finanzsektor nunmehr zu der am besten auf Angriffe vorbereiteten Branche. Dieser ausgeprägte Präventionsansatz zahlt sich nun offensichtlich in einer gesunkenen Betroffenheit der Finanzunternehmen aus.

Wovor sollten sich die Unternehmen fürchten?

Erwarten Sie das Unerwartete. Cyberkriminelle und ihre Maschen entwickeln sich fortwährend weiter und auch darauf sollten sich Unternehmen vorbereiten, indem sie sich fortwährend mit Cybersicherheit auseinander-

setzen. Denken Sie beispielsweise an den Mirai-Angriff, bei dem im Internet befindliche Haushaltsgeräte verwendet wurden, um in letzter Instanz große Dienstleister wie Twitter, Netflix, Spotify usw. lahmzulegen. Damit haben wohl die wenigsten gerechnet. Eine 100%ige Sicherheit kann es niemals geben, aber man kann sich auf diese Fälle vorbereiten. Ich denke, dass wir mittels einer robusten Reaktionsstrategie und mit den richtigen Maßnahmen im Ernstfall die Furcht vor Angriffen sehr effektiv reduzieren können.

Und was können Unternehmen in erster Linie dagegen tun?

Allem voran ist es wichtig, dass die Unternehmen nicht die Augen verschließen und sich kontinuierlich mit Cyberrisiken und dem Thema Cybersicherheit auseinandersetzen. Keinesfalls darf dies eine Einmalübung sein. Leider wird Cybersicherheit oftmals zu schnell und ausschließlich in Richtung IT verortet. Cybersicherheit ist nicht gleichzusetzen mit IT-Sicherheit, denn eine gute Cyberstrategie umfasst neben IT insbesondere auch organisatorische Maßnahmen (z. B. Third-Party-Management, Informationsklassifizierung usw.) und das Management von Cybersecurity (z. B. Definition von Rollen, Verantwortlichkeiten und Prozessen). Auch der Abschluss einer Cyberversicherung kann das Portfolio sinnvoll ergänzen.

Werden die bestehenden Cyberversicherungen den Risiken denn gerecht?

In der Regel ja, wobei sich die Produkte der einzelnen Versicherungen zum Teil noch deutlich unterscheiden. Neben klassischen Parametern wie Selbstbehalt und Deckungssummen stellt sich natürlich die Frage, welche Angriffs-szenarien abgedeckt sein sollen. Diese Frage sollte sich unmittelbar aus dem Geschäftsfeld und einhergehenden Cyberrisiken, denen sich die Unternehmen ausgesetzt sehen, ableiten lassen. E-Commerce, produzierendes Gewerbe, Forschung usw. unterliegen wahrscheinlich jeweils unterschiedlichen Risiken hinsichtlich der Verletzbarkeit und Vertraulichkeit gespeicherter Informationen und Anlagen.

Würden Sie Mindestanforderungen formulieren können?

Einfach formuliert: Die Police sollte derart gestaltet sein, dass sie der aktuellen Bedrohungslage aus dem Cyberraum gerecht wird.

Stellen Sie sich das Schreckensszenario für das jeweilige Unternehmen vor: Abfluss von Mitarbeiter- und Kundendaten und Bekanntmachung des Datenlecks in der Presse. Oder Überlastungsangriffe gegen Ihr Online-Business und damit Stillstand Ihrer Web-Präsenz mit Umsatzausfall. Oder Stillstand Ihrer Produktionsstraße durch Kompromittierung Ihrer SCADA-Anlage. Entwendung von Konstruktionszeichnungen und Rezepturen. Genau diese Szenarien sollten Sie mit Ihrer Versicherung besprechen, die passenden Policien-Bestandteile wählen, die zu Ihrem Bedarf passen, und sich Gedanken zur notwendigen Deckungssumme machen.

Die gute Nachricht ist, dass die meisten Cyberversicherer die oben genannten Risiken und viele weitere adressieren. Viele Versicherer bieten zudem optionale Bausteine aus den Bereichen Betriebsunterbrechung oder Vermögensschaden-versicherung an, sofern sie nicht im Standard enthalten sind.

Die abgedeckten Leistungen umfassen exemplarisch Datenschutzverletzungen und das Ausspähen von Daten, Datenverluste, Erpressung durch Hacker, Verletzung von Eigentumsrechten, Aufklärungskosten wie die Untersuchung von IT-Systemen durch Forensiker, Einschaltung eines Krisenmanagers, Involvierung von externen Anwälten, PR usw.

Cyberpolicien stehen im Unternehmen neben Betriebshaftpflicht, D&O und anderen Versicherungen. Wie ordnen Sie die Cyberpolice hier ein?

Zunächst ist es wichtig zu wissen, dass eine Cyberversicherung nicht pauschal sämtliche Gefahren aus dem Internet abdecken kann.

Der Versicherungsschutz einer Cyberversicherung ergänzt in der Regel die betriebliche Haftpflichtversicherung und umfasst meistens Eigenschäden – etwa durch Betriebsunterbrechung – sowie Drittschäden.“

Cyberversicherungen sind in der Regel recht vielfältig – vom Standardprodukt bis zu individuellen Produkten deckt die Sparte viele unterschiedliche Risiken aus dem Cyberraum ab.



Michael Sauermann

Kosten für die Wiederherstellung gelöschter, beschädigter oder gestohlener Daten infolge eines Hackingangriffs können bei allen Versicherern abdeckt werden. Gleiches gilt für die Haftpflicht und das Begleichen von Schadenersatzansprüchen Dritter sowie die Abwehr unberechtigter Schadenersatzansprüche. Gleichzeitig werden beispielsweise oftmals auch Kosten für die Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebs sowie zugehörige Verdienst- und Ertragsausfälle übernommen. Sabotage von Maschinen und IT-Anlagen wird hingegen nicht von allen Versicherern übernommen. Es gilt also, das Versicherungsportfolio genau den Bedürfnissen und den möglichen Risikoszenarien anzupassen.

Wohin wird es Ihrer Meinung nach bei den Policen gehen?

Nun, eine Herausforderung für die Versicherungen ist aktuell, die richtigen Beiträge und Vorbehalte auf Basis bisher eingetretener Schäden ökonomisch sinnvoll zu kalkulieren. Dabei ist es beispielsweise in der Tat sehr schwierig bis unmöglich, für große internationale Konzerne Schadenszenarien belastbar zu kalkulieren.

Manche Versicherungen überlegen aktuell, wiederkehrende Überprüfungen, also Sicherheits-Audits einzuführen, um den Reifegrad der Cybersecurity ihrer Versicherungsnehmer in Erfahrung zu bringen. Nur ein gleichbleibendes oder optimiertes Ergebnis dieser Assessments garantiert dann gleichbleibende Beiträge. Ein ähnliches Prinzip also wie das Stempelheft beim Zahnarzt.

Gehen Sie davon aus, dass Prämien bald steigen werden?

Die Versicherer sind hierbei gefragt, einen guten Kalkulations-Mix aus Risiko und Eintrittswahrscheinlichkeiten, Deckungssummen und Beiträgen zu finden. Ob die Beiträge sinken oder steigen, wird sich auf Basis eingetretener Fälle zeigen. Mittelfristig werden sich die Beiträge allerdings stabilisieren, wenn ein tieferes Verständnis für die möglichen Schadenhöhen entwickelt wurde.

Bleibt Cyber auch auf lange Zeit bei Versicherern und Maklern ein reines Expertenthema?

In der Tat ist es so, dass die meisten Versicherer vor Abschluss einer Police einen Risikodialog mit den Versicherungsnehmern führen, um etwaige Cyberrisiken und die Risikolandkarte besser einschätzen zu können.

Externe Experten unterstützen diese Gespräche in der Regel, da das Thema IT, neben einer Reihe weiterer Aspekte wie Krisenmanagement, Reaktionsfähigkeit,

Verantwortlichkeiten usw., schnell relativ komplex werden kann. Zu diesen Themen stets auf dem aktuellen Stand zu bleiben, erfordert Zeit und Ressourceneinsatz, weshalb sich die Versicherungen bei uns z. B. externe Unterstützung einholen.

Wie hoch schätzen Sie das Potenzial von Cyberversicherungen ein?

Ich gehe aktuell davon aus, dass in einigen Jahren so gut wie jedes Unternehmen eine Cyberversicherung abgeschlossen haben wird, ähnlich einer Haftpflicht- oder Feuerversicherung. Aktuell ist der Markt für Cyberversicherungen verglichen mit anderen Versicherungssparten vergleichsweise gering. Gleichzeitig stellen wir allerdings einen rasanten Anstieg des Marktvolumens fest – aktuell um den Faktor drei. Ein Blick auf den US-Markt, der dem Markt in Deutschland in Sachen Cyberversicherungen einige Jahre voraus ist, unterstreicht diese Feststellung.

Wie wird eigentlich ein Schaden in der Regel bemerkt und wie beziffert?

Da sprechen Sie ein wichtiges Thema an. Ein IT-Sicherheitsvorfall wird leider oftmals erst bemerkt, wenn das Kind schon in den Brunnen gefallen ist. Etwa durch den Hinweis, dass vertrauliche Daten auf fremden Servern vorgefunden wurden, oder gar die Berichterstattung in der Presse.

In jedem Fall ist es ratsam, sich vor Eintreten eines solchen Vorfalls Gedanken zur Reaktionsstrategie zu machen, um unüberlegte Handlungen oder gar unkontrollierten Aktionismus zu unterbinden. Eine unüberlegte Durchführung von IT-Maßnahmen kann unter Umständen wertvolle Spuren zerstören und den Angreifer sogar unterstützen. Auch lange Wartezeiten, die aus einer Unsicherheit heraus entstehen, sollten tunlichst vermieden werden, um dem Angreifer nicht die Fläche zu bieten, sich im Unternehmensnetzwerk auszubreiten.

Die Bezifferung des Schadens setzt sich aus mehreren Teilespekten zusammen. So kann sich der Gesamtschaden für



Die Gefahren durch Cyberattacken werden laut Michael Sauermann von vielen Unternehmen noch immer unterschätzt.

Unternehmen z. B. aus eingetretenem Verlust, entgangenem Gewinn, Bußgeldern, Geldstrafen, Ermittlungs- und Folgekosten, Erfüllung von Informationspflichten und Betriebsunterbrechung ergeben. Zentrale Frage ist nun, ob und inwieweit diese Schäden durch die Versicherung abgedeckt werden. Ein möglicher Reputationsschaden beispielsweise lässt sich schwer ermitteln oder gar versichern.

Wie gehen Forensiker bei einer Nachverfolgung vor?

Grundsätzlich sollte sichergestellt sein, dass das Unternehmen kontrolliert durch die Krise geführt und außer durch IT-Forensik-Dienstleistungen auch ggf. durch Cybermanagement-Tätigkeiten unterstützt wird. Dies umfasst beispielsweise auch die Durchsetzung einer adäquaten Reaktionsstrategie, das Einhalten von möglichen gesetzlichen Informationspflichten, Wiederaufnahme des Geschäftsbetriebs usw.

In der Regel beginnt der Vorfall mit der Detektion einer Anomalie aufseiten der Unternehmen, wie beispielsweise auffälligen Bewegungen im IT-Netzwerk oder einer Information durch Dritte an das Unternehmen.

Oberstes Ziel ist in der Regel, den möglichen Angreifer oder die Schadsoftware aus dem Netzwerk auszukehren, den Angriffsvektor zu identifizieren, Schutz- und Gegenmaßnahmen zu ergreifen und möglichst die Motivation des Angreifers zu eruieren. Und natürlich sollte eine sorgfältige Dokumentation ebenso wenig fehlen wie Empfehlungen für die künftige Vermeidung derartiger Vorfälle.

IT-Forensiker arbeiten in der Regel nach einer definierten Methodologie und Vorgehensweise. Auf Basis einer initialen Klassifizierung der Kritikalität des Vorfalls sollten direkt erste Sofort- und Gegenmaßnahmen ergriffen werden wie beispielsweise die Isolierung infizierter Systeme, die Schärfung von IT-seitigen Abwehrmaßnahmen, Netzwerk-Scans nach Schadsoftware usw. In der Regel folgt nun die Sicherung (flüchtiger) digitaler Artefakte und Spuren von im Angriffspfad befindlichen

Systemen für eine nachgelagerte Analyse. In dieser Phase ist es wichtig, keine Fehler zu begehen, da eine unvorsichtige Vorgehensweise möglicherweise sogar wichtige Spuren zerstören kann. Nach Abgrenzung und Eindämmung des Vorfalls folgt entsprechend die Wiederherstellung des Geschäftsbetriebs sowie die Dokumentation und Berichtserstellung – unter Umständen auch für Externe wie Behörden, Versicherungen u. a. Ein Debriefing sowie die Entwicklung von Präventivmaßnahmen zur künftigen Vermeidung weiterer Vorfälle runden das Vorgehen ab.

Wichtig ist noch, dass derartige Maßnahmen stets unter Wahrung datenschutzrechtlicher Zulässigkeit durchgeführt werden sollten – eine entsprechende rechtliche Würdigung sollte somit ebenfalls Gegenstand der vollständigen Reaktionsstrategie sein.

Haben Sie auch ein oder zwei Schadenbeispiele für uns?

IT-Sicherheitsvorfälle treten heute sehr facettenreich auf und führen zu sehr unterschiedlichen Schadenhöhen, die sich wie oben beschrieben aus den unterschiedlichsten Teilschäden zusammensetzen.

In einem Fall untersuchten wir einen Hackingangriff auf ein großes internationales Unternehmen. Angreifer aus dem asiatischen Ausland

drangen in das IT-Netzwerk des Mandanten ein mit dem Ziel, sogenannte Softwarezertifikate zu entwenden. Dabei wurden über 120 Systeme kompromittiert und mussten neu aufgesetzt werden. Der Gesamtschaden für die interne und externe Aufarbeitung und Wiederinbetriebnahme belief sich auf ca. 7 Mio. Euro.

„IT-Sicherheitsvorfälle treten heute sehr facettenreich auf und führen zu sehr unterschiedlichen Schadenhöhen, die sich [...] aus den unterschiedlichsten Teilschäden zusammensetzen.“

In einem anderen Fall fiel dem Kunden eher durch Zufall auf, dass sich im IT-Netzwerk eine Reihe von sogenannten Keyloggern befand. Es bestand der Verdacht, dass diese Software genutzt wurde, um vertrauliche Informationen und Zugangsdaten zu entwenden und an Server des Angreifers zu senden. Wir unterstützten bei der Entfernung der Schadsoftware aus dem gesamten Netz und entwickelten Präventionsmaßnahmen, die ein erneutes Komromittieren des Netzwerks durch die Software verhinderten. Der Gesamtschaden belief sich auf einen mittleren fünfstelligen Euro-Betrag. ■



Cyberschutz ist eine Herausforderung für Kunden und Versicherer

Versicherer wie die ERGO haben auf die neue Gefahr aus dem Netz reagiert und für die Wirtschaft entsprechenden Versicherungsschutz entwickelt. Das ist für die Versicherer mit einigen Herausforderungen verbunden, deshalb erwarten sie auch ein intensives Mitwirken der Unternehmen.

Kaum ein Tag vergeht ohne Berichte über gehackte Webseiten, gestohlene Daten und Erpressungsversuche: Alles scheint möglich zu sein – selbst große Telekommunikationsunternehmen werden zu Opfern von Cyberattacken. Dabei schaffen es meist nur große oder spektakuläre Fälle in die Schlagzeilen. Experten gehen davon aus, dass Cyberkriminalität oft nur dann angezeigt wird, wenn eine gesetzliche Verpflichtung besteht. Oft bemerken Firmen auch nicht, wenn sie Ziel einer Cyberattacke geworden sind.

Reale Bedrohung für kleine und mittlere Firmen

Es ist jedoch fahrlässig, das Thema zu unterschätzen: Denn Cyberkriminalität kann heute jeden treffen. Eine Handwerksfirma oder ein mittelgroßer Maschinenbauer haben ein ebenso hohes Risiko wie der niedergelassene Arzt oder Rechtsanwalt. Gerade kleine und mittelständische Unternehmer sowie Freiberufler verdrängen häufig die Risiken.

Cyberkriminelle machen bei kleinen und mittleren Unternehmen oft leichte Beute, weil Schutzmaßnahmen oder Sicherungskopien nicht aktuell sind, weil Mitarbeiter unzureichend über die Gefahren der Internetnutzung aufgeklärt wurden und weil im Gegensatz zu Konzernen kleinere Firmen keine eigenen IT-Beauftragten haben, die Gefahren einschätzen und die

Notwendigkeit von Absicherungen deutlich machen können. Ist dann der Zugriff auf Daten und Programme gesperrt, haben Schadprogramme die IT-Infrastruktur infiltriert, verursachen das Entsperren der IT-Systeme und die Entfernung von Viren zum Teil erhebliche Kosten. Auch hier sind kleine und mittlere Unternehmen im Nachteil, da solche Kosten von ihnen schwerer zu verkraften sind als von Großunternehmen.

Versicherungstechnisches Neuland

Bei dieser Ausgangslage wird das Angebot von Versicherungsschutz gegen Computerkriminalität zu einem der wichtigsten Zukunftsmärkte für Versicherer werden – national und international. Moderne Wirtschaftssysteme stützen sich auf die Verfügbarkeit, Integrität und Vertraulichkeit elektronischer Daten und informationsverarbeitender Systeme. Risiken des elektronischen Informationsmanagements unversichert zu lassen,

kann sich objektiv betrachtet schon heute kaum ein Unternehmen mehr leisten. Und in den nächsten Jahren wird sich die Situation weiter verschärfen, wenn durch Industrie 4.0 auch die Werkshalle zum Ziel von Cyberattacken wird.

Aber Versicherer, die Versicherungsschutz gegen die Gefahren der Internetnutzung anbieten, können sich auf keinerlei Erfahrungswerte stützen und betreten damit versicherungstechnisches Neuland. Zusätzlich sind die Anforderungen an Cyberversicherungen hoch: Sie müssen passenden Schutz bieten, für Kunden bezahlbar sein und gleichzeitig für Versicherer kalkulierbar bleiben. Und, ganz besonders wichtig: Kunden erwarten von ihren Cyberversicherern nicht nur den Ersatz von Vermögenseinbußen, sondern auch die rund um die Uhr verfügbare Unterstützung im Schadenfall. In vielen Fällen ist die Verfügbarkeit eines qualifizierten IT-Dienstleisters für Unternehmen sogar die wichtigste Komponente des Versicherungsschutzes. So betrachtet hat die Cyberversicherung für Unternehmen nicht nur die viel beschworene Funktion einer Feuerversicherung für die Produktionsstätten des 21. Jahrhunderts, sondern sie organisiert auch gleich die Feuerwehr des 21. Jahrhunderts.

Risikobewusstsein schärfen

Damit die Versicherungswirtschaft ihre Aufgabe der gesamtwirtschaftlichen Risikostreuung erfüllen kann, müssen aber auch die originären Risikoträger ihre Hausaufgaben machen. Vor allem kleine und mittlere Unternehmen müssen ihr Risikobewusstsein entwickeln. Nur dann wird die Datensicherheit künftig als Teil des unternehmerischen Risikomanagements verstanden. Schutz bietet Unternehmen die individuell richtige Mischung aus Prävention, Schadenbegrenzung und verlässlichem, risikogerechtem Versicherungsschutz.

Werden Unternehmen nicht aktiv auf ihre Cyberrisiken angesprochen, sieht das Szenario oft wie folgt aus: Zwar besteht bei vielen Unternehmern ein generelles Unsicherheitsgefühl, und Interesse an einer Cyberversicherung wird z. B. auch in Umfragen bekundet – einen Cyberversicherungsvertrag schließt aber kaum jemand ab. Das belegen die Rück-

meldungen aus dem Markt: Momentan gibt es – trotz des wachsenden Angebots an Produkten – im Vergleich zum gesamten Marktpotenzial eine viel zu geringe Zahl von Neuabschlüssen von Cyberversicherungen. Die Gründe für diese (Nicht-)Entscheidung reichen von Misstrauen und Unverständnis gegenüber dem neuartigen Produkt bis hin zu einem der Bedrohungslage sicherlich nicht angemessenen Sparwillen.

Dabei ist die Versicherung von Cyberrisiken auf die breite Akzeptanz im Versicherungsmarkt angewiesen. Nur wenn möglichst viele Unternehmen die finanziellen Folgen von Computerkriminalität begrenzen und absichern, kann sich die Versicherung von Cyberrisiken langfristig im Markt etablieren und damit helfen, ein grundlegendes volkswirtschaftliches Risiko beherrschbar zu machen. Eine funktionsfähige neue Sparte nützt aber auch der Versicherungsbranche: „Cyber“ gilt als wichtigste neue Sparte im deutschen Markt. Angesichts der aktuell niedrigen Marktdurchdringung besteht hier ein enormes Wachstumspotenzial.

Zwei Absicherungsvarianten der ERGO, die den Mittelstand von groß bis klein bedienen

Damit die Existenz auch nach einem Cyberangriff gesichert ist, bietet ERGO zwei Absicherungsmöglichkeiten vor allem für kleine und mittelständische Unternehmen: Die „ERGO Cyber-Versicherung“ als umfangreiche Versicherungslösung für größere Kunden und die „ERGO Cyber-Versicherung Kompakt“ mit einem auf geringere betriebliche Risikopotenziale ausgerichteten Versicherungsschutz für Unternehmen mit Umsätzen bis zu 1 Mio. Euro. Wichtig ist es dem Versicherer, Kunden, die aufgrund ihrer Größe häufig kein eigenes IT-Know-how vorhalten können, Serviceleistungen anzubieten, die sie im Schadenfall rund um die Uhr abrufen können. ■

Beispiele für Cyberattacken

1. Virus: Ein Virus kann die Funktionsfähigkeit des IT-Systems beeinträchtigen und wichtige Daten zerstören. Das Unternehmen wird arbeitsunfähig.
2. Internetseite/Onlineshop: Eine Denial-of-Service-Attacke überlastet die Server mit so großen Datenmengen, dass der Webshop oder die Internetseite nicht mehr erreichbar ist.
3. Manipulation von Konto-/Finanzdaten: Cyberkriminelle hacken sich ins Rechnungswesen ein und manipulieren Konto- und Finanzdaten.
4. Ransomware: Bei der Recherche im Internet klickt ein Mitarbeiter aus Versehen einen falschen Link an. Im Hintergrund lädt sich ein Krypto-Trojaner. Die Daten sind nicht mehr aufrufbar und Kriminelle verlangen die Zahlung eines „Lösegelds“, um den Zugang zu den Daten wieder zuzulassen.



Von Ralf Knispel, Bereichsleiter Vermögensschaden-Haftpflicht der ERGO Versicherung AG





© lassedesignen – Fotolia.com

Cyberrisiken betreffen Unternehmen, Manager und Mitarbeiter

IT-Sicherheit ist ein Thema für alle Führungskräfte im Unternehmen. Zu deren Aufgabe gehört auch, die Mitarbeiter über normale Standards hinaus zu sensibilisieren. Denn Cyberkriminelle lassen sich immer wieder neue Betrugsmethoden einfallen, wie zuletzt verstärkt die des Social Engineering.

Die digitale Welt ist inzwischen nicht nur unumgänglich, sie ist die neue Normalität. Angesichts der rasanten Fortschritte in der Informationstechnologie ist die Herausforderung, mit der Entwicklung Schritt zu halten, heute jedoch größer denn je. Der Druck, den Anschluss hierbei nicht zu verpassen, ist enorm. Nicht umsonst ist die Digitalisierung schließlich seit einigen Jahren eines der Top-Themen, das die Wirtschaft bewegt. Dass die immer weiter fortschreitende Digitalisierung und Vernetzung uns nicht nur zahlreiche Vorteile bringt, nicht nur unser Leben vereinfacht, sondern gleichzeitig nicht zu unterschätzende Gefahren birgt, ist allerdings ebenso Realität. Innerhalb

Cyberrisiken sind inzwischen fester Bestandteil von Risk-Management-Prozessen. Allerdings geht diese Risikoart nicht allein die Risk Manager an, sondern die Führungskräfte eines Unternehmens insgesamt.

nur weniger Jahre haben sich Cyberrisiken zum signifikanten Geschäftsrisiko entwickelt – Tendenz steigend. Das finanzielle Schadenpotenzial ist hierbei enorm, und so besteht mittlerweile für jedes Unternehmen die Notwendigkeit, sich mit der komplexen Risikoart intensiv auseinanderzusetzen.

Führungskräfte im Visier

Für viele Risk Manager sind Cyberrisiken daher inzwischen fester Bestandteil ihrer Risk-Management-Prozesse. Allerdings geht diese Risikoart nicht allein die Risk Manager an, sondern die Führungskräfte eines Unternehmens insgesamt. Speziell für sie bergen Cyberrisiken nämlich noch eine weitere Gefahr: Im Falle eines Cyberschadens könnten sie möglicherweise in Haftung genommen werden. Denn die Organisationspflicht von Managern erstreckt sich auch

auf den IT-Bereich und umfasst somit auch das Thema IT-Sicherheit.

Daher haben Führungskräfte ebenfalls dafür Sorge zu tragen, dass ihr Unternehmen bestmöglich vor Cyberrisiken geschützt ist. Dazu zählt, dass beispielsweise bestimmte IT-Sicherheitsrichtlinien befolgt werden oder etwaige notwendige Sicherheitsmaßnahmen adäquat umgesetzt werden. Vernachlässigen sie das Thema IT-Sicherheit jedoch, kommen sie ihren Pflichten in diesem Bereich nicht korrekt nach, könnte ihnen im Falle eines Cyberschadens ein Organisationsverschulden vorgeworfen werden. Hierbei sähe sich der betroffene Manager mit ernst zunehmenden Folgen konfrontiert, da er mit seinem gesamten Privatvermögen haften könnte.

IT-Sicherheitsrisiko Mensch

Das Thema Cybersicherheit adäquat zu handhaben, das Risiko von Cyberschäden und damit auch mögliche Haftungsansprüche bestmöglich zu mindern, gestaltet sich allerdings herausfordernd. Die Risiken in diesem Bereich sind vielfältig und da sich die IT-Landschaft unaufhörlich weiterentwickelt, bieten sich Cyberkriminellen immer neue Angriffsflächen und weit-

reichende Möglichkeiten, um die Komplexität der Systeme und deren Schwachstellen für ihre Zwecke auszunutzen. Eine der größten Gefahren für jedes Unternehmen sehen IT-Sicherheitsexperten derzeit vor allem im Social Engineering, einer Betrugsmethode, bei der die „Schwachstelle“ Mensch durch soziale Manipulation ausgenutzt wird. Das Ziel hierbei: Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter dazu verleiten, die sonst gängigen Sicherheitsvorkehrungen des Unternehmens zu umgehen oder an sensible Informationen und Daten zu gelangen.

Zu diesem Zweck spionieren die sogenannten Social Engineers im Vorfeld gezielt das persönliche Umfeld von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eines Unternehmens aus, etwa mittels Social-Media-Plattformen. Jene gesammelten personenspezifischen Informationen verwenden sie für ihren Betrug, indem sie sich durch gefälschte E-Mails – abgestimmt auf ihr Opfer – Zugang zum Unternehmensnetzwerk verschaffen.

Betrug durch falsche Identitäten

Als immer beliebtere Methode der Social Engineers erweist sich der sogenannte Fake President Fraud. Die Cyberkriminellen geben sich hierbei als Mitglied der Chefetage aus, übernehmen beispielweise die Identität des Unternehmensleiters oder des CFOs, und weisen per E-Mail die Überweisung einer hohen Summe an. Ihre Opfer dabei sind meist Finance Manager oder entsprechende Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Buchhaltung. In diesem Zusammenhang hacken die Cyberkriminellen oftmals zunächst mehrere E-Mail-Accounts des Unternehmens und spähen diese sorgfältig über Wochen oder sogar Monate hinweg aus. Mit dem erlangten Wissen um interne Unternehmensabläufe, eine geschickte Kommunikation sowie nicht zuletzt natürlich auch durch die richtige E-Mail-Adresse des Absenders treten sie schließlich authentisch auf und zerstreuen eventuelle Zweifel aufseiten der Belegschaft. Sind die Kriminellen erfolgreich, gelingt der Fake President Fraud, können die finanziellen Folgen für das Unternehmen enorm sein, denn Schäden in Millionenhöhe sind in diesem Zusammenhang keine Seltenheit.

Sicherheit durch Sensibilisierung

Ein ganzheitliches und systematisches Risk Management ist ein essenzieller Faktor, um das enorme Schadenpotenzial, das Cyberrisiken bergen, bestmöglich zu mindern. Umfangreiche technische sowie organisatorische Schutzmaßnahmen vorzunehmen, insbesondere die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für jene Risikoart zu sensibilisieren, sie entsprechend dafür zu schulen, ist dabei ein bedeutender Aspekt. Oftmals sind sich diese nämlich gar nicht der Bedeutung, genauer gesagt des Wertes von sensiblen Daten und Information bewusst und unterschätzen zu-

gleich die Bedrohungslage der heutigen digitalen Welt. Regelmäßig auf aktuelle Gefahren hinzuweisen, damit potenzielle Angriffsversuche erkannt werden können, trägt daher bereits entscheidend dazu bei, das Risiko einer Infektion des Unternehmensnetzwerks oder eines Betruges zu verringern. Denn Fakt ist: Jede noch so gute IT-Sicherheitslösung verliert durch Unachtsamkeit oder Fehlverhalten, durch mangelndes Bewusstsein und fehlende Kenntnis auf Seiten der Belegschaft schlachtweg ihre Wirkung.

Fachkundige Unterstützung

Nicht wenige Unternehmen stellt das Management von Cyberrisiken – und damit die Gewährleistung der IT-Sicherheit – allerdings vor eine nur schwer zu bewältigende Herausforderung, denn die Risikoart ist nicht nur äußerst komplex, sondern verändert und entwickelt sich auch kontinuierlich weiter. Immer neue potenzielle Bedrohungen müssen erfasst, analysiert und bestenfalls frühzeitig beseitigt werden. Unterstützung können hierbei Experten leisten, die Unternehmen bei der Erfassung ihrer individuellen Risikosituation beratend zur Seite stehen, um für sie schließlich die bestmöglichen Lösungen finden zu können. Gemeinsam mit dem Kunden erarbeiten die sogenannten Risk Engineers dabei mitunter Schadenverhütungsmaßnahmen oder aber sprechen diesbezüglich Empfehlungen anhand von „Best Practices“ aus. Risk Engineering kann somit einen wesentlichen Teil dazu beitragen, dass Unternehmen sich ihre jeweilige Risikosituation genauestens bewusst machen, diese entsprechend adäquat einschätzen und infolgedessen das Unternehmensrisiko Cyber bestmöglich handhaben können. ■

Von Jana Gesine Dünkeloh, Manager Commercial Risks
Germany & Austria bei Chubb, Frankfurt, und Manuel Metz,
Deputy Line Manager Cyber bei Chubb, München

„Im Vordergrund steht die qualifizierte Gesamtberatung, nicht der Produktverkauf“

Interview mit Achim Fischer-Erdsiek, geschäftsführender Gesellschafter der NW Assekuranzmakler ProRisk GmbH & Co. KG und Vorstandsmitglied im VDVM

Die Beratung zu Cyberrisiken stellt Versicherungsmakler vor bisher unbekannte Herausforderungen. Das entstehende GDV-Musterwording und die bereits ausgezeichnete VdS-Richtlinie zur Erfassung von Risiken versprechen Erleichterungen. An manchen Stellen gibt es aber auch noch dringenden Nachholbedarf.

Herr Fischer-Erdsiek, Versicherer reagieren verhalten auf die Frage, wie viele Cyberpolizen sie bereits im Bestand haben. Würden Sie uns verraten, wie das bei Ihnen aussieht? Und stimmt Sie das für die Zukunft optimistisch?

Ich bin mit meinem Unternehmen und meinen Gesellschäften der NW Assekuranz, Bremen erst recht „jung“ am Start. Wir haben uns unter anderem zur Entwicklung von Strategien zur Absicherung der Risiken durch die Digitalisierung gemeinsam gegründet. Zahlen veröffentlichen wir grundsätzlich nicht, aber ein Hinweis: Die von uns veranstaltete Cyberlounge und das Cyber-Unternehmer-Frühstück sind regelmäßig mit 60 bzw. 40 Unternehmen ausgebucht, die sich im Nachgang auch intensiv beraten lassen und eine Cyberversicherung abschließen – allerdings nie „über Nacht“.

Trotzdem muss man noch einmal die Frage stellen, warum es vorläufig noch schleppend läuft. Liegt es an den Unternehmen, den Versicherern oder den Versicherungsmaklern?

Es läuft nicht schleppend, die Erwartungshaltung war oder ist naiv. Wir sprechen – zu Recht – von den Risiken der 4.0-Revolution und denken, mit bunten Flyern und vertrieblichem Aktionismus verstehen und erreichen wir die Kunden mal so eben.

Wir haben ein neues Thema – auf der einen Seite mit zwei bei der Geschäftsleitung unbeliebten Vorzeichen: IT und Versicherung – auf der anderen Seite Versicherer, die teilweise nicht klar auftreten, sei es im Bedingungswerk, der minimalen Personalausstattung der Cyberfachabteilung oder in der Schadenregulierung, und dann noch Versicherungsmakler, die erst einmal ihre eigene Position zu dem Thema finden und sich auf den Weg machen müssen.

Nehmen wir mal die Schadenregulierung: Der Kunde bekommt nach Vertragsabschluss eine Telefonnummer – eine Schadenhotline –, soll dort anrufen und bekommt Hilfestellung von Mitarbeitern der Schadenhotline; sie fragen den Ver-

sicherungsnehmer aus oder schalten sich auf sein IT-System auf. Können Sie sich vorstellen, wie unglaublich sich die Versicherungswirtschaft mit so einem Ansatz macht? Wir eröffnen über die Hotline den Hackern Tür und Tor. Das ist nicht vertrauensbildend und nicht abschlussfördernd, da gibt es bei qualifizierten Kunden eine laute Ansage und keinen Abschluss – da haben wir Handlungsbedarf im Detail.

Werden die Cyber-Musterbedingungen des GDV, die gerade erarbeitet werden, was an der Situation ändern?

Ja, sicher – der GDV ist für unsere Branche normgebend. Cyberversicherung wird in Deutschland offiziell ein eigenständiges Produkt.

Was ändert sich mit dem Musterwording?

Die Cyber-Musterbedingungen des GDV werden weitere Versicherer ermutigen, sich mit dem Thema zu beschäftigen und es bei ihren Kunden zu platzieren. Über den GDV erhalten wir dann auch den Rückfluss zur Schadenentwicklung. Vonseiten des VDVM begrüßen und begleiten wir die rasche Entwicklung des Musterwordings. Je stärker sich die Versicherungswirtschaft insgesamt mit dem Thema beschäftigt, desto zielführender ist die Entwicklung.

Der GDV und die gesamte Versicherungsbranche müssen dringend in den bestehenden Bedingungswerken ihre Hausaufgaben machen. Ein Beispiel ist die Hausratversicherung, hier findet etwa die Schlüsseldefinition „Smart Home“ keine Berücksichtigung. Der Schadenregulierer kommt in eine ausgeraubte

Wohnung. Es finden sich keine Aufbruchsspuren und der Versicherungsnehmer hält ihm sein Smartphone oder eine App als Türöffner unter die Nase. Was wird wohl passieren? Hier hinken wir gewaltig hinterher. Diese Problematik besteht in vielen Bedingungswerken – auch in Industriesparten.

Wo sehen Sie weiter Änderungsbedarf an den bestehenden Policen?

Grundsätzlich gibt es ausreichende Bedingungswerke, mit denen man gut einsteigen kann. Auch sind mit qualifizierten Versicherern individuelle, spannende Erweiterungen verhandelbar. Die Obliegenheiten vieler Versicherer zeigen aber ein Unverständnis für die IT-Risiken. Die derzeit hierauf basierenden Ablehnungen werden bald durch die Presse gehen. Der Wettbewerb wird sich auf die Versicherer mit IT-orientierten Bedingungswerken konzentrieren.

Laufen denn aber nicht die neuen digitalen Welten und rasanten Entwicklungen einem möglichen Cyberschutz davon? Muss man sich davon verabschieden, alle digitalen Risiken versichern zu können?

Nein, die Grundstruktur der Cyberversicherungen bildet die Grundstruktur der Cyberangriffe ab. Wenn die Begrifflichkeiten nicht zu eng gewählt werden, sind und bleiben wir auf Ballhöhe. Der steigende Digitalisierungsgrad unserer Welt wird die Cyberangriffe der Anzahl und der Komplexität nach rasant steigen lassen; die Grundprinzipien bleiben – zumindest bis zum nächsten digitalen Evolutionssprung.

Auch große Versicherungsmakler haben eigene Wordings erstellt. Wie nehmen Sie den Wettbewerb im Markt wahr?

Wir sind bedingungsverliebt und bauen teilweise eigene Bedingungswerke, bevor wir verstanden haben, was der Kunde benötigt, und dafür brauche ich mindestens erst einmal 100 Policen. Ein eigenes Wording kann ein Vorteil sein, vor allem in der Abwicklung. Ich würde empfehlen, bei den Kunden nicht zu komplex einzusteigen. Den Wettbewerb über Bedingungswerke sehe ich eher im seltenen Einzelfall.

Sie empfehlen Ihren Maklerkollegen, dass sie sich mit der Arbeit der GDV-Tochter VdS Schadenverhütung GmbH vertraut machen sollen. Es geht dabei um die Richtlinie VdS 3473. Inwiefern hilft diese Richtlinie, die anscheinend nicht von allen im Markt anerkannt wird?

Ich kann den Kunden eigentlich nur die richtige Cyberversicherung anbieten, wenn ich sein Risiko verstanden habe. Die Cyber-VdS-Richtlinie ist nichts anderes als die Feuer-VdS-Richtlinie. Mit dem GDV-Musterwording wird die Richtlinie aufgewertet. Die IT-Branche hat den Wert der VdS-Systematik erkannt und dem VdS einen Award verpasst. Auf der CeBIT 2017 steht der VdS direkt neben dem BSI, also dem Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik.

Wie ist das Beratungsvorgehen anhand der Richtlinie?

Der VdS-Quickcheck erfreut sich großer Beliebtheit, viele meiner Termine bereiten die Kunden hiermit vor. Anhand der Auswertung können wir die Risiken

„Der VdS-Quickcheck erfreut sich großer Beliebtheit, viele meiner Termine bereiten die Kunden hiermit vor. Anhand der Auswertung können wir die Risiken [...] erfassen und die Cyberpolice zielgerichtet aufbauen.“

schnell und qualifiziert erfassen und die Cyberpolice zielgerichtet aufzubauen. Die VDS-Zertifizierung übergebe ich umgehend an mir bekannte VdS-zertifizierte IT-Systemhäuser. Wir diskutieren und entwickeln neue Ansätze regelmäßig im Cyberarbeitskreis des VDVM.

Die Beratung hinsichtlich Cyberrisiken ist umfangreich und der Weg zum Abschluss ist lang. Außer dass Makler natürlich bedarfs- und risikogerecht beraten müssen, wird Cyber ein Bereich sein, der ihnen auch betriebswirtschaftlich eine Freude macht?

Im Vordergrund steht die qualifizierte Gesamtberatung, nicht der Produktverkauf. Die Cyberpolice muss in die bestehenden Deckungen integriert werden, ein bisschen Cyber ist überall. Gibt es derzeit einen besseren, qualifizierteren Türöffner – für das Gesamtmandat? ■



Achim Fischer-Erdsiek



Eintritt des Versicherungsfalls – kleine, aber feine Unterschiede

Die Bedingungen von Cyberpolicien unterscheiden sich bereits jetzt in Bezug auf die Definition des Versicherungsfalls. Die beim GDV in Arbeit befindlichen Musterbedingungen fügen eine weitere Variante hinzu. Insbesondere bei einem Versicherungswechsel können die unterschiedlichen Auslegungen zu Lücken beim Cyberschutz führen.

Die derzeit in Deutschland verfügbaren Versicherungsbedingungen zur Cybersicherung bieten zumindest auf den ersten Blick einen recht ähnlichen Versicherungsschutz. So umfassen sie sowohl Haftpflichtansprüche als auch Eigenschäden, die jeweils im Zusammenhang mit der IT-Sicherheit stehen. Gedeckt sind hierbei Angriffe auf die Informationstechnologie eines Unternehmens von innen sowie von außen.

Schaut man jedoch einmal genauer hin, so erkennt man schon bei der Definition des Versicherungsfalls große Unterschiede – und zwar sowohl hinsichtlich der Eigendeckung als auch bezüglich der Drittschäden-, also der Haftpflichtdeckung.

Versicherungsfallddefinition im Haftpflichtteil

Im Fall der Cyberhaftpflichtversicherungsdeckung greifen die Versicherer auf das sogenannte „Claims-made-Prinzip“ zurück, d. h., der Versicherungsfall tritt ein, sobald der Anspruch eines Dritten gegen den Versicherungsnehmer zum ersten Mal geltend gemacht wird.

Diese Art der Versicherungsfallddefinition ist insbesondere im anglo-amerikanischen Rechtsraum zu finden und wurde mit der D&O-Versicherung auch in den deutschsprachigen Raum importiert. Von großem Vorteil ist bei dem Claims-made-Prinzip, dass der Eintritt des Versicherungsfalles nicht

nur eindeutig bestimmt werden kann, sondern auch einfach zu beweisen ist. Dieser Ansatz kann daher nur begrüßt werden. Um einen ausufernden Versicherungsschutz in der D&O-Versicherung zu vermeiden, werden allerdings Umstände, die vor dem Beginn der versicherten Zeit eingetreten sind, Ansprüche zur Folge haben könnten und dem Versicherungsnehmer bei Vertragsabschluss bekannt waren, regelmäßig vom Versicherungsschutz ausgeschlossen.

In der Cybersicherung sind auf dem deutschen Markt rein nach dem Claims-made-Prinzip konzipierte Deckungen jedoch kaum zu finden. In den hier erhältlichen Policien wird die Claims-made-Deckung meist kombiniert. In der Regel wird neben der Anspruchserhebung durch den Dritten zusätzlich verlangt, dass auch die Verursachung des Drittschadens innerhalb der Geltung der Versicherungspolice oder einer bestimmten Rückwirkungszeit liegen muss.

Aus der Perspektive des Versicherers ist diese Kombination von Schadenverursachung und Claims-made-Deckung nachvollziehbar. Dieser will schließlich sein Risiko möglichst begrenzen. Doch welche Folgen hat dies für den Versicherungsnehmer?

Diese Risikobegrenzung bedeutet für den Versicherungsnehmer eine erhebliche Einschränkung seines Deckungsschutzes.



**Von Barbara Lorscheid, LL.M., Senior Associate,
Rechtsanwältin for Ince & Co Germany LLP**

Eingeschränkter Deckungsschutz

So kann beispielsweise zwischen Verursachung des Drittenschadens durch das Cyberevent, also der schädlichen Einwirkung auf die IT-Sicherheit, und der entsprechenden Anspruchserhebung ein unbestimmt langer Zeitraum liegen. Die Wahrscheinlichkeit, dass einer der beiden Anknüpfungspunkte außerhalb der Versicherungsperiode liegt und damit zum nicht versicherten Risiko wird, ist daher nicht zu unterschätzen. So lagen in dem im Dezember 2016 öffentlich gewordenen Fall des IT-Riesen Yahoo wohl zwischen dem eigentlichen Datenklau im August 2013 und dem Bekanntwerden mehr als drei Jahre. Hinzu kommt, dass es für den Versicherungsnehmer – je nach Art des Cyberangriffs – schwer nachweisbar ist, wann eine Infizierung des eigenen oder des Systems des Geschädigten erfolgt ist.

Auch hinsichtlich der Ausgestaltung der kombinierten Claims-made-Deckung bietet sich ein sehr uneinheitliches Bild. So gibt es zum einen Policien, in denen die Schadenverursachung innerhalb der versicherten Zeit als Voraussetzung des Versicherungsfalles festgelegt wird. In anderen Versicherungsverträgen hingegen wird die Schadenverursachung vor der versicherten Zeit als Ausschluss konzipiert. Letzteres erscheint wesentlich günstiger für den Versicherungsnehmer, da eine Gefährdung des Versicherungsschutzes nur dann eintritt, wenn dem Versicherer der Nachweis gelingt, dass die Schadenverursachung außerhalb der Versicherungsperiode liegt.

Unterm Strich erscheint es jedoch fragwürdig, die Claims-made-Deckung zusätzlich mit dem Element der Schadenverursachung zu verknüpfen. Bei Vertragsabschluss bereits verursachte IT-Sicherheitsverletzungen sollten die Versicherer durch sorgfältiges Underwriting herausfinden und ausschließen – für den Kunden ist das auch besser, als erst im Schadenfall mit Beweisschwierigkeiten oder Ausschlüssen konfrontiert zu werden.

Versicherungsfaldefinition im Eigenschadenteil

Auch im Rahmen der Eigenschadendeckung werden unterschiedliche De-

finitionen für den Versicherungsfall zugrunde gelegt. So findet man zum einen Definitionen dahingehend, dass der Versicherungsfall eintritt, sobald das Cyberevent festgestellt wurde. Abweichend dazu gibt es die Alternative, dass der Versicherungsfall im Rahmen der Eigenschadendeckung gegeben ist, wenn der Schaden eingetreten ist. Schließlich ist auch eine sehr restriktive Deckung zu finden, die den Versicherungsfall unter die Voraussetzung stellt, dass das Cyberevent eintritt, und zwar unabhängig davon, ob die Ursache oder der Umfang des Schadens zu diesem Zeitpunkt schon erkennbar waren. Der GDV kündigt in seinen Muster-AVB wiederum das sogenannte „Manifestationsprinzip“ für den Eigenschadenteil an. Danach soll der Versicherungsfall der „erstmals nachprüfbar festgestellte Schaden“ sein.

Im Markt sind damit (mindestens) vier Deckungskonzepte zu finden: Eintritt des Schadens, Entdeckung des Schadens, Eintritt des Cyberevents und Entdeckung des Cyberevents.

Diese Vielfalt an Deckungen erfordert insbesondere beim Wechsel der Versicherung Obacht. Ein etwaiger Wechsel von einer Versicherung, die die Entdeckung des Cyberevents zur Voraussetzung des versicherten Ereignisses macht, hin zu einer Deckung, die den Versicherungsfall als Eintritt des Cyberevents definiert, kann zu erheblichen Deckungslücken führen. Insbesondere dann, wenn das Cyberevent in der früheren Versicherungsperiode noch unentdeckt blieb, in der späteren Versicherungsperiode jedoch zutage tritt.

Im Markt sind damit (mindestens) vier Deckungskonzepte zu finden: Eintritt des Schadens, Entdeckung des Schadens, Eintritt des Cyberevents und Entdeckung des Cyberevents.

Fazit und Lösungsvorschlag

Es bleibt zu hoffen, dass es auf dem deutschen Markt zu einer Annäherung der Versicherungsfaldefinitionen kommt. Die derzeit herrschende Uneinigkeit hinsichtlich der Definition des Versicherungsfalles verursacht im Markt Unsicherheiten und potenzielle Deckungslücken und erschwert den Wechsel der Anbieter.

Im Rahmen der Haftpflichtdeckung erscheint die Anwendung des Claims-made-Prinzips als vorzugswürdig. Allerdings sollte dieses nicht durch die weitere Voraussetzung der Schadenverursachung innerhalb der Versicherungsperiode verengt werden.

Dabei ist in der Eigenschadendeckung die Manifestation des Cyberevents als Anknüpfungspunkt wohl zu bevorzugen. Dies schafft einen fairen Ausgleich zwischen dem Interesse des Versicherers, die Risiken möglichst zu begrenzen, und dem Interesse des Versicherungsnehmers, Schutz für sämtliche Cyberevents zu erhalten, die ihm erst nach Abschluss der Versicherung erkennbar wurden. Dem Versicherer bleibt die Möglichkeit, über vorvertragliche Prüfungen im Rahmen des Underwritings sein Risiko zu begrenzen. ■

ZAHLEN

zum Aktienbesitz in Deutschland

9 Millionen Deutsche haben

einen Teil ihres Vermögens in Aktien oder Aktienfonds angelegt.

14%

Damit sind rund

der Gesamtbevölkerung in Aktien investiert, das ist in etwa jeder Siebte.

8%

beträgt jedoch nur

der Aktienanteil am gesamten Geldvermögen der Deutschen.

3

Mit insgesamt über

Millionen bilden über 60-Jährige die zahlenmäßig stärkste Gruppe.

870

Euro Zusatzrente könnten

sich Anleger 20 Jahre lang auszahlen, wenn sie 30 Jahre monatlich 50 Euro in deutsche Aktien investiert hätten.

(Quelle: Deutsches Aktieninstitut; eigene Darstellung)

Ossiam präsentiert globalen Smart-Beta-Indexfonds

(ac) Ossiam hat den Ossiam Global Multi-Asset Risk-Control ETF präsentiert. Zum Anlageuniversum gehört ein breiter Mix aus Aktien, Anleihen, Rohstoffen, Immobilien und bargeldnahen Vermögenswerten. Hauptziel des Fonds ist es, den maximalen Wertverlust zu begrenzen. Er bildet hierzu den neu entwickelten Global Multi-Asset Risk-Control Index ab. Der Index spiegelt eine kombinierte Long-Position aus einem Portfolio risikotragender Asset-Klassen, dem Risiko-Portfolio und einem Cash-Portfolio wider. Das Risiko-Portfolio besteht aus ETFs, die in Aktientitel westlicher Unternehmen, westliche Staatsanleihen, Aktien und Anleihen aus Schwellenländern, Unternehmensanleihen, Rohstoffe und Immobilien investieren. Das Cash-Portfolio besteht aus Geldmarkt-ETFs.

Maximale Wertverluste von 8%

Die einzelnen ETFs des Risiko-Portfolios werden gemäß einem Verfahren zur Mittelwert-Varianz-Optimierung gewichtet, um das Rendite-Risiko-Verhältnis des Portfolios zu optimieren. Der in der Indexmethode integrierte Mechanismus zur Begrenzung des maximalen Drawdowns sorgt laut Ossiam für eine dynamische Allokation zwischen dem Cash- und dem Risiko-Portfolio, um die maximalen Wertverluste unter der Marke von 8% zu halten. Der Index weist ein variables Exposure von 43 bis 100% in ETFs des Risiko-Portfolios und 0 bis 57% in Geldmarkt-ETFs auf.

Neuer Aktienfonds von Velten Asset Management

(ac) Mit dem Velten Strategie Deutschland haben die Investmentboutique Velten Asset Management und Universal-Investment einen Fonds gestartet, der auf eine evidenzbasierte Aktienauswahl setzt. Kern der Investmentstrategie ist ein aktiver, faktorbasierter Managementansatz mit niedrigem Kapitalumschlag und breiter Streuung. Investmentuniversum ist der deutsche Aktienmarkt. Der Long-only-Ansatz verzichtet bewusst auf Derivate. Bei der Einzeltitelauswahl kommt eine selbst entwickelte Datenbank mit Quartalszahlen hunderter deutscher Unternehmen zum Einsatz.

26 unterschiedliche Kennzahlen

Anschließend werden etwa 10% aller beobachteten Unternehmen ausgewählt. Anhand von insgesamt 26 Kennzahlen werden die fünf Erfolgsfaktoren Bewertung, Rentabilität, Wachstum, Momentum und Stabilität auf unterschiedliche Weise gemessen. Die größtenteils selbst entwickelten Kennzahlen sollen besonders aussagekräftig sein, da sie bilanziell bereinigt sind und teils auch weit zurückreichende Fundamentaldaten einbeziehen. Um ein möglichst stabiles Ergebnis zu erzielen, kombiniert die Velten-Strategie sieben Sub-Strategien, die Aktien nach dem Rang der erwünschten Faktorausprägung unterschiedlich gewichten. Investoren erhalten so mehrere Auswahlstrategien in einem Fonds. Im Risikomanagement werden die Erfolgsfaktoren kontinuierlich überprüft. Zudem wird keine Aktie über 10% gewichtet.

Nachhaltige Fonds auf Rekordhoch in Deutschland

(ac) Nachhaltige Fonds haben in Deutschland einen neuen Höchststand erreicht. Ende 2016 lag ihr Volumen bei rund 43,8 Mrd. Euro. Das waren 16% mehr als ein Jahr zuvor. Die Anzahl der nachhaltigen Fonds ist im vergangenen Jahr ebenfalls gestiegen, von 261 auf 270. Aktienfonds stehen dabei für mehr als die Hälfte dieses Marktes für nachhaltige Fonds in Deutschland.

Mikrofinanzfonds gefragt

Gründe dafür sieht der Branchendienst ECOrporter zum Teil in der guten Entwicklung der Aktienkurse und der allgemeinen Volumenzunahme der Aktienfonds. Zudem hätten einige Fonds weit überdurchschnittlichen Zulauf verzeichnet, darunter auch Mischfonds und Mikrofinanzfonds. Die vier in Deutschland für Privatanleger zugelassenen Mikrofinanzfonds finanzieren vor allem Finanzinstitute in Schwellenländern.

Vervielfachung

Zum Jahreswechsel 2006/2007 hatte das Gesamtvolumen der nachhaltigen Fonds in Deutschland weniger als 14 Mrd. Euro betragen. Der Brancheninformationsdienst ECOrporter untersucht den deutschen Markt der nachhaltigen Geldanlage seit 1997 kontinuierlich. Als ECOrporter 1997 diese Daten erstmals ermittelte, gab es nur zwölf nachhaltige Fonds in Deutschland mit insgesamt lediglich 220 Mio. Euro Volumen.

Hinkel & Cie. bringt Mischfonds mit bAV-Ansatz auf den Markt

(ac) Die Hinkel & Cie. Vermögensverwaltung AG legt gemeinsam mit der Service-KVG HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH und der Verwahrstelle Hauck & Aufhäuser Privatbankiers KGaA den PENSION. INVEST PLUS auf. Das Managementkonzept basiert auf einer Multi-Asset-Manager-Strategie und richtet sich primär an Unternehmen, die ihre Pensionsverpflichtungen breit diversifiziert rückdecken wollen, aber auch an den typischen Privatanleger, der seine private Altersvorsorge wertorientiert anlegen möchte. Das Konzept des PENSION. INVEST PLUS beruht auf Investitionen in institutionelle Anlageklassen von vermögensverwaltenden Fonds sowie institutionelle Anlagelösungen, in welche der jeweilige Investor nur mit größeren Investitionen oder gar nicht investieren kann.

Anzeige

Von der Natur lernen: Chancen nutzen



Wer lässt sich schon gerne die beste Chance entgehen?

Mit der Rhion Produktwelt bieten Sie Ihren Kunden
die besten Lösungen. Sprechen Sie uns an.

MFS Investment Management legt Mischfonds auf

(ac) Der amerikanische Asset-Manager MFS Investment Management hat einen neuen Mischfonds aufgelegt. Der MFS Meridian Funds – Prudent Capital Fund soll über einen vollen Marktzyklus hinweg überdurchschnittliche Erträge erzielen. Dennoch soll die Volatilität geringer ausfallen als beim Weltaktienindex MSCI World. Um das zu erreichen, investiert das Fondsmanagement in ein konzentriertes Weltpportfolio aus Aktien und Anleihen von Unternehmen. Die Steuerung des Portfolios übernehmen David Cole und Barnaby Wiener. Bei der Auswahl der Einzeltitel verfolgt das Duo eine disziplinierte Strategie. Aktien und Anleihen werden nur in den MFS Meridian Funds – Prudent Capital Fund aufgenommen, wenn Cole und Wiener die Bewertung günstig einschätzen und attraktive langfristige Erträge erwarten. An Vorgaben einer Benchmark muss sich das MFS-Duo bei der Erstellung des Portfolios des Fonds hingegen nicht orientieren.

Oddo Meriten platziert neuen Laufzeitfonds

(ac) Oddo Meriten Asset Management erweitert die Reihe der Laufzeitfonds um den Oddo Haut Rendement 2023. Übergeordnetes Ziel des neuen Fonds ist ein Nettoertrag von mehr als 4% pro Jahr während des Anlagehorizonts von sieben Jahren. Um dieses Ziel zu erreichen, investiert das Fondsmanagement überwiegend in spekulative Hochzinsanleihen europäischer Emittenten, die mit einer Fälligkeit vor Juli 2024 versehen sind. Ein achtköpfiges Team der Fondsgesellschaft identifiziert in einem etablierten Kreditanalyseprozess die passenden Hochzinsanleihen.

Großes Anlegerinteresse

Am Ende des Researchprozesses sollen überwiegend Anleihen europäischer Emittenten in das Portfolio des Oddo Haut Rendement 2023 aufgenommen werden, die von der Ratingagentur S&P zwischen BB+ und B- eingestuft werden. Dass Hochzinsanleihen angesichts der Niedrigzinsen immer stärker ins Blickfeld der Anleger geraten, zeigen laut Oddo Meriten Asset Management unter anderem die Zuflüsse der bisherigen Fonds dieser Anlageklasse. Der Vorläufer des neuesten Laufzeitfonds, der Anfang 2015 aufgelegte Oddo Haut Rendement 2021, habe zum Jahresende 2016 zum Beispiel ein Volumen von 890 Mio. Euro erreicht.

“ Kommentar: Keine Angst vorm blonden Mann

Change – mit diesem einfachen Slogan entfachte Barack Obama 2008 euphorische Zustände. Die Welt wartete sehnsüchtig auf einen politischen Wandel. Das brachte dem US-Präsidenten wenige Tage nach Amtsantritt sogar den Friedensnobelpreis ein. Acht Jahre später steht der nächste Change ins Weiße Haus. Und er sorgt für ähnliches Aufsehen wie der Wechsel von George Bush Jr. zu Barack Obama. Diesmal verbreitet der Wandel außerhalb der USA aber nicht Euphorie, sondern Angst und Schrecken – oder zumindest ein mulmiges Gefühl.

Die Hoffnung auf ein Ende der Kraftmeierei, sobald der Immobiliencycoon mit der charakteristischen blonden Mähne im Amt ist, hat sich zwar schnell erübrigkt. Doch genauso wie sich die Euphorie über Obama als übertrieben herausgestellt hat, dürfte sich auch die Angst vor Donald Trump bald auf eine gesunde Portion Skepsis reduzieren.

Auch Trump wird die Welt nicht neu erfinden. Der hochrichterliche Widerspruch gegen das Einreiseverbot für Bürger muslimischer Staaten war zudem

ein klares Statement, dass die Gewaltenteilung in der größten Volkswirtschaft auch unter dem neuen Präsidenten nicht ohne Weiteres ausgehebelt werden kann. So forscht der blonde Immobiliencycoon auch auftreten mag – die USA bleiben bei aller berechtigten Kritik an einzelnen Punkten nach wie vor eine stabile Demokratie. Und da die Welt sich weiter drehen wird, bleibt Altersvorsorge eine der zentralsten Herausforderungen für Millionen Deutsche – und ihre Finanz- und Versicherungsberater. Statt den Kopf ängstlich in den Sand zu stecken, gilt es mehr denn je einen kühlen Kopf zu bewahren und die Chancen der Anlagemarkte zu nutzen. Dass diese nach wie vor vorhanden sind, zeigen nicht zuletzt die erneuten Höhenflüge von Dax, Dow Jones & Co.



Von Michael Herrmann, AssCompact

Anmelden. Auspacken. Freuen.

SELBSTITREFLEXION DURCH
FRAGEBOGEN & CAMPING-
TEILNAHME

CHANCE AUF
10.000 € PREISGELD

EXKLUSIVE WEBINARE &
VERANSTALTUNGEN

VERNETZUNG MIT ENT-
SCHEIDERN DER BRÄNCE &
ANDEREN JUNGMAKLERN



Bis zum 30. Juni 2017 für den JUNGMAKLER AWARD 2017 anmelden, über viele Geschenke für den eigenen Erfolg freuen – und zusätzlich die Chance auf 10.000 € nutzen. Nähere Informationen & Anmeldung unter www.jungmakler.de

Preise im Gesamtwert von
über 25.000 € zu gewinnen!



VIEL MEHR ALS NUR EIN AWARD.

Der JUNGMAKLER AWARD 2017 wird gefördert von:



neu definiert



Canada Life®



ERGO



Gothaer



Rechtsschutz



NÖRNBURGER
VERSICHERUNG



Swiss Life Asset Managers plant offenen Immobilienfonds

(ac) Swiss Life Asset Managers hat über ihre Tochtergesellschaft Swiss Life Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH den offenen Immobilien-Publikumsfonds „Swiss Life REF (DE) European Real Estate Living and Working“ nach deutschem Recht aufgelegt. Der Investmentfonds geht mit der Kurzbezeichnung „Swiss Life Living and Working“ an den Markt und wendet sich an deutsche Privatanleger. Die Fondsauflage wird durch die seit 2014 zu Swiss Life Asset Managers gehörende deutsche CORPUS SIREO unterstützt.

Deutsche und europäische Objekte
Der „Swiss Life Living and Working“ investiert in deutsche und europäische Immobilien. Dem Fondsnamen entsprechend richtet sich der Anlagefokus vor allem auf die Immobiliensegmente Wohnen und Gesundheit (Living) sowie Büro und Einzelhandel (Working). Dabei möchte das Fonds-Management mittelfristig ein Immobilien-Zielportfolio mit Wohn- und Gesundheitsimmobilien (unter anderem Seniorenresidenzen, Pflegeheime, Ärztehäuser etc.) sowie Büro- und Einzelhandelsimmobilien aufbauen. Der Vertriebsstart des Fonds „Swiss Life Living and Working“, der eine Wertentwicklung von über 2,5% anstrebt, ist für das zweite Quartal 2017 geplant.

Neue Wege in der Anlagestrategie
Der neue Fonds geht auch bei der geografischen Anlagestrategie neue Wege. So soll insbesondere in B-Lagen von A-Städten und A-Lagen von B-Städten investiert werden (sogenannte ABBA-Strategie). Damit will sich der Fonds deutlich von existierenden offenen Immobilienfonds abgrenzen, die fast ausschließlich auf die Top-7-Großstädte in Deutschland setzen. Der Fonds soll mit Unterstützung konzerneigener Vertriebsstrukturen und weiterer ausgewählter externer Vertriebspartner im Bereich Banken und Nichtbanken vertrieben werden.

Solvium Capital startet Container-Direktinvestment

(ac) Solvium Capital hat mit „Container Select Plus Nr. 2“ eine neue Vermögensanlage in Schiffscontainer aufgelegt. Das Angebot hat eine Mietlaufzeit von 36 Monaten, die Anleger zweimal um jeweils 24 Monate verlängern können. Bei maximaler Laufzeit und guter Geschäftslage ist eine Rendite von jährlich 5,05% nach IRR erzielbar. Der Kaufpreis je Container liegt bei 2.465 Euro. Die laufenden Auszahlungen betragen 10,4% pro Jahr und werden monatlich anteilig ausgezahlt.

Ab 2.465 Euro

Am Ende der Mietlaufzeit ist bei gutem Geschäftsverlauf ein Bonus von 2% des Kaufpreises möglich. Die Container werden zu festen Preisen von Solvium zurückgekauft. Abhängig von der Laufzeit liegt dieser bei 50 bis 80% des Kaufpreises. Für Frühzeichner sowie für Kunden, die der Online-Korrespondenz zustimmen und so administrativen Aufwand und Versandkosten reduzieren, bietet Solvium sowie einen Rabatt.

Primus Valor erweitert Immobilienfondsreihe

(ac) Das Mannheimer Emissionshaus Primus Valor AG lanciert mit dem ImmoChance Deutschland 8 Renovation Plus (ICD 8) einen weiteren alternativen Investmentfonds (AIF) aus der Immo-Chance-Renovation-Plus-Reihe. Die Alpha Ordinatum GmbH fungiert als Kapitalverwaltungsgesellschaft, die Warburg Bank aus Hamburg als Verwahrstelle. Primus Valor will insgesamt 25 Mio. Euro Eigenkapital einsammeln mit der Option, das Eigenkapital aufzustocken.

25 Mio. Euro Eigenkapital angestrebt

ICD 8 basiert auf einer Strategie, die während der vergangenen Jahre überdurchschnittliche Renditen erzielt hat. Insbesondere der verwendete Renovierungsansatz ist laut Primus Valor dazu geeignet, innerhalb der bereits weit entwickelten Immobilienmärkte unabhängige Renditequellen zu erschließen. Die Gesellschaft erwirbt seit Jahren Wohnimmobilien, führt energetische Sanierungen durch, steigert damit die Wohnqualität, baut an und aus und hebt so Renditepotenziale.

Ab 10.000 Euro investierbar

Ein erstes Objektportfolio in Siegen wurde bereits erworben. Es umfasst 106 Wohneinheiten. Neben dieser ersten Akquisition wird der ICD 8 in den nächsten Monaten weitere Objekte mit Entwicklungspotenzial erwerben, um ein breit gestreutes Portfolio aussichtsreicher Immobilien zu erstellen. Der ICD 8 ist ab einer Summe von 10.000 Euro investierbar. Für 2017 stellt Primus Valor Anlegern rund 4%, für 2018 sogar 5,5% Rendite in Aussicht.



© bluetoxy 2014 - Fotolia.com

Der ICD 8 von Primus Valor setzt auf das Potenzial von Immobilienrenovierungen.

Neuer Infrastrukturfonds von Deutsche Finance Group

(ac) Die Deutsche Finance Group hat die Platzierung eines neuen alternativen Investmentfonds für Privatanleger gestartet. Der Deutsche Finance Private Fund 11 Infrastruktur Global investiert in Infrastruktur-Zielfonds. Anleger können zwischen zwei Anteilklassen wählen. Die „Strategie Ausschüttung“ ist ab einmalig 5.000 Euro investierbar. Bei der „Strategie Zuwachs“ ist daneben auch eine ratierliche Einlage ab 25 Euro monatlich vorgesehen. Beiden gleich ist die prognostizierte Ausschüttung von 5% pro Jahr. Der prognostizierte Gesamt-mittelrückfluss summiert sich bei der Strategie Ausschüttung auf 165%, bei der Strategie Zuwachs auf 146%. Die Due-Diligence-Prüfung für die vier Zielfonds des Startportfolios ist bereits weitestgehend durchgeführt. Ein Fonds hat den Schwerpunkt Seniorenheime und Pflegeeinrichtungen, der Rest die Bereiche E-Commerce-Verteilzentren, Tankstellen und Parkhäuser.

Augsburger Aktienbank startet Provisionsangebot für Investments in physisches Gold

(ac) Die Augsburger Aktienbank setzt jetzt auch auf physisches Gold. Angeschlossene Vermittler können ihren Kunden ab sofort auch Goldbarren und -münzen anbieten. Das neue Angebot der Bank wird in Kooperation mit dem Goldanbieter Pro Aurum umgesetzt. Über diesen ist jederzeit eine Auslieferung des Goldbestands möglich. Im Rahmen eines Lombardkredits kann der Bestand zudem bis zu 60% beliehen werden. Für die Verwahrung im Wertpapierdepot fällt eine Gebühr von 0,175% pro Quartal an.

Bis zu 3% Provision

Vermittler erhalten von den Kunden eine Provision von bis zu 3% des Transaktionspreises. Die Goldmünzen und Barren werden wie ein Wertpapier mit einem eigenen Orderformular erworben und im Wertpapierdepot verwahrt, wobei jedes Stück eine eigene Wertpapierkennnummer erhält. Ein Kauf ist nur auf Basis ganzer Stücke möglich. Wie bei Aktien oder Fonds wird die Wertentwicklung des Edelmetallbestands im Depot des Kunden angezeigt.

Anzeige

Pflegefall.

Immer selbstbestimmt. Egal, was kommt.

Der Swiss Life Pflege- & Vermögensschutz sichert das Kapital Ihrer Kunden – für ein längeres, selbstbestimmtes Leben. swisslife.de

SwissLife



© iassetdesign - Fotolia.com

Globale Champions für stabile Erträge

Anleger sollten sich auf weiterhin erhöhte Volatilität am Kapitalmarkt einstellen. In diesem Umfeld wird die Ertragsstärke erstklassiger Aktien besonders deutlich werden. Mit ihrem Potenzial für zweistellige jährliche Gewinnzuwächse dürften sie Anlegern im schwierigen Umfeld die nachhaltigste Rendite bieten. Globale Champions spielen beim Management des Threadneedle (Lux) Global Focus Fund daher eine entscheidende Rolle.

Es sind unsichere Zeiten für Anleger: Seit Jahren üben die Notenbanken mit ihren unkonventionellen Maßnahmen einen starken Einfluss auf die Kapitalmärkte aus. Dazu kommen politische Ereignisse wie der Brexit im Juni oder der überraschende Ausgang der US-Präsidentenwahl im November des vergangenen Jahres. Mit den Präsidentschafts- und Bundestagswahlen in den Niederlanden, Frankreich und Deutschland stehen in den kommenden Monaten weitere wegweisende Entscheidungen an. Angesichts dessen sollten Anleger weiterhin mit Phasen heftiger Kursausschläge rechnen.

Aktien auch bei erhöhter Volatilität unerlässlich

Deswegen einen Bogen um Aktien zu machen, ist keine Alternative. Denn die Anleihenrenditen sind trotz des jüngsten Anstiegs noch immer niedrig. Und bei einem weiteren Renditeanstieg drohen erneute Kursverluste. Aktien hingegen bieten nicht nur die Chance auf Kursgewinne, sondern auch die Möglichkeit regelmäßiger und steigender Dividendenzahlungen – und damit einen gewissen Schutz vor einem möglichen Anstieg der Inflation. Insofern führt an Aktien kein Weg vorbei, sie gehören als unerlässliche Beimischung ins Portfolio.

Doch wie lässt sich dies umsetzen, ohne allzu starke Kursausschläge mitmachen zu müssen? Die Lösung bieten hochklassige Unternehmen wie etwa Google, Colgate und Visa. Diese haben in den vergangenen Jahren tendenziell hohe Kapitalrenditen erwirtschaftet, ein überdurchschnittliches Ertragswachstum verzeichnet und ihre Aktionäre mit hohen Anlageerträgen erfreut – während andere Unternehmen enttäuschende Ergebnisse vorgelegt haben und die Aktienmärkte starke Kursschwankungen zu verkraften hatten.

Strukturelle Wettbewerbsvorteile sind entscheidend

Diese globalen Champions haben eines gemeinsam: strukturelle Wettbewerbsvorteile, durch die sie über lange Zeiträume hinweg nachhaltig hohe Erträge erwirtschaften können. Zu diesen Wettbewerbsvorteilen gehören erstens immaterielle Vermögenswerte wie Marken oder Patente, die verhindern, dass neue Wettbewerber in den Markt eintreten – siehe den Konsumgüterhersteller Colgate-Palmolive. Zweitens spielen wie beim US-Großhändler Costco Kostenvorteile eine Rolle, denn der kostengünstigste Produzent kann seine Konkurrenten aus dem Markt drängen. Günstig wirkt drittens der Netzwerkeffekt, indem der Wert einer Dienstleistung steigt, je mehr Menschen diese nutzen – etwa beim chinesischen Internetunternehmen Tencent. Der US-Technologiekonzern Thermo Fisher verdeutlicht viertens den Vorteil der optimalen Betriebsgröße. Und fünftens wirken Kosten, die mit dem Wechsel des Anbieters verbunden sind, günstig – siehe den britischen Medienkonzern RELX Group. Ohne diese fünf Vorteile würde der Wettbewerbsdruck die Unternehmensgewinne vermutlich schnell aufzehren.

Neben den individuellen Wettbewerbsvorteilen sollten Anleger auch ein Verständnis für die jeweiligen Branchen haben, um zu erkennen, welche Unternehmen erstklassig positioniert sind. Dafür bietet sich das Fünf-Kräfte-Modell von Harvard-Professor Michael Porter an. Es umfasst die Rivalität eines Unternehmens zu seinen Wettbewerbern, Eintrittsbarrieren für den entsprechenden Markt, die Austauschbarkeit der Produkte des Unternehmens, die Anbieterstärke und die Nachfragestärke, sprich die Macht der Kunden.

Marktskepsis führt zu Unterbewertungen

Bei der Einzeltitelauswahl für den Threadneedle (Lux) Global Focus Fund spielen sowohl individuelle Wettbewerbsvorteile als auch das Fünf-Kräfte-Modell eine entscheidende Rolle. Auf diese Weise ergeben sich attraktive Anlageideen beispielsweise in Konsumbereichen mit einer hohen Markentreue oder in der Pharma-branche, wo Patente eine wirksame Markteintrittsbarriere darstellen. Weniger attraktiv sind dagegen Branchen mit austauschbaren Produkten wie etwa der Energiesektor, wo die Kapitalkosten die Renditen fast komplett aufzehren. Das gleiche gilt für stark regulierte Branchen wie die Versorgungsindustrie. Generell interessant sind Oligopole – sprich Branchen, die sich durch eine kleine Anzahl dominanter Akteure mit hoher Preissetzungsmacht auszeichnen. Noch besser sind nicht regulierte Monopole.

Eine kräftige Dosis Marktskepsis erhöht das Renditepotenzial entsprechender Aktien zusätzlich. Anleger nehmen an, dass es den Wachstumsführern mit der Zeit genauso ergehen wird wie vielen anderen Unternehmen. Sie glauben, dass sie mit ihren Geschäftsmodellen in der Zukunft weniger erfolgreich sein werden, ihre Wettbewerbsvorteile einbüßen und dadurch letztlich kaum mehr über ihren Kapitalkosten liegende Gewinne erwirtschaften werden. Teilweise ist diese Annahme berechtigt. Walt Disney zum Beispiel ist ein hochklassiger Wachstumswert, der 2015 erheblich an Wert eingebüßt hat. Vor dem Kinostart des neuen Star-Wars-Films „Das Erwachen der Macht“ hatte der Markt Ende 2015 hohe Erwartungen an die Aktie. Doch

dann belasteten die schlechteren Zahlen des ESPN-Kabelkanals mit einem Erlösanteil von 30% die Disney-Aktie. Der Konzern verlor seinen Wettbewerbsvorteil durch den Siegeszug der Online-Medien und die Abwendung der Konsumenten vom Kabelfernsehen. Solche Beispiele führen dazu, dass auch Aktien gut positionierter Unternehmen, die ihre herausragenden Stellungen langfristig beibehalten dürfen, zu günstig bewertet sind. Für langfristig orientierte, aktive Portfolio-manager ergibt sich daraus besonderes Renditepotenzial.

Versicherungskonzern AIA liefert ein Paradebeispiel

Der asiatische Versicherungskonzern AIA ist ein Paradebeispiel für ein Unternehmen mit nachhaltigem Wettbewerbsvorteil. Das Unternehmen ist in einer Branche mit hohen Markteintrittsbarrieren tätig, die von einer Handvoll Anbietern beherrscht wird. AIA ist gut aufgestellt, um vom Einkommenswachstum und der steigenden Nachfrage nach Versicherungsprodukten in ganz Asien zu profitieren. Der Wettbewerbsvorteil des Unternehmens ist in seiner Marke und seiner Größe begründet. AIA weist eine hohe Kapitalrendite von rund 25% aus, ein Erlöswachstum von 9% und eine bilanzielle Netto-liquidität. Gleichzeitig investiert das Unternehmen mehr in Innovationen und die Stärkung seiner Marke als alle anderen Anbieter in seiner Branche. AIA ist zwar nicht Asiens größter Versicherer, aber bereits seit den 1920er-Jahren im Geschäft und verfügt über eine breite Präsenz in der gesamten Region. Dank seiner Liquiditätsüberschüsse ist das Unternehmen zudem gut aufgestellt, um eine aktive Rolle in der Branchenkonsolidierung zu spielen und so seine Marktstellung noch weiter zu stärken. Aus diesen Gründen erscheint es realistisch, dass AIA mindestens die nächsten fünf Jahre lang eine Rendite von rund 15% erwirtschaften wird.

Aktuell sprechen mehrere makroökonomische und geopolitische Faktoren dafür, dass die Aktienrenditen künftig niedriger ausfallen werden. Erstklassige Unternehmen sollten ihre Gewinne auch in Zukunft ausbauen können und so ihren Aktienkursen Auftrieb geben – selbst wenn die Weltwirtschaft über einen längeren Zeitraum nur langsam wachsen sollte. Wirklich aktive Portfoliomanager können durch sorgfältige Analysen der Geschäftsmodelle die besten Unternehmen der Welt identifizieren und auf Basis einer erfolgreichen Einzeltitelselektion Mehrrenditen für Anleger erwirtschaften. ■



Von David Dudding, Fondsmanager für globale Aktien bei Columbia Threadneedle Investments

Mit Absicherung durch die Zinswende

Die drohende Zinswende stellt Anleiheinvestoren vor eine schwierige Zukunft. Steigende Zinsen erfordern insbesondere bei Unternehmensanleihen innovative Instrumente, denn klassische Strategien dürften dann an ihre Grenzen stoßen. Eine bessere Lösung für den Übergang in die neue Zinswelt kann dagegen ein Durations-Hedge sein.



© Gina Sanders - Fotolia.com

Steht uns nach Jahren des Zinstiefs eine Zeit langfristig steigender Zinsen ins Haus? Die geldpolitische Wende der US-Notenbank und das geplante Ausgabenprogramm Donald Trumps bestärken diese Erwartungen. Anleger stehen damit vor einem doppelten Problem: Einerseits sind steigende Zinsen mit Kapitalverlusten verbunden, und die derzeitigen Kupons werden vielfach nicht ausreichen, um diese Verluste auszugleichen. Andererseits könnte nun auch die Volatilität an die Anleihemärkte zurückkehren. Doch wie können Anleger bei Corporate Bonds den Übergang in die neue Welt abfedern?

Die klassische Strategie stößt an Grenzen

In einem klassischen Long-only-Portfolio ist eine Verkürzung der Laufzeiten die naheliegende Strategie. Da sich dabei das Engagement zum kurzen Ende der Kreditkurve verschiebt, geht damit aber eine Verringerung der Kreditprämie einher, also des Risikoaufschlags gegenüber sicheren Staatsanleihen. Dieser Aufschlag ist innerhalb des Barclays US Corporate Bond Index seit August 2000 kaum gesunken. Allerdings gibt es deutliche Unterschiede zwischen Kurz- und Langläufern: Bei ein- bis fünfjährigen Bonds betrug die Kreditprämie Ende Januar 2017 91 Basispunkte, bei Anleihen mit Laufzeiten über zehn Jahren lag sie dagegen bei 162 Basispunkten. Wer dem Zinsrisiko mit einer Laufzeitverkürzung begegnen will, bringt sich somit um genau den Aufschlag, der Unternehmensanleihen so attraktiv macht.

Der Durations-Hedge sichert die volle Kreditprämie

Eine Lösung für dieses Problem ist ein sogenannter Durations-Hedge. Mithilfe einer solchen Zinsabsicherung ist eine Duration von nahezu null möglich, während die Kreditprämie in vollem Umfang erhalten bleibt. Dieses Konstruktionsprinzip liegt

dem Barclays US Corporate Duration Hedged Bond Index zugrunde. Die Strategie lässt sich daher mit einer breit diversifizierten indexbasierten Anlage über Exchange Traded Funds (ETFs) effizient im Portfolio abbilden.

Ein historischer Vergleich beider Indizes verdeutlicht die Vorteile des Durations-Hedges. Zwar hat der nicht abgesicherte Gesamtindex im untersuchten Zeitraum vom August 2000 bis zum August 2016 gegenüber seinem abgesicherten Pendant eine Überrendite von jährlich 400 Basispunkten erzielt. Über die vergangenen 16 Jahre hat es sich also gelohnt, das Zinsrisiko einzugehen. Die allgemeine Zinsentwicklung hat dabei aber auch im Sinne der Investoren gearbeitet. Viel relevanter für die gegenwärtige Situation erscheint nämlich die relativ kurze Phase zwischen Mai 2003 und Juni 2006, in der die Zinsen nicht gefallen, sondern gestiegen sind. In diesem Fall hat der abgesicherte Index jährlich um rund 120 Basispunkte besser abgeschnitten als das nicht abgesicherte Pendant. Das Umfeld in dieser Aufschwungphase war durch steigende Renditen bei US-Treasuries und eine gleichzeitige Verengung der Kreditspreads geprägt – also genau die Bedingungen, die nun erneut möglich erscheinen.

Vorteile bei steigenden Zinsen

Es zeigt sich also: Ein Durations-Hedge eignet sich nicht für alle Marktphasen, doch in einem Umfeld steigender Zinsen kann er seine Vorteile voll ausspielen. Auch hierzulande mehren sich die Zeichen bereits für eine Rückkehr der Inflation. Eine indexbasierte Absicherung mit Durations-Hedge könnte daher bald nicht nur am US-Markt, sondern auch diesseits des Atlantiks attraktiv werden. ■



Von Dag Rodewald, Leiter UBS ETF Deutschland und Österreich bei UBS Global Asset Management

Stuttgarter index-safe: Damit Sie

da ankommen, wo Sie hinwollen.



Wegweisend: die einzigartige Indexrente nimmt Gewinne mit, ohne Verluste zu riskieren.

index-safe ist die renditestarke Vorsorge der Stuttgarter, die zugleich ein hohes Maß an Sicherheit bietet. Ihre Kunden profitieren von einer positiven Wertentwicklung durch breite Anlagestreuung des **exklusiv für Kunden der Stuttgarter** aufgelegten **M-A-X Multi-Asset Index**.

Jetzt informieren unter www.index-safe.stuttgarter.de

Zukunft machen wir aus Tradition.



Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

Garantiefonds und Niedrigzins: Eine unglückliche Liaison

Garantiefonds und Niedrigzinsen – diese Liaison hat sich als unglücklich erwiesen. Mit Wertsicherungsfonds können Anleger Renditechancen nutzen und gleichzeitig die Verlustrisiken zuverlässig begrenzen.

Für den Vermögensaufbau ist es wichtig, das Potenzial der Kapitalmärkte zu nutzen, gleichzeitig schlechte Börsenphasen aber möglichst ohne größere Verluste zu überstehen. Um dieses Ziel zu erreichen, setzen bisher viele Anleger auf Garantiefonds. Diese nutzen in ihrer Sicherungskomponente in der Regel festverzinsliche Anleihen und sichern das Restrisiko über einen Garantiegeber ab. Die Sicherheit bzw. Garantie müssen Anleger allerdings durch eine geringere Rendite erkaufen. Hinzu kommt, dass die Zinsen seit der Finanzkrise 2008 immer weiter gesunken sind, was es immer schwieriger macht, die Garantieleistung abzusichern und gleichzeitig einen zufriedenstellenden Wertzuwachs zu erzielen. Bei andauerndem Niedrigzins können die meisten Garantiefonds nicht mehr funktionieren.

An Aktien führt kein Weg vorbei

Im Niedrigzinsumfeld kommt für Anleger erschwerend hinzu, dass sich 2017 steigende Inflationsraten abzeichnen: Die ohnehin geringen oder gar negativen Renditen vermeintlich sicherer Anlagen könnten dadurch weiter sinken. Es führt daher kein Weg daran vorbei, in ertragreichere Anlageklassen wie Aktien zu investieren, um eine adäquate Rendite zu erzielen, etwa für den Vermögensaufbau im Rahmen der Altersvorsorge. Dass Aktien dabei künftig eine wichtigere Rolle spielen müssen, zeigen auch die Ergebnisse der Altersvorsorge-Studie des Deutschen Aktieninstituts in Kooperation unter anderem mit dem Bankhaus Metzler.

Renditechancen nutzen, Risiken begrenzen

Anleger müssen vorrangig darauf achten, dass das Rendite-Risiko-Profil der Kapitalanlage ihren Anlagezielen und Risikoneigenschaften entspricht. Ein probates Mittel, um das Risiko zu reduzieren, ist die Diversifikation. Doch nicht jeder Anleger bringt

das Know-how mit, um in jeder Marktphase eine ausgewogene Mischung sicherzustellen. Mit Metzler-Wertsicherungsfonds haben auch Anleger, die sich trotz niedriger Zinsen und steigender Inflationsraten nicht ganz dem Aktienmarkt öffnen wollen, die Möglichkeit, bei kontrolliertem Risiko an den Chancen globaler Märkte zu partizipieren – je nach Fonds und Wertuntergrenze¹.

Die Wertsicherungsfonds von Metzler verbinden flexible Investitionen in die beiden wichtigsten Anlageklassen Aktien und Renten mit begrenzten Verlustrisiken durch eine festgelegte Wertuntergrenze¹. Mit einem speziellen Allokationssystem wird täglich ein optimaler Mix der beiden Anlageklassen ermittelt. Ziel ist es, kurz- bis mittelfristig zuverlässig hohe, risikoadjustierte Renditen zu erwirtschaften und das Portfoliorisiko weitgehend zu begrenzen. So soll sogar in Stressphasen an den Kapitalmärkten eine festgelegte Wertuntergrenze¹ zum Kalenderjahresende nicht unterschritten werden. Mit der dynamischen Asset-Allokation lässt sich nicht nur ein effizient aufgeteiltes Anlagekapital sicherstellen – sie liefert zudem Antworten auf die befürchtete Cash-Lock-Problematik. So erhöhen sich für Anleger die Chancen auf eine solide Ertragsbasis. 2016 konnte das Fondsmanagement der Metzler-Wertsicherungsfonds durch effizientes Umschichten die Chancen von Aktien und Renten nutzen, starke Drawdowns vermeiden und die Volatilität auf ein moderates Maß begrenzen. So wurde nicht nur das Wertsicherungsziel erreicht, sondern auch ein mehr als zufriedenstellendes Ergebnis. Anleger der Fonds sollten somit auch für die Herausforderungen des Börsenjahres 2017 gut aufgestellt sein. ■



Von Frank Jenchen, Kundenbetreuer institutionelle Anleger/
Versicherungen bei Metzler Asset Management

¹Metzler kann keine rechtliche Garantie oder Gewähr abgeben, dass eine Wertuntergrenze gehalten oder eine Zielrendite erreicht wird.

Oooooops!

Wir erweitern Ihren Horizont.



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

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

JETZT ANMELDEN & FRÜHBUCHERRABATT SICHERN UNTER
DEUTSCHE-IMMOBILIENMESSE.DE

30.-31. Mai 2017
Dortmund

dim
DEUTSCHE IMMOBILIENMESSE

DIE LEITMESSE.



Zwei Welten

Alternative Investmentfonds (AIF) für Privatanleger könnten sich kaum unterschiedlicher entwickeln. Während sich die Manager offener Immobilien-Publikums-AIFs vor Anlegergeld kaum retten können, stagniert der Markt für geschlossene Publikums-AIFs. Wie erklärt sich dieser drastische Unterschied zwischen den Vehikeln?

Der Anlagedruck im aktuellen Niedrigzinsumfeld ist groß, die Nachfrage nach alternativen Assets ist ungebrochen. Doch warum profitieren davon nur die offenen, nicht aber die geschlossenen Fonds? Ein zentraler Grund besteht in der zögerlichen Haltung des Vertriebs. Sie sorgt dafür, dass nur wenig neue geschlossene Publikumsfonds aufgelegt werden. Nur wenige etablierte Anbieter zeigen rege Emissionsaktivitäten. Anders sieht es im Bereich der Angebote für Institutionelle aus: Hier können sowohl offene als auch geschlossene Vehikel auf stetig steigende Emissions- und Platzierungsvolumina blicken.

Die Zahlen zeigen den Unterschied

Im Jahr 2012 lag das ermittelte Eigenkapitalvolumen für geschlossene Publikums-AIFs – unter denen die Immobilienfonds den Löwenanteil ausmachen – noch bei 4,2 Mrd. Euro. Davon sind wir aktuell weit entfernt. Im vergangenen Jahr

waren es 1,04 Mrd. Euro – und damit das gleiche Niveau wie 2015.

Zum Vergleich: Allein bei den bestehenden offenen Immobilienpublikumsfonds sind in den ersten elf Monaten des vergangenen Jahres 6,7 Mrd. Euro netto zugeflossen (2015: 5,3 Mrd. Euro). Die durchschnittliche Bruttoliquiditätsquote, die nach dem Fondsvermögen bemessen wird, stieg von 21,0 auf 22,9% signifikant an. Insgesamt entspricht dies einem absoluten Liquiditätszuwachs von 3 Mrd. Euro. Hohe Liquiditätsquoten kosten Rendite. Inzwischen müssen sogar zahlreiche Emittenten ihre Kapitalflüsse zeitweise regulieren und sammeln nur noch vor anstehenden Transaktionen neues Geld ein, da ihnen ansonsten wegen des hohen Liquiditätsanteils deutliche Performanceeinbußen drohen.

Manager nutzen noch eine andere Möglichkeit, um die Liquidität in den Fonds zu begrenzen: die Tilgung eines Teils der ausstehenden Kredite. Im vergangenen Jahr sank die durchschnittliche Kreditquote um mehr als 1,5 Prozentpunkte. Aktuell beträgt sie 15% – gesetzlich erlaubt sind 30%. Hier gibt es



Von Sonja Knorr,
Head of Alternative Investments bei Scope Analysis

nach unserer Einschätzung jedoch nicht mehr viel Luft nach unten, da Kredite in erster Linie dazu genutzt werden, um Währungsrisiken zu minimieren. Und die Zukäufe der Fonds außerhalb der Euroländer nehmen zu.

Mittelweg notwendig

Wichtig ist es, einen Mittelweg zu finden. Obwohl viel Liquidität die Rendite senkt, sollten die Manager offener Publikums-AIFs genug liquides Kapital in der Hinterhand haben, um die Mittelabflüsse von Anlegern kompensieren zu können, wenn diese ihre Fondsanteile liquidieren.

Es scheint, als liegen Welten zwischen offenen und geschlossenen Fonds und das, obwohl auch offene Immobilienfonds derzeit nicht mit hohen Renditen glänzen. Die Rendite der offenen Immobilien-Publikumsfonds für Privatanleger liegt aktuell im Schnitt bei 2,5%. Durch das Niedrigzinsumfeld wächst die Konkurrenz der Investoren untereinander um die attraktivsten Investitionen. Der harte Wettbewerb um geeignete Assets treibt die Preise in die Höhe, während die Objektrenditen und damit die Fondsrenditen sinken. Dennoch ist der Renditeunterschied zu Alternativanlagen weiterhin sehr hoch.

Der Attraktivität der offenen Fonds indes schaden die moderaten Renditen nicht: Im Rahmen einer Umfrage beurteilten zwei Drittel der befragten Fondsanbieter die Absatzpotenziale für das Jahr 2017 als gut oder sehr gut.

Stagnation auf dem Markt für geschlossene Publikums-AIFs?

Ein zentrales Hindernis für die Entwicklung im Bereich der geschlossenen Publikumsfonds ist die zögerliche Haltung des Vertriebs. Nach wie vor ist der Imageschaden spürbar, den die Branche durch die zurückliegenden Insolvenzen mehrerer Fonds erlitten hat. Viele Anbieter versuchen sich umzuorientieren und fokussieren sich stärker auf institutionelle Investoren. Einigen gelingt diese Neuausrichtung sehr gut. Aber die Konsolidierung des Marktes geht unserer Ansicht nach auch 2017 weiter.

Hinzu kommt, dass Ein-Objekt-Fonds vertrieblich stärker reguliert werden. Aus diesem Grund werden vor allem von den Banken risikogemischte Mehr-Objekt-Fonds präferiert. Dort stehen die Manager allerdings vor demselben Problem wie bei offenen Publikums-AIFs: der Akquisition rentabler Assets. Zudem bedeutet ein größeres Portfolio zugleich ein höheres Fonds volumen und damit ein größeres Risiko bei der Finanzierung sowie im Hinblick auf die Vertriebsdauer.

Die meisten Emittenten legen ihre Fonds dennoch unter dem Gesichtspunkt der Risikomischung auf. Von den 24 im vergangenen Jahr neu aufgelegten geschlossenen Publikums-AIFs waren nach Kriterien des Kapitalanlagegesetzbuches (KAGB) 17 risikogemischt. Der Löwenanteil dieser 17 Fonds bestand aus Mehr-Objekt-Fonds.

Mehr als zwei Drittel dieser risikogemischten AIFs operierten im vergangenen Jahr als Blindpool. Das heißt, der Fonds wurde emittiert, ohne dass die entsprechenden Investitionsobjekte bereits angekauft wurden. Auch hier zeigt sich das Sicherheitsbedürfnis des Vertriebs: Im Allgemeinen wurden diejenigen Fonds bevorzugt, die nicht als Blind-Pool strukturiert waren.

Was bringt die Zukunft?

Bei den offenen Publikums-AIFs stehen die Zeichen weiter auf Wachstum. Ein Ende der hohen Nachfrage nach offenen Immobilienfonds erwartet Scope erst, sobald das Zinsniveau spürbar ansteigt und Rentenpapiere wieder auskömmliche Renditen ermöglichen. An diesem Punkt würden auch Anleger, die offene Immobilienfonds derzeit als Termingeldersatz verwenden, wieder aussteigen.

Im Markt der geschlossenen Fonds fehlen hingegen weiterhin die Impulse. Ungeachtet der erschwerten Bedingungen legten im vergangenen Jahr einige etablierte Anbieter neue großvolumige Publikumsfonds auf, beispielsweise Patrizia Grundinvest sowie der auf US-Immobilien spezialisierte Anbieter Jamestown. Zudem ist für 2017 zu erwarten, dass mehr neue Fonds mit geringeren Volumina aufgelegt werden. Gerade die Entwicklung dieser Fonds wird die Branche mit Spannung verfolgen. ■

Entwicklung geschlossener Publikumsfonds im Überblick

Jahr	Prospektiertes EK-Volumen geschlossener Publikums-AIFs	Anzahl der Fonds
2010	7,1 Mrd. Euro	322
2011	6,4 Mrd. Euro	262
2012	4,2 Mrd. Euro	190
2013	3,7 Mrd. Euro	135
2014	1,2 Mrd. Euro	24
2015	1,0 Mrd. Euro	31
2016	1,0 Mrd. Euro	24

Die Erholung geschlossener Publikumsfonds bleibt auch drei Jahre nach Einführung des KAGB im Sommer 2013 aus. Quelle: Scope Analysis; Zahlen vor 2013 beinhalten heutige AIFs und Vermögensanlagen



Bereit für den Durchbruch

Der Absatz von Fondspolicen kommt nicht in Schwung. Dabei passen sie eigentlich perfekt in die heutige Anlagewelt. Damit der Vertriebsdurchbruch gelingt, gilt es, hartnäckige Vorurteile abzubauen und sich mit neuen Produkten und Beratungsansätzen auseinanderzusetzen.

Sicherheit plus Rendite – danach suchen Anleger mehr denn je, vor allem die risikoscheuen Deutschen. Ein idealer Nährboden für Fondspolicen. Fondsgebundene Lebensversicherungen verbinden schließlich die Sicherheit der Versicherungswelt mit den Chancen der Investmentwelt – eben Sicherheit plus Rendite. Folgerichtig erwarten sechs von zehn Entscheidern der Versicherungswelt laut einer Umfrage von Pioneer Investments einen Vormarsch der Fondspolicen.

So viel zur Theorie. Die Praxis zeichnet aber ein vollkommen anderes Bild. Das Statistische Taschenbuch 2016 des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) hat erneut einen Rückgang auf etwas mehr als 800.000 Neuverträge ausgewiesen. Trotz einer Stabilisierung ist das Neugeschäft vom Spitzenwert von fast 2,5 Millionen Vertragsabschlüssen im Jahr 2004 Lichtjahre entfernt. Selbst 2008 wurden noch mehr als doppelt so viele Neuverträge abgeschlossen.

Dass der Mensch nicht zwangsläufig rational handelt, haben zwar nicht erst die jüngsten Wahlerfolge und politischen Umfragen gezeigt. Und gerade in Sachen Geldanlage verschenken vor allem die Deutschen seit Jahrzehnten Milliarden aus übermäßiger Risikoscheu. Doch gerade Fondspolicen würden die Risiken reiner Aktieninvestments reduzieren. Zudem verbuchen selbst die risikoreicheren Direktinvestments in Fonds eine bessere Absatzentwicklung. Irrationalität kann als alleiniger Grund für die Absatzflaute also nicht herhalten.

Qualitätsprodukte vorhanden

Scheitern die Fondspolicen vielmehr an mangelnder Produktqualität? Auch damit ist die Kluft zwischen theoretischem

>>>> Von Michael Herrmann, AssCompact



Praxis teils sogar günstiger ausfällt, zeigt Michael Hauer vom Institut für Vorsorge- und Finanzplanung anhand einfacher Praxisbeispiele – genauso wie alles Weitere, was man bei der Fondspolicenberatung wissen sollte. Schließlich seien sie nicht nur in Niedrigzinsphasen vorteilhaft.

Berater müssen umdenken

Gerade in Zeiten, in denen 100%-Garantien meist nicht mehr leistbar sind, sind Kunden, aber auch Berater gezwungen umzudenken. Wie die Kunden zu einem solchen Umdenken gebracht werden können, damit hat sich Harald Stenger beschäftigt – und sich dabei an der Kampagne eines großen deutschen Autobauers orientiert. Inwiefern sich Geldanlage auch insgesamt mit dem Kauf bzw. Verkauf eines Autos vergleichen lässt, erläutert der Fidelity-Experte. Berater müssten nach Meinung Stengers zudem lernen, unangenehme Themen wie die Risikotragfähigkeit des Kunden frühzeitig anzusprechen. „Die Regulatorik wird sie dazu zwingen. [...] Ihre Aufgabe ist es mehr denn je, dem Kunden zu zeigen, mit welcher Risikotragfähigkeit sein Ziel realistisch erreichbar ist.“

Verkannter Wandel

Die Fondspolice hat sich in den vergangenen 20 Jahren wie kaum ein anderes Finanzprodukt weiterentwickelt. Moderne Fondspolicen können sich flexibel an die unterschiedlichsten Lebensläufe anpassen. Die früher oft noch berechtigte Kritik an der Produktqualität ist daher so pauschal heute nicht mehr gültig. Gerade neuere Produkte werden dem Anspruch an hohe Flexibilität und der Kombination aus Sicherheit und Rendite gerecht. Leider kämpfen die fondsgebundenen Lebensversicherungen nach wie vor mit den alten Pauschalurteilen. Das Geschäft ist daher keineswegs so einfach, wie es in der Theorie scheint. Angesichts des Mangels an zeitgemäßen Alternativen lohnt sich aber die Mühe, sich mit den modernen Konzepten von Fondspolicen auseinanderzusetzen und vor allem mit den alten Vorurteilen aufzuräumen – die nicht nur Kunden, sondern auch viele Makler und Vermittler selbst noch haben.

Potenzial und realem Absatz nicht zu begründen. Wie bei allen anderen Anlageprodukten gibt es natürlich auch bei Fondspolicen gute und schlechte Produkte. Selbst Kritiker wie Finanztest haben in ihren aktuellen Tests zuletzt aber einige gute bis sehr gute Policen ausgemacht. Und auch im jüngsten Map-Report-Rating haben fünf Anbieter von Fondspolicen sehr gut abgeschnitten.

Nicht zwingend teurer

Unwissenheit und Vorurteile sind schon eher die Gründe, warum die Deutschen ihr Geld lieber auf dem Sparbuch liegen lassen, als es in einen defensiven Risiko-Rendite-Mix zu investieren. Ein gängiges Vorurteil gegenüber Fondspolicen sind hohe Kosten. In der Tat sind die offensichtlichen Kosten höher als bei Direktinvestments. Bei Rentenpolicen fallen schließlich Kosten für Fonds, Verrentung und Versicherungsmantel an. Dafür bieten sie aber eben auch mehr Sicherheit und die Möglichkeit einer monatlichen Verrentung. Dass die Kostenbilanz von Fondspolicen mit laufender Zeit in der

Moderne Fondsprodukte erleichtern Berateralltag

Wichtig seien aber auch Fondsprodukte, die dem Berater die Arbeit erleichtern. Schließlich wird er angesichts der IDD zukünftig aktiv auf den Kunden zugehen müssen, sobald sich das Risikoprofil eines Fonds ändert. „Will sich der Berater das ersparen, braucht er Produkte, die dauerhaft in der jeweiligen Risikoklasse bleiben“, so Stenger. Mit Fondsprodukten wie SMART von Fidelity oder MyFolio von Standard Life müssten Berater mit dem Kunden nur noch die individuelle Risiko-einstufung ermitteln und den dazu passenden Fonds wählen. Danach könnten sich beide darauf verlassen, dass die Anlage-experten die Rendite erwirtschaften, die dem Risikoprofil des Kunden entspricht – und dieses dürfte auch in Zukunft in aller Regel von einem hohen Sicherheitsbedürfnis plus einem kleinen Wunsch nach Rendite geprägt sein. ■

Sonderthema im Überblick

Was man dringend bei der Beratung von Fondspolicen wissen sollte

Multi-Manager-Expertise für mehr Kundenkonzentration

„Wir müssen die Situation des Beraters auf der Produktseite erleichtern“



Was man dringend bei der Beratung zu Fondspolicen wissen sollte

In Zeiten niedriger Zinsen wird es auch dem eher sicherheitsorientierten deutschen Anleger klar, dass er nur dann eine Chance auf höhere Rendite hat, wenn er mehr Risiko eingeht. Natürlich kann er auch sein Sparvolumen erhöhen, um an sein Ziel, zum Beispiel die Versorgung im Alter, zu kommen – wenn er es sich leisten kann. Dies ist regelmäßig nicht der Fall oder nicht gewollt.

Die Vorteilhaftigkeit von Kapitalanlagen in der aktuellen Niedrigzinsphase ist hinlänglich bekannt. An dieser Stelle soll es auch nicht darum gehen, die Fondspolicen mit anderen Versicherungslösungen wie etwa der klassischen Rentenversicherung, Indexpolice oder diversen Hybridmodellen abzugleichen. Vielmehr geht es im Folgenden um die Darstellung der Vorteile einer Fondspolice gegenüber einer Direktinvestition in einen Investmentfonds.

Warum ist dieser Abgleich für die Beratung von Bedeutung? In den letzten Jahren fand ein jährlicher Nettomittelzufluss bei den Publikumsfonds, die ohne Einschränkung für den Verbraucher zu erwerben sind, in Höhe von 20 bis 70 Mrd. Euro pro Jahr statt – in die Fondspolicen ging davon nur ein geringer Bruchteil. Es geht also um ein stattliches Volumen. Daher lohnt es sich für die Berater, die Vorteile der Fondspolicen zu kennen.



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

Gleichwohl geht es hier nicht um eine einseitige Betrachtungsweise zugunsten von Fondspolicen. Natürlich werden die Kosten für den Versicherungsmantel, die bei Direktinvestitionen in Fonds nicht anfallen, mitberücksichtigt (vgl. Punkt 3) und natürlich ist die höhere Flexibilität bei Direktinvestments hervorzuheben.

Nachfolgend werden nun die Vorteile von Fondspolicen dargestellt:

Vorteil 1: Garantierte lebenslange Rente

Die Fondspolice hat den offensichtlichen Vorteil, dass sie die Absicherung des finanziellen Langlebigkeitsrisikos durch die garantierte lebenslange Leibrente besitzt. Beim Fonds kann man dies nur erreichen, indem man das Kapital zu Ruhestandsbeginn in eine sofort beginnende Rentenversicherung switcht. Vom Auszahlungsbetrag geht aber zunächst die Abgeltungsteuer weg und bei einer sofort beginnenden Rentenversicherung fallen zudem auch Abschlusskosten an. Des Weiteren hat der Kunde bei der Fondspolice die

Wahl, ob er bei Ruhestandsbeginn die Kapitalauszahlung oder die Rentenleistung erhalten möchte.

Vorteil 2: Kostenfreies Umschichten

Innerhalb des Versicherungsmantels ist das Umschichten von einem Fonds zu einem anderen kostenfrei, das bedeutet, es fallen weder Abgeltungsteuer noch Gebühren beim Kauf des neuen Fonds an – ein Punkt, der in den nachfolgenden Vergleichsrechnungen eine bedeutende Rolle spielt. Da derzeit der Trend hin zu vermögensverwaltenden Fonds-Strategieportfolios geht, bei denen der Versicherer das Depot gemäß der Kundenstrategie managt, finden dort regelmäßig einige Fondswechsel statt.

Vorteil 3: Abgeltungsteuerfreiheit

Fondspolicen sind abgeltungsteuerfrei. Das bedeutet, dass während der Beitragsphase keine Steuern auf die Erträge fällig sind. Beim Fonds muss auf die Erträge die Abgeltungsteuer in Höhe von 25% plus Soli und eventuell Kirchensteuer abgeführt werden, also maximal 28%. Auch in der Auszahlungsphase hat die Fondspolice Vorteile, da es bei der Auszahlung in Rentenform nur zu einer Ertragsanteilsbesteuerung kommt und bei der Auszahlung als Kapital 50% aller Erträge gemäß dem Halbeinkünfteverfahren steuerfrei sind, sofern die Verträge länger als zwölf Jahre gehalten werden und die Leistung erst nach dem 62. Lebensjahr ausgezahlt wird.

Es stellt sich nun die Frage, ab welcher Laufzeit der Vorteil der Abgeltungsteuerfreiheit der Fondspolicen die Kosten des Versicherungsmantels übertrifft. Hierzu dient ein Praxisvergleich als gutes Beispiel: der direkte und indirekte Kauf des Fidelity European Growth Fund, einer der meistgewählten Fonds in deutschen Fondspolicen. Beim Direktinvestment in den Fidelity European Growth Fund werden eine Wertentwicklung vor Kosten von 6,9% p. a., laufende Kosten (TER) von 1,9% p. a. und ein Agio von 5,0% angenommen. Bei der Fondspolice werden Versicherungsverwaltungskosten auf den Beitrag von 10% p. a. angesetzt. Die Abschlusskosten werden mit einem Wert von 2,50% verteilt auf fünf Jahre eingerechnet, ein separates Agio entfällt.

Break-Even-Betrachtung von Fonds und Fondspolicen

Auszahlungsart	Einzahlungsart	Break-Even 5% Agio / 2,5% Agio
Rentenleistung	Sparplan kein Fondswechsel	Fondspolice besser bei einer Laufzeit ab 15 Jahre / ab 19 Jahre
Rentenleistung	Sparplan, zwei Fondswechsel	Fondspolice besser bei einer Laufzeit ab 9 Jahre / ab 14 Jahre
Rentenleistung	Einmalbeitrag, kein Fondswechsel	Fondspolice besser bei einer Laufzeit ab 8 Jahre / ab 9 Jahre
Kapitalauszahlung	Sparplan, zwei Fondswechsel	Fondspolice besser bei einer Laufzeit ab 19 Jahre / ab 32 Jahre
Kapitalauszahlung	Einmalbeitrag, kein Fondswechsel	Fondspolice besser bei einer Laufzeit ab 24 Jahre / ab 29 Jahre
Kapitalauszahlung	Einmalbeitrag, ein Fondswechsel	Fondspolice besser bei einer Laufzeit ab 12 Jahre / ab 19 Jahre

Break-Even-Berechnungen bei 5% und 2,5% Agio beim separaten Fonds

Quelle: IVFP

Wie man in obigem Vergleich sieht, hängen die Ergebnisse stark davon ab, ob die Rentenleistung oder die Kapitalauszahlung gewählt wird, wie hoch das Agio beim Fondskauf ist und wie viele Fondswechsel man vornimmt. Fondswechsel sind deshalb nachteilig für den separaten Fonds, da sowohl die Abgeltungsteuer als auch Gebühren beim Kauf des neuen Fonds anfallen. Insbesondere bei der Wahl von gemanagten Strategieportfolios dürfte die Anzahl der Fondswechsel wesentlich höher sein als hier dargestellt – in diesen Fällen lohnt sich in der Regel immer die Fondspolice.

Vorteil 4: Rückerstattung von Fondsverwaltungskosten

Die laufenden Fondsverwaltungskosten sind von Fonds zu Fonds unterschiedlich und betragen meist 1,0 bis 2,5% des Fondsvermögens pro Jahr. Die Besonderheit dabei: Sollten die tatsächlich entstandenen Kosten geringer ausfallen, so kann es teilweise zu einer Rückvergütung kommen. Bei vielen Versicherungsgesellschaften kommen solche Kick-Backs dem Versicherungsnehmer zugute, da sie beispielsweise regelmäßig dem Vertrags-

guthaben gutgeschrieben werden. Welche Auswirkung diese Rückvergütungen auf den Vergleich zwischen Fonds und Fondspolicen haben können, zeigt sich, wenn man diese in die Break-Even-Berechnungen mit einbezieht – zum Beispiel indem man annimmt, dass die Versicherungsgesellschaft von den Gesamtverwaltungskosten von 1,9% p. a. wie zum Beispiel beim Fidelity European Growth Fund 0,65 Prozentpunkte wieder an den Kunden zurückgibt.

Im Falle der Rentenleistung übertreffen Fondspolicen selbst im schlechtesten Szenario bei einer Laufzeit ab elf Jahren die direkte Fondsanlage.

Dies führt zu dem Ergebnis, dass die Fondspolice bei der Wahl der Rentenleistung selbst im schlechtesten Szenario (also kein Fondswechsel und nur 2,5% Agio beim separaten Fonds) bei einer Laufzeit ab elf Jahren die direkte Anlage in den Fonds übertrifft – ohne Kick-Backs wären es 19 Jahre. ▶

Hier zeigt sich, dass dieser Kick-Back-Effekt eine große Wirkung auf die Vorteilhaftigkeit einer Fondspolice hat. Auch die Break-Even-Berechnung für eine Kapitalauszahlung zu Rentenbeginn zeigt unter Berücksichtigung von Kick-Backs und einem Fonds-Agio von 5%, dass die Fondspolice teilweise schon ab einer Laufzeit von rund zehn Jahren eine bessere Gesamtrendite liefert:

Fondswechsel	Fondspolice besser ab einer Laufzeit von
0	18 Jahren
1	13 Jahren
2	10 Jahren

Berechnung für eine Kapitalauszahlung zu Rentenbeginn bei 5% Agio

Quelle: IVFP

Vorteil 5: Der Trick mit den Spezialfonds bei den Fondspolicen

Manche Versicherer bieten im Rahmen ihrer Fondspolicen bekannte Publikumsfonds auch als Spezialfonds an. Welche Auswirkungen hat dies? Beim Publikumsfonds, den man jederzeit frei kaufen kann, betragen die Verwaltungskosten bspw. 1,45% p. a. Beim Spezialfonds hingegen, den nur institutionelle Anleger – zum Beispiel die Versicherungsgesellschaft für die Fondspolice – erwerben können und der Verbrauchern nicht zur Verfügung steht, gilt eine Kostenquote von 0,8%

p. a. Das sind 0,65 Pro-

zentpunkte p. a. weniger Kosten als beim Publikumsfonds. Dies ist deshalb möglich, da der Spezialfonds geringere Aufwände für Publizierungen, Reporting usw. hat. Tatsächlich ist der Anleger im absolut identischen Fonds investiert.

Die niedrigen Verwaltungskosten beim Spezialfonds führen genauso wie die Kick-Backs zu den in Punkt 4 aufgeführten Vorteilen. Allerdings ist der Ausweis der Verwaltungskosten bei den Spezialfonds transparenter als die nicht immer eindeutig formulierten Kick-Backs der Versicherer.

Vorteil 6: Anlagestrategien und (teilweise) Bruttobeitragsgarantie

Immer mehr Versicherer bieten Fonds-Strategieportfolios an, die es sowohl den Beratern als auch den Kunden leichter machen, da sie sich nicht selbst mit der Fondsoptimierung beschäftigen müssen. Die in den Punkten 3 bis 5 aufgezeigten Vorteile gelten gleichermaßen für Portfolios, die sich aus einzelnen Investmentfonds zusammensetzen.

Unabhängig von den strategischen Fondsportfolios wird darüber hinaus auch oftmals im Rahmen der Fondspolicen eine (teilweise) Bruttobeitragsgarantie oder auch eine

Aufteilung in klassische Police und Fondspolice angeboten. Diese ist bei separaten Fonds in der Regel nur durch Eigenmanagement von unterschiedlichen Fonds zu erreichen, zum Beispiel durch die Mischung von Garantiefonds und Aktienfonds.

Fazit

Es wurde gezeigt, dass Fondspolicen gegenüber Direktinvestments in Investmentfonds aufgrund von Absicherung des Langlebigkeitsrisikos, Abgeltungsteuerfreiheit, Nutzung von Spezialfonds und Kick-Backs usw. in vielen Fällen vorteilhafter sind. Eine Schlussfolgerung für Berater und Kunden könnte bzw. sollte sein, dass die Fondspolicen zukünftig mehr in den Fokus gerückt werden und somit zumindest einen Teil der jährlichen hohen Mittelzuflüsse der Investmentfonds erhalten. Für Berater ist es allerdings schwierig, die oben genannten Vorteile mit Papier und Bleistift aufzuzeigen. Aus diesem Grund hat das Institut für Vorsorge und Finanzplanung einen FondspolicenRechner entwickelt, der die Ergebnisse unter Berücksichtigung von Abgeltungsteuer, Fondswechsel, Verwaltungskosten, Kick-Backs usw. einfach per Knopfdruck berechnet. ■



© fotostockberber - Fotolia.com

Die Grundlage Ihres Erfolgs: Wissen.

Kompakt an einem Tag. Gewerbe-Symposium 2017.

7 wertvolle
„gut beraten“
Weiterbildungs-
punkte
sammeln

Viereckige 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.

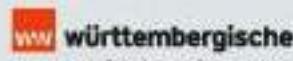
AssCompact
WISSEN 2017

» www.asscompact.de/gewerbesymposium

Kooperationspartner:



Mitwirkende Gesellschaften:





Multi-Manager-Expertise für mehr Kundenkonzentration

Ein hoher Grad an Diversifikation, verbindliche strategische Asset-Allokation sowie aktives Risikomanagement – danach suchen Berater gerade vor dem Hintergrund der Regulierung mehr denn je. Denn so können sich Berater ganz auf die Kunden konzentrieren. Eine solche Mischung bietet Standard Life unter anderem bei der dritten Generation der MyFolio-Fonds.

In Großbritannien bietet Standard Life seine MyFolio-Palette schon seit 2010 an. Mehr als 11 Mrd. Euro haben Anleger im Vereinigten Königreich seitdem in die MyFolios investiert. Makler und Kunden schätzen insbesondere den hohen Grad an Diversifikation und die Berücksichtigung der individuellen Risikoneigung der Kunden. Berater können aus der MyFolio-Palette die Fonds wählen, die am besten zu den Bedürfnissen ihrer Kunden passen.

Fünf etablierte Risikoklassen

In Deutschland sind die gemanagten MyFolio-Fonds erstmals vor knapp fünf Jahren in Erscheinung getreten: Im Mai 2012 wurden drei von Standard Life Investments (SLI) aktiv gemanagte Portfolien in den Risikoklassen „Defensiv“, „Balance“ und „Chance“ vorgestellt, die später um die Varianten „Substanz“ und „ChancePlus“ erweitert wurden. Im Herbst 2015 kam eine weitere Multi-Asset-Fondsfamilie hinzu: fünf MyFolio Passiv focussed Fonds, die überwiegend in Indextrackerfonds investieren.

Dritte Generation

Nun bringt Standard Life die dritte Generation der erfolgreichen MyFolio-Familie an den Start: Die fünf neuen MyFolio Multi Manager Fonds investieren in eine breite Palette von Investmentfonds führender Vermögensverwalter aus aller Welt. Sie decken unterschiedliche Anlageklassen ab – von Geldmarkttiteln, Staats- und Unternehmensanleihen aus Industrienationen über Aktien aus spezifischen Regionen bis

zu Hochzins- und Schwellenländeranleihen, Anlagen in Immobilien und Absolute-Return-Produkten.

Gleiches Prinzip, unterschiedliche Erwartungen

Anleger wollen heute vor allem wissen, auf welches Risiko sie sich einlassen, und nach Möglichkeit selbst bestimmen, welche Marktschwankungen sie bereit sind auszuhalten. Genau das ist mit Konzepten wie den MyFolios möglich. Die MyFolio Multi Manager Fonds werden nach dem gleichen Prinzip verwaltet wie die bereits eingeführten Produkte. Alle MyFolios werden risikoadjustiert gemanagt, setzen auf einen hohen Grad an Diversifikation in den unterschiedlichen Anlageklassen, eine verbindliche strategische Asset-Allokation sowie aktives Risikomanagement.

Risikoeinstufung ermitteln

Der Berater ermittelt im Gespräch mit seinem Kunden die individuelle Risikoeinstufung. Danach weiß der Kunde genau, in welchem Schwankungs-

bereich sich sein Fonds bewegen wird und dass Standard Life für ihn die dem Risikoprofil entsprechende Rendite erwirtschaften wird. Die Multi-Manager-Fonds werden in fünf verschiedenen Risiko-Rendite-Profilen mit unterschiedlich hoher Performanceerwartung und Volatilität angeboten und kommen sowohl als eigenständige SICAV-Fonds als auch als Zielfonds in den Fondspolicen Maxxellence Invest und ParkAllee zum Einsatz. Sie bieten somit Kunden unterschiedlicher Risikoneigung dank Fonds führender Vermögensverwalter aus aller Welt eine passende Lösung.

Robuster Investmentprozess

Der Aufbau jedes Portfolios erfolgt in vier Stufen. Zuerst kommt die strategische Asset-Allokation. Hier arbeitet Standard Life mit Moody's Analytics zusammen, der weltweit führenden Institution für die Modellierung von Finanzrisiken. Moody's Analytics ermittelt eine möglichst langfristige und robuste strategische Asset-Allokation. Als zweite Stufe folgt die taktische Asset-Allokation durch SLI.

Die Auswahl der besten Zielfonds und die daraus folgende Konstruktion des Portfolios sind der dritte Schritt. Die SLI-Experten wählen ihre Zielfonds aus unterschiedlichsten Anlageregionen und bis zu 18 verschiedenen Anlageklassen aus. Die fünf Portfolios setzen sich jeweils aus rund 40 Zielfonds zusammen, welche das Fondsselektions-Team von SLI aus über 9.000 weltweit verfügbaren Investmentfonds auswählt. Viertens werden diese Portfolios regelmäßig überprüft und gegebenenfalls neu gewichtet, falls sich schwerwiegende Veränderungen an den Kapitalmärkten ergeben.

Überzeugende Track-Records

Verantwortlich für die strategische Marschrichtung der fünf Portfolios ist das 45 Mann starke Multi-Asset-Investing-Team von SLI. Auswahl und Management der Zielfonds liegen beim zwölfköpfigen Fondsselektions-Team. Allein die Personalstärke der beiden Teams zeigt, welchen Stellenwert Multi Asset und Multi-Manager-Auswahl bei SLI genießen.

In der historischen Rückberechnung hätten die fünf MyFolio Multi-Manager-Portfolios von September 2010 bis September 2016 eine jährliche Rendite zwischen 4,5 und 8,7% erreicht. Die MyFolio-Fonds, die Standard Life in den Fondspolicen anbietet, können auf einen ähnlichen Track Record zurückblicken. Die Variante MyFolio SLI managed defensiv erreichte seit Auflage eine jährliche Performance von 4,57%, MyFolio SLI managed balance eine Performance von 6,38% p. a. und die chancenorientierte Variante MyFolio SLI managed chance eine Jahres-Performance von 7,35%.

Volle Konzentration auf den Kunden

Doch es gibt weitere Punkte, die aus Sicht von unabhängigen Versicherungsberatern und Maklern für ein solches Konzept sprechen. Zum ei-

nen offerieren ihnen die MyFolio Multi Manager Fonds eine günstige Outsourcing-Lösung, dank der sie sich ganz auf ihre Kundenbeziehungen konzentrieren können. Zum anderen entsprechen die Fonds den regulatorischen Anforderungen, die künftig an Berater gestellt werden. Last, but not least ist der Prozess der Portfolioauswahl auf Grundlage des Risikoprofils jedes Kunden recht einfach.

MyFolio Multi Manager ist eine günstige Outsourcing-Lösung, dank der sich Berater und Makler ganz auf ihre Kundenbeziehungen konzentrieren können.

Fazit

Versicherungsberater und unabhängige Makler in Großbritannien vertrauen seit Längerem der kosteneffizienten Outsourcing-Lösung, dem einfachen Portfolioauswahlprozess und dem Zugriff auf die Fonds führender Vermögensverwalter aus aller Welt. Mit den MyFolio Multi Manager Fonds bringt Standard Life diesen Erfolgsmix nun nach Deutschland. Die ausgewiesene Expertise der selektierten Fondsmanager, niedrige laufende Kosten und die positive Performance haben zahlreiche britische Kunden von diesem Zweig der MyFolio-Familie überzeugt – und dürfte auch bei deutschen Kunden und Beratern hervorragend ankommen. ■

Von Christian Nuschele, Head of Sales von Standard Life Deutschland



„Wir müssen die Situation des Beraters auf der Produktseite erleichtern“

Interview mit Martin Stenger, Leiter Vertrieb unabhängige Finanzberater und Versicherungen bei Fidelity International Deutschland

Das neue Anlageumfeld zwingt alle Beteiligten zum Umdenken. Auch die Produktanbieter sind dabei gefragt. Neue Produkte und Vertriebsansätze sollen Kunden zum „Umparken“ im Kopf verhelfen. Beim Vertrieb moderner Fondskonzepte und Fondspolicen können laut Martin Stenger unter anderem Vergleiche mit Autos hilfreich sein.

Herr Stenger, das globale Anlageumfeld ist seit geraumer Zeit geprägt durch Regulierung, Niedrigzinsen und große Schwankungen. Wie sollte eine Fondspolice vor diesem Hintergrund in der heutigen Zeit aussehen?

Zunächst einmal ist es wichtig, dass eine Fondspolice heutzutage mit der Stärke der Kapitalanlage des Fonds in Verbindung gebracht wird. Durch die Regulatorik kommt vermehrt die Frage auf, welcher Tarif in welcher Form leistungsfähig ist.

„Aufgabe des Beraters ist es mehr denn je, dem Kunden zu zeigen, mit welcher Risikotragfähigkeit sein Ziel realistisch erreichbar ist.“

Ist es beispielsweise angebracht, ein Hybridprodukt auch als Fondspolice zu subsumieren? Wenn ich einen Drei-Topf-Hybrid betrachte, habe ich zwar im dritten Topf – der Fondsanlage – oft attraktive Produkte. Die Frage ist aber, wie gut reagiert der Algorithmus dahinter, sprich wie schnell kommen die Gelder auch auf dieser Ebene an, damit diese Qualität zur Entfaltung kommt.

Welche Rolle spielt die Regulatorik insgesamt auch bei der Beratung zu Fondspolicen?

Noch sind diesbezüglich ja einige Punkte offen. Bei MiFID 2 und IDD steht ganz klar die Analyse der Risikotragfähigkeit des Kunden an erster Stelle – also wie der Kunde beispielsweise mögliche Schwankungen verträgt. Wenn in Holland, Frankreich oder Deutschland gewählt wird

und die Märkte dann eventuell verrückt spielen, rückt das in den Fokus. Der Kunde gibt bisher ein Ziel für seine Altersvorsorge in Form einer bestimmten Summe vor. Aufgabe des Beraters ist es aber mehr denn je, dem Kunden zu zeigen, mit welcher Risikotragfähigkeit dieses Ziel realistisch erreichbar ist. Dann muss er auch ein klares Bild davon skizzieren, was damit auf der Ertragsseite zu bekommen ist.

Risiken anzusprechen, ist aber nicht gerade ein angenehmes Thema und daher kein guter Gesprächseinsteig ...

Richtig, aber die Regulatorik wird den Berater dazu zwingen. Um im Werbejargon zu sprechen: Ein „Umparken im Kopf“ ist zuerst für Vermittler zwingend notwendig. Anschließend muss der Berater dem Kunden beim „Umparken“ helfen, denn Anlegern scheint heute keine andere Wahl zu bleiben, als sich von den geliebten Garantien zu verabschieden. Der Berater muss ganz klar aufzeigen, wie viel Rendite die Garantien kosten. Dann wird der Kunde schnell merken, dass diese in aller Regel mit einem großen Konsumverzicht im Alter verbunden sind. Und das Thema Niedrigzinsen wird uns sicher nicht nur kurzfristig erhalten bleiben.

Passt die Fondspolice in eine solche Zeit?

Absolut. Zum einen aufgrund ihrer Leistungsfähigkeit und zum anderen in Bezug auf die Frage, wie man Sicherheit auch ohne Garantie erzeugen kann.

Müssen auch die Investmentgesellschaften angesichts der massiven Veränderungen umparken, damit die Produkte beim Kunden besser ankommen?

In der Tat. Es geht nicht darum, den Vorsorgecharakter einer Versicherung zu reduzieren, sondern zu überlegen, wann welche Themen bei der Altersvorsorge zielführend eingesetzt werden können. Wir müssen heute vor allem erklären, wie man mit leistungsfähigen Produkten einen Kapitaltopf erwirtschaftet, um später den Rentengarantiefaktor zu ermöglichen. Wir müssen auch die Situation des Beraters auf der Produktseite erleichtern. Als Ergebnis dieser Überlegungen sind vor einigen Jahren bereits unsere Target-Fonds mit festen Laufzeiten entstanden. Bei ihnen wird das Risiko



Martin Stenger

mit ablaufender Restlaufzeit reduziert. Zu Laufzeitbeginn enthalten sie noch verhältnismäßig viele Aktien, im Laufe der Jahre reduziert sich die Quote dann kontinuierlich. Sie werden auf betrieblicher Seite bereits stark eingesetzt, gewinnen aber auch in Fondspolicen zunehmend an Bedeutung. Für Kunden, die vor allem Verlässlichkeit, sprich Substanz im Portfolio haben wollen, haben wir zudem im vergangenen Jahr die SMART-Fonds gestartet.

Wie ist das Feedback auf die SMART-Fonds?

Sehr gut. Das Produkt ist zwar nach innen sehr komplex, nach außen aber sehr gut kommunizierbar. Der Berater muss dem Kunden erläutern, dass es zwei verschiedene Schwankungsbandbreiten gibt: 2 bis 5% Volatilität beim Fidelity SMART Global Defensive Fund und 6 bis 8% beim Fidelity SMART Global Moderate Fund. Der Kunde muss sich dann – bildlich gesprochen – nur entscheiden, welche Autobahnspur er nehmen will: die 2-spurige oder die 4-spurige. Davon hängt dann ab, mit welcher Geschwindigkeit sein „Vorsorgefahrzeug“ fahren kann. Bei SMART Defensive fährt er zwar sicherer, muss dafür aber einen höheren Monatsbeitrag aufbringen, um das gleiche Ziel zu erreichen wie mit der moderaten Variante.

Sind moderne Investments tatsächlich mit Fahrzeugen vergleichbar?

In gewisser Weise schon. Beim Auto muss ich auch nicht wissen, wie der Motor und das Getriebe genau funktionieren. Ich muss aber wissen, was passiert, wenn ich auf das Gaspedal oder die Bremse trete. Ähnlich verhält es sich mit modernen Fondsprodukten. Wenn ich ein Auto kaufe und habe nur Gurt und Bremskraftverstärker drin, bekomme ich die Basisausstattung. ABS, Airbag, Abstandshalter & Co. kosten hingegen zusätzliches Geld. Genauso kostet im Anlagebereich heute eine Garantie Geld. Wenn der Kunde eine stärkere Sicherheitsausstattung haben will, ist das wie beim Auto ein Kostentreiber. Will er diese haben, wird er monatlich mehr aufbringen müssen, um seine Vorsorgeziele zu erreichen.

Der Kunde wird aber in der Regel nur eine Summe aufbringen können ...

Ist der Kunde an der Belastungsgrenze angekommen, kann er nur noch auf der Motorenseite diversifizieren, sprich mehr Risiko bei den Produkten in Kauf nehmen. Das Konzept der SMART Fonds ist

mit einem Tempomat vergleichbar. Die Geschwindigkeit sprich die Volatilität, ist in zwei verschiedenen Korridoren fest vorgegeben. „Moderne Fondsprodukte wie SMART ersparen den Vermittlern langfristig Arbeit. [...] Dadurch wird auch die Beratung von Kunden mit kleineren Geldbeuteln möglich.“

verschiedenen Korridoren fest vorgegeben. Darauf kann sich der Kunde verlassen und sich zurücklehnen. Der Motor muss sich dagegen ständig den Gegebenheiten anpassen. Reichen in der Ebene 3.000 Umdrehungen, muss er bergauf deutlich mehr und bergab deutlich weniger Gas geben, um die gleiche Geschwindigkeit zu schaffen.

Das Fondsmanagement sorgt dafür, dass immer genau passend Gas gegeben wird. Dazu müssen die Möglichkeiten eines modernen Multi-Asset-Fonds aktiv ausgenutzt werden. Das Management-Team muss entscheiden wie viel Gas innerhalb einer Asset-Klasse richtig ist und vor allem die Gewichtung der Asset-Klassen an die Rahmenbedingungen anpassen, damit der Fonds immer im vorgegebenen SRRI-Korridor bleibt.

Wie hilfreich sind in der Beratung die gesetzlichen Risikoklassen wie SRRI?

Ein Vorteil speziell des SRRI ist, dass er jedes Jahr neu beleuchtet wird und somit dynamisch ist. Die Produktanbieter müssen den Wert jedes Jahr neu berechnen, bei Überschreitung gewisser Grenzen müssen sie sogar unterjährig tätig werden.

Was bedeutet eine solche Veränderung der Risikoklasse für den Vermittler? Muss er dann aktiv auf den Kunden zugehen?

Genau. Er muss dem Kunden mitteilen, was sich verändert hat, und fragen, wie er darauf reagieren will. Will sich der Berater das ersparen, braucht er Produkte wie SMART, bei denen die Fondsgesellschaft durch aktives Management dafür sorgt, dass sie dauerhaft in der jeweiligen Risikoklasse bleiben. Das erspart den Vermittlern langfristig Arbeit, da sie die Kundenportfolios nicht ständig an neue Marktbedingungen anpassen müssen. Dadurch wird auch die Beratung von Kunden mit kleineren Geldbeuteln möglich. Schließlich muss jeder Vermittler überlegen, bei wem sich welcher Aufwand lohnt. Und je niedriger der Aufwand, desto niedriger ist natürlich die Hürde für eine Annahme der Beratung. ■

KfW verfünfacht die Förderung für Einbruchschutzmaßnahmen

(ac) Die KfW hat ihre Zuschüsse für den Einbruchschutz wegen der großen Nachfrage drastisch erhöht. Die Förderbank hält dafür nach eigenen Angaben in diesem Jahr 50 Mio. Euro bereit. Im vergangenen Jahr waren es nur 10 Mio. Euro. Die Höhe der Förderung liegt zwischen 200 und maximal 1.500 Euro pro Wohnseinheit – je nach Investitionssumme. Darin enthalten sind sowohl Material- als auch Handwerkerkosten. Gefördert werden zum Beispiel Einbau und Nachrüstung einbruchhemmender Haustüren, Fenster, Gitter und Rollläden sowie die Installation von Bild- und Gegen sprechanlagen und Bewegungsmeldern. Wer an der Förderung interessiert ist, muss die KfW-Zuschüsse vor dem Umbau beantragen und mindestens 2.000 Euro investieren. Erst ab dieser Summe sind Hausbesitzer förderberechtigt.

ZINSPILOT erweitert Angebot um lettisches Festgeld

(ac) Die Finanzplattform ZINSPILOT hat ihr Angebotsportfolio um Festgeldprodukte der Rietumu Bank erweitert. Insgesamt fünf Festgeldversionen der lettischen Bank können ab sofort auf dem Onlineportal ausgewählt werden. Die Verzinsung der Festgelder reicht von 0,75% p. a. bei einer Laufzeit von drei Monaten bis 1,20% p. a. bei einer Laufzeit von 24 Monaten. Festgeld mit zwölf Monaten Laufzeit ist derweil mit einem Festzins von 1,00% p. a. versehen. Die Rietumu Bank ist die fünfgroßte Bank Lettlands und verwaltet mehr als 2,8 Mrd. Euro Kundeneinlagen.

Europäische Einlagensicherung

Da Lettland Mitglied der Europäischen Union ist, sind Einlagen im Rahmen der Einlagensicherung bis zur Höhe von 100.000 Euro gesetzlich geschützt. Als lettische Bank unterliegt die Rietumu Bank darüber hinaus den Vorschriften der lettischen Finanz- und Kapitalmarktkommission (FKTK). ZINSPILOT arbeitet darüber hinaus an der Vergrößerung des Produktangebots. Weitere Festgeldangebote, die die Leistungskriterien der Plattform erfüllen, sollen in Kürze für deutsche Sparer freigeschaltet werden.

Vier von zehn Deutschen setzen auf Sparbücher

(ac) Die attraktivste Art, Geld anzulegen, ist nach Meinung der Deutschen ein eigenes Haus oder eine eigene Wohnung. Rund drei Viertel der Bundesbürger bewerten laut dem Investmentbarometer 2017 des GfK Vereins Investitionen in privates Eigentum als attraktiv oder sehr attraktiv. Auch in Frankreich, Italien und Großbritannien belegt das Eigenheim Platz 1 auf der Attraktivitätsliste der Sparformen.

Meinung vs. Wirklichkeit

Nach dem Eigenheim folgen die betriebliche Altersvorsorge (42%), Gold (38%) und der Bausparvertrag (32%). Das unterstreicht lauf GfK das Bedürfnis der Deutschen nach sicheren Anlagentmöglichkeiten. Die Realität bei der Geldanlage sieht jedoch anders aus: Tatsächlich investiert haben zum Befragungszeitpunkt in einen Bausparvertrag nur 29% und in eine betriebliche Altersvorsorge 18%. Sogar nur 6% besitzen Gold. Immerhin legen Sparformen, deren Attraktivität die Nutzung deutlich übertreffen, in der Nutzung zu.

Unbeliebt, aber oft genutzt

Umgekehrt verhält es sich bei den klassischen Sparformen: Obwohl noch viele Deutsche ihr Geld auf diese Weise investieren, bewerten nur noch 14% der Befragten den Sparplan, 12% das Sparbuch und 10% den Sparbrief als attraktive Anlageformen. Der Unterschied wird besonders beim Sparbuch deutlich, das aktuell noch 40% der Deutschen besitzen, dessen Nutzung aber abnimmt.

Aktien und Fonds holen auf

Auch wenn die Deutschen ihr Geld mehrheitlich lieber sicher anlegen, gewinnen Aktien und Investmentfonds langsam an Attraktivität. In der aktuellen Umfrage landen sie mit jeweils 20% auf den Plätzen 7 und 8 des Attraktivitätsrankings. Damit hat sich die Attraktivität der Aktien in Deutschland seit 2011 mehr als verdoppelt. Mit 12 bzw. 15% hinkt die Investitionsquote aber auch hier noch immer den Beliebtheitswerten hinterher.



Auch wenn die Deutschen andere Anlagen für deutlich attraktiver halten, haben noch 40% der Bundesbürger Geld auf einem Sparbuch liegen.

@ PhotoSG - Fotolia.com

Garantien hinterfragen, Chance nutzen!

Dem Altersvorsorgesparer treibt der Gedanke an die Niedrigzinsphase die Sorgenfalten auf die Stirn.

Denn beim Erwerb deutscher Bundes- und Unternehmensanleihen kann der Anleger derzeit nur Mini-Renditen erzielen. Bei kurzen Laufzeiten muss er sogar Negativzinsen in Kauf nehmen. Geld verleihen und dafür auch noch Zinsen zahlen? Sicherheit kostet Geld! Insbesondere unter Berücksichtigung der Inflation geht die Rechnung für den Sparer heute oftmals nicht mehr auf.



Dr. Stefanie Alt,
Leiterin Produkt- und
Marktmanagement Leben,
Nürnberger Versicherung

Auch für große institutionelle Anleger der Lebens- und Rentenversicherer sind die Anlagechancen derzeit begrenzt. Der garantierte, jährliche Rechnungszins wurde deshalb Anfang des Jahres erneut, auf nun nur noch 0,9%, gesenkt. Damit einhergehend sind die Renditechancen konventioneller Policien sehr begrenzt und nur noch in seltenen Ausnahmen empfehlenswert.

Wie kann der Vorsorgesparer auch im derzeitigen schwierigen Marktumfeld attraktive Renditen erzielen? Die Antwort heißt: Durch eine zielgerichtete Investition in Sachwerte. Die Vergangenheit zeigt eindeutig, dass eine langfristige Anlage von 15 und mehr Jahren beispielsweise in den DAX nur positive und meist Jahresrenditen von über 5% hervorgebracht hat.

Leider regiert bei den meisten Deutschen auch heute noch die im angelsächsischen Raum so belächelte „German Angst“. So investieren hierzulande den Untersuchungen einer OECD-Studie folgend nur ca. 10% der Sparger in Aktien und Aktienfonds. In den USA sind dies zum Vergleich 36%.

Um dem deutschen Vorsorgesparer die Scheu vor einer chancenreichen Anlage zu nehmen, hat die NÜRNBERGER mit dem InvestGarant eine neue fondsgebundene Rentenversicherung mit flexibel wählbaren Garantien entwickelt. Je nach individuellem Bedürfnis nach Sicherheit und Rendite legt der Sparer bei Abschluss des Vertrages ein garantiertes Erlebensfallkapital zwischen 50% und bei entsprechend langen Laufzeiten von bis zu über 100% der Beitragssumme fest.

Das gewählte Sicherungsniveau entscheidet bei der Kapitalanlage des Dreitopf-Hybrid-Rententarifs über die Zusammensetzung der Kapitalanlage zwischen dem sicheren Deckungsstock der NÜRNBERGER, einem Garantiefonds und einem freigewählten Investmentfonds für die sogenannte freie Anlage. Somit wählt der

Kunde beim InvestGarant nicht nur das Garantieniveau, sondern bestimmt auch über die Zusammensetzung seiner Kapitalanlage. Beispielsweise fließt der Sparbeitrag bei der Wahl der niedrigsten Garantiestufe kaum mehr in den konventionellen Deckungsstock, sondern überwiegend in den chancenreicherem Garantiefonds und die freie Anlage. Die Zusammensetzung der Anlage wird dabei von der NÜRNBERGER laufend neu

justiert. Der Kunde profitiert damit von deutlich größeren Renditechancen, ohne auf ein garantiertes Mindestkapital und eine Mindestrente verzichten zu müssen.

Ein besonderes Highlight des InvestGarant ist die Fondsauswahl der freien Anlage. Der Kunde hat die freie Wahl aus 40 verschiedenen Investmentfonds. Diese genügen allesamt qualitativ wie quantitativ höchsten Ansprüchen. Für die Fondspalette wurde die NÜRNBERGER vom Handelsblatt und Assekurata als einer der besten Anbieter fondsgebundener Rentenversicherungen ausgezeichnet.

Alternativ kann sich der Kunde auch für ein sogenanntes „vermögensverwaltetes Portfolio“ entscheiden. Ohne eine Zusatzgebühr übernimmt die NÜRNBERGER hier die Auswahl der Fonds zusammensetzung und deren laufende Überwachung. So muss der Kunde kein Finanzprofi sein, um in der freien Anlage immer ausgezeichnete Fonds im Portfolio zu haben und damit von besten Renditechancen zu profitieren. Ein entscheidender Vorteil auch für den Versicherungsvermittler! Die Kapitalanlage des Vorsorgesparers entspricht automatisch stets höchsten Anforderungen, so dass der Versicherungsvermittler hinsichtlich seiner laufenden Beratungs- und Überwachungspflichten entlastet ist.

Die Rentabilität des InvestGarant kann durch staatliche Förderungen, beispielsweise im Rahmen der Basisrente oder der betrieblichen Altersversorgung, zusätzlich erhöht werden. So funktioniert moderne Altersvorsorge dann auch im Niedrigzinsumfeld.

Jeder achte Bundesbürger hat keinerlei Kenntnisse über die Finanzwelt

(ac) Die Deutschen schätzen ihr Finanzwissen mehrheitlich als unterdurchschnittlich ein. Gerade einmal 53% geben an, sie kämen mit Banken und Versicherungen halbwegs gut zurecht. Nur in Italien ist dieser Anteil im europäischen Vergleich mit 52% noch geringer. In der Slowakei oder Tschechien sind es dagegen 57% bzw. 60%, selbst in Rumänien ist der Anteil mit 62% weit höher. Das zeigte eine aktuelle Studie im Auftrag des Forderungsmanagers KRU.K. Damit liegt Deutschland beim Finanzwissen nicht einmal im Mittelfeld: Im Schnitt über alle sieben europäischen Länder, die die Studie erfasst, liegt der Wert bei 57%.

13% haben keine Finanzkenntnisse

Alarmierend ist laut KRU.K auch die vergleichsweise große Zahl der Befragten, die ihr Finanzwissen sogar noch schlechter einschätzen: Im Vergleich zu Befragten aus der Tschechischen Republik (7%), Rumänien (6%) und der Slowakei (4%) gibt mit 13% etwa jeder achte Deutsche an, gar keine Kenntnisse über die Finanzwelt zu haben. Einzig bei den Spaniern und den Italienern ist der Anteil der völlig Unbedarften an der Gesamtbevölkerung noch höher.

Elternhaus oft entscheidend

Entscheidend für die Bildung in Finanzdingen ist bei den Deutschen vor allem das Elternhaus. Die Bundesbürger bekommen ihr Finanzwissen der KRU.K-Studie zufolge viel häufiger von zu Hause mit als andere Nationen. Der Forderungsmanager sieht darin einen Auftrieb für das bereits vielfach geforderte Schulfach Finanzen. Darüber hinaus braucht es aber auch europaweit Bildungsträger und -initiativen, die vom jungen Erwachsenen über Best Ager bis zum Senioren alle Altersstufen ansprechen und ihnen das dringend benötigte Wissen zu Haushaltsplanung und Bankprodukten vermitteln können.



Finanzen sind für viele Deutsche ein großes Fragezeichen. Gerade einmal jeder Zweite kommt mit Banken und Versicherungen halbwegs gut zurecht.

Deutlich weniger Beschwerden über private Banken

(ac) 2016 sind in der Geschäftsstelle des Ombudsmanns der privaten Banken insgesamt 5.582 Schlichtungsanträge eingegangen. Das waren 17% weniger als im Vorjahr. Besonders stark sind 2016 die Meinungsverschiedenheiten zwischen privaten Banken und Kunden im Wertpapiergeschäft gesunken. Nur 20% aller Beschwerden betrafen dieses Segment – dies sind gut 60% weniger als im Vorjahr. Die meisten Beschwerden gab es wie in den Vorjahren im Kreditgeschäft. Überwiegend ging es dabei um die Frage korrekter Widerrufsbelehrungen bei Immobilienfinanzierungen. Auf den Zahlungsverkehr entfielen rund 20% der Beschwerdeeingänge, die sich vor allem um die Kontoführung drehten.

Stimmung unter Deutschlands Immobilienfinanzierern bricht ein

(ac) Das BF.Quartalsbarometer ist im ersten Quartal 2017 stark gesunken. Der Barometerwert für das Geschäftsklima der deutschen Immobilienfinanzierer ist von 2,05 auf 0,11 gefallen. Vor allem der Anteil der Befragten, die die aktuelle Lage am Finanzierungsmarkt als progressiv einstufen, ist signifikant gesunken. Waren im vierten Quartal 2016 noch 47% der Befragten optimistisch, sind es im ersten Quartal 2017 nur noch 22%. B.R direkt führt das vor allem auf die größere Unsicherheit am Markt zurück. Diese resultierte aus den Zinsanhebungen in den USA und auch aus den noch unklaren Auswirkungen der Wirtschaftspolitik des neuen US-Präsidenten Donald Trump.

Sinkende Margen

Auch die Margen der Finanzierer sind im Vergleich zum Vorquartal gesunken. Sie bewegen sich wieder nahe am tiefsten Stand der letzten beiden Jahre – sowohl bei der Finanzierung von Projektentwicklungen als auch von Bestandsimmobilien. Bei Projektentwicklungen sank die Durchschnittsmarge über alle Nutzungsarten hinweg von 194 Basispunkten im Vorquartal auf 181 Basispunkte. Bei Bestandsfinanzierungen ging die Marge von 140 auf 135 Basispunkte zurück.

Gib mir 5!

Schroder ISF Global Multi-Asset Income

Mit 5 % fixer jährlicher Ausschüttung* und rigorosem Risikomanagement erhalten Anleger ein verlässliches Zusatzeinkommen und die Chance, flexibel Zukunftspläne und Wünsche zu finanzieren.

- Jährlich fixe Ausschüttung
- Geringe Schwankungen und stabile Erträge dank risikoIQ
- Langfristiges jährliches Renditeziel von 7%

Mehr Einkommen sichern schroders.de/5



Schroders

*Vierteljährliche Ausschüttung von 1,25 % in der Anteilsklasse A, EUR hedged, ISIN LU0757350000; Monatliche Ausschüttung von 0,418 % in der Anteilsklasse A, US-Dollar, ISIN LU0757350004. Die Höhe der Ausschüttung wird jährlich überprüft und kann gegebenenfalls Änderungen unterliegen. Falls die Erträge zur Deckung dieser Zahlungen nicht ausreichen, können die Ausschüttungen das Fondskapital verringern.

Schroder ISF steht für Schroder International Selection Fund. Die Wertentwicklung in der Vergangenheit ist kein zeitganger Hinweis auf den zukünftigen Wertverlauf, und der investierte Betrag kann den Rückzahlungsertrag überschreiten. Es wird auf das nicht ausschließende Risiko von Kurs- und Währungsverlusten hingewiesen. Zeichnungen für Anteile des Fonds können nur auf die Grundlage des aktuellen Verkaufsprospekts und des letzten geprüften Jahresberichts sowie des darauf folgenden ungeprüften Halbjahresberichts, sofern veröffentlicht, vorgenommen werden.

Nur für professionelle Investoren

PlanetHome startet neues Geschäftsstellenkonzept

(ac) PlanetHome hat ein neues Konzept für seine Geschäftsstellen gestartet. Der Immobiliendienstleister setzt künftig auf Filialen in bester Laufage. Dort sollen Anlaufpunkte für Immobilieninteressenten entstehen, die nicht nur bei Kauf und Verkauf zur Seite stehen, sondern auch eine individuelle Finanzierungsberatung anbieten. Die ersten der neuen innerstädtischen Geschäftsstellen wurden in München eröffnet. Mit den neuen Geschäftsstellen, die PlanetHome in weiteren Zentren deutscher Immobilienmetropolen plant, will das Unternehmen seine Strategie maximaler Kundenorientierung ausbauen – und den Markenauftritt von PlanetHome und PlanetHyp stärken. Interessenten erhalten in den Filialen unter anderem unverbindlich eine erste Einschätzung des Marktwerts der eigenen Immobilie. Da viele potenzielle Immobilienkäufer laut PlanetHome gerade beim Thema Finanzierung Fragen haben, bieten die neuen Geschäftsstellen darüber hinaus eine individuelle Finanzierungsberatung für Kaufinteressenten an.

Europapremiere von GLS Bank und CrowdDesk

(ac) Die GLS Bank hat in Kooperation mit CrowdDesk die Crowdinvesting-Plattform GLS Crowd gestartet. Ein Investment in Projekte der Crowdinvesting-Plattform ist bereits ab 250 Euro möglich. Bereits innerhalb der ersten Woche hat die Energiegewinner eG auf der GLS Crowd mehr als 200.000 Euro für einen Solarpark eingesammelt. Damit hat das Unternehmen bereits über die Hälfte seines Finanzierungsziels von insgesamt 400.000 Euro erreicht.

Neues Instrument, bewährte Ziele

Anleger sollen attraktive Renditen erwarten können, die sich aus einer fixen Basisverzinsung und einem projektabhängigen Bonuszins zusammensetzen. Mit der Schwarmfinanzierung auf der Plattform der GLS Bank soll für Interessenten ein neues Instrument geschaffen werden, um ein bewährtes Ziel zu erfüllen: Geld dorthin zu bringen, wo es sinnvoll wirken kann.

Spezialisierter Partner

Der Partner CrowdDesk liefert für die Plattform nicht nur die Technik, sondern auch wichtige Module wie Vermarktung, rechtliche Sicherheit und Anlegerservice. Mittlerweile laufen bereits 23 Plattformen mit der Technologie des Frankfurter FinTechs, unter anderem auch Zinsland.de, auf der Anleger bereits in Immobilienprojekte aus Deutschland im Volumen von über 10 Mio. Euro finanziert haben.

Die wertvollsten Versicherungsmarken der Welt

(ac) Der „Brand Finance Global 500“ gibt Aufschluss über die wertvollsten Marken der Welt. Auf der Liste befinden sich in der aktuellen Ausgabe auch zwei deutsche Versicherer. Demnach hat die Marke Allianz einen Markenwert von 15,2 Mrd. US-Dollar bzw. umgerechnet rund 14,2 Mrd. Euro. Im Vergleich zum Vorjahr bedeutet das ein Minus von 7%. Für die Spitzenposition reicht es in diesem Jahr nicht mehr, denn die chinesische Versicherung Ping An hat ihren Marktwert innerhalb eines Jahres um fast ein Drittel auf 16,3 Mrd. US-Dollar gesteigert. Neben Allianz und Ping An kommt nur noch China Life auf einen Marktwert im zweistelligen Milliardenbereich.

In Europa folgen AXA und Zurich der Allianz

Im europäischen Vergleich führt Allianz das Ranking noch immer deutlich an. Mit 9,4 Mrd. Euro ist AXA die zweitwertvollste Versicherungsmaut Europas, gefolgt von Zurich mit einem Markenwert von 7,2 Mrd. US-Dollar. Von den deutschen Versicherern schafft ansonsten nur noch Munich Re den Sprung in die 500 wertvollsten Marken der Welt. Mit einem Markenwert von umgerechnet 3,8 Mrd. Euro belegen die Münchener zudem Platz 25 der Versicherer-Rangliste.

Der Vergleich über die Branche hinweg

Blickt man über die Branche hinaus, so sind Allianz und Ping An die einzigen Versicherer, die den Sprung unter die 100 teuersten Marken der Welt geschafft haben. Die Allianz büsst allerdings 20 Plätze ein und liegt nun an 85. Stelle, während Ping An von Rang 92 auf 79 steigt. In der Deutschland-Wertung über alle Unternehmen gesehen liegt der Branchen-Marktführer auf Position sieben. Teuerste deutsche Marken insgesamt sind BMW, Deutsche Telekom und Mercedes Benz mit Markenwerten zwischen 35,5 und 37,1 Mrd. Dollar. Weltweit an der Spitze rangieren die US-Technologiekonzerne Google, Apple und Amazon, deren Marktwerte Brand Finance auf 106,4 bis 109,5 Mrd. US-Dollar beziffert.



Mit Allianz und Munich Re haben es zwei deutsche Versicherer laut dem aktuellen „Brand Finance Global 500“ unter die 500 wertvollsten Marken der Welt geschafft.

Diese Risiken schaden Unternehmen am meisten

(ac) Welche Risiken haben sich in den vergangenen fünf Jahren am häufigsten negativ auf das Geschäft von Betrieben ausgewirkt? Dazu wurden im Auftrag des Versicherungsvereins FM Global Chief Financial Officers (CFOs) und weitere leitende Finanzangestellte US-amerikanischer Unternehmen befragt. Wie die Ergebnisse zeigen, sind Maschinenbruch, Cyberangriffe und Naturkatastrophen die größten Unternehmensrisiken. Weitere Gefahren für Betriebe stellen geopolitische Konflikte, Lieferkettenunterbrechungen und Feuerereignisse dar. Die befragten Finanzmanager kommen aus verschiedenen Branchen und gehören Firmen an, die zum großen Teil auf der „FORTUNE 1000“-Liste stehen und damit zu den umsatzstärksten Unternehmen in den USA zählen.

Programme zur Schadenverhütung sind noch nicht die Norm

In der Umfrage sagten 66% der Befragten, ein Maschinenbruch habe ihrem Betrieb geschadet. 59% gaben an, ihr Unternehmen sei bereits Datenschutzverletzungen zum Opfer gefallen oder Ziel eines Cyberangriffs geworden. Von Naturkatastrophen war in den vergangenen fünf Jahren mehr als die Hälfte der Betriebe (52%) betroffen. Adäquate Programme zur Schadenverhütung seien nur bei 54% der Unternehmen entwickelt oder getestet worden. Dabei erachtet mehr als die Hälfte der Befragten Schadenprävention als genauso wichtig wie Versicherungsschutz.

Risikowahrnehmung und Bedarf an Resilienz nehmen zu

Wie die Umfrage zeigt, steigt zum einen die Risikowahrnehmung und zum anderen der Bedarf an Resilienz, also Widerstandsfähigkeit der Unternehmen gegenüber Risiken. 68% der CFOs zeigen sich besorgt, dass die Umsätze oder Erträge in den nächsten zwei Jahren anfälliger werden gegenüber operativen Risiken. Nach Einschätzung von mehr als der Hälfte der Finanzmanager (58%) macht es das notwendige Risikomanagement künftig schwerer, Umsatz- oder Ertragsziele zu erreichen.

Studie prüft Verständlichkeit von Versicherungsprodukten im Internet

(ac) Zum fünften Mal haben AMC und Communication Lab untersucht, wie verständlich Versicherer ihre Produkte im Internet präsentieren. Für die jährliche Verständlichkeitsstudie wurden ausgewählte Dokumente von der E-Mail-Kommunikation über Allgemeine Versicherungsbedingungen, Produktinformationsblätter und häufig gestellte Fragen (FAQ) bis hin zu Online-Produktbeschreibungen beleuchtet. Bei letzteren ergab die Analyse, dass die meisten Produktbeschreibungen im Internet überwiegend als formal schwer bis sehr schwer verständlich zu bewerten sind. Die formale Verständlichkeit der Texte wurde mithilfe des Hohenheimer Verständlichkeitsindex (HIX) ermittelt: Dabei wurden die Texte auf einer Skala von 0 (sehr schwer verständlich) bis 20 (sehr einfach verständlich) eingestuft. Für Online-Texte liegt der empfohlene Zielwert bei 14 Punkten. Die analysierten Produktbeschreibungen im Internet kamen auf einen Wert von 11,47 Punkten. Einige Versicherer erreichten hohe Verständlichkeitswerte, etwa VOLKSWOHL BUND (16,55), Continentale (15,32) oder SIGNAL IDUNA (15,11), während als geringster Verständlichkeitswert 6,5 Punkte gemessen wurden.

Sätze auf Webseiten sind häufig zu lang

Nach Einschätzung von AMC und Communication Lab hätten die Versicherer ihre Verständlichkeitshürden aus dem Offline-Bereich ungefiltert ins Internet übertragen. So wiesen laut Analyse auch die Texte der Webseiten sehr häufig lange und verschachtelte Sätze auf, nicht selten mit 30, 40, 50 oder mehr Wörtern. Sie seien damit deutlich zu lang für die Online-Kommunikation. Zudem hätten die Sätze oftmals einen zu hohen Informationsgehalt. Als positive Beispiele für eine verständliche Sprache in Online-Produktbeschreibungen nennt die Untersuchung VOLKSWOHL BUND, Continentale und SIGNAL IDUNA sowie Allianz, ARAG, ERGO, Gothaer und INTER. Wie die Studienverantwortlichen betonen, würden es kürzere Sätze und eine optische Gliederung mit Überschriften und Aufzählungen dem Kunden erleichtern, den Text zu verstehen.

Verständliche Texte fördern Interesse beim Kunden

Die Komplexität der Produkte bedingt nicht zwangsläufig schwer verständliche Produktbeschreibungen im Internet. Zu diesem Schluss kommen AMC und Communication Lab. Die Ergebnisse der Verständlichkeitsstudie seien eher Folge einer Betriebsblindheit in den Unternehmen und Konsequenz von in der Branche lieb gewonnenen Sprachgewohnheiten, so die Studienverantwortlichen. Nach Einschätzung von Dr. Frank Kersten, Geschäftsführer des AMC, würden es Versicherer bislang versäumt, systematisch an ihrer Verständlichkeit zu arbeiten, obwohl die Ansprüche der Kunden steigen.

Jungmakler Award geht in seine siebte Runde

(ac) Seit 2011 wird der Award „Jungmakler/-in des Jahres“ nun schon verliehen: Junge Versicherungsmakler und Finanzanlagenvermittler – seit 2016 auch Immobilienfinanzierer und Immobiliardarlehensvermittler – sind dabei alljährlich dazu aufgerufen, ihre Geschäftsmodelle vorzustellen und sich mit ihren Maklerkollegen zu messen. Nun geht der Wettbewerb, der von 32 Gesellschaften der Finanz- und Versicherungswirtschaft gefördert wird, in seine siebte Runde.

Preisgeld für Gewinner, Mehrwerte für alle

Teilnehmer an dem Wettbewerb profitieren auf mehrfache Weise: Der Gewinner erhält beispielsweise ein Preisgeld von 10.000 Euro sowie einen Gutschein des CAMPUS INSTITUT für das Studium Finanzfachwirt/-in (FH) im Wert von 5.900 Euro. Es handelt sich dabei um eine Gesamtqualifikation, bei der die Studierenden in allen fachlichen Bereichen der Versicherungs-, Finanz- und Immobilienberatung ausgebildet werden.

Doch macht nicht ausschließlich die Aussicht auf einen Preis den Wettbewerb für die Nachwuchskräfte lohnenswert. Wer mitmacht, wird Teil eines Netzwerkes und kann die weiteren Angebote des Jungmakler Clubs in Anspruch nehmen.

Bewerbungsschluss am 30.06.2017

Alle Informationen zum Jungmakler-Wettbewerb finden sich im Internet unter www.jungmakler.de. Letzter Bewerbungstag ist der 30.06.2017.

ias Maklerportal: Online-Abschluss für Sonderrisiken

(ac) Seit wenigen Wochen ist das neue Maklerportal der ias Internationale Assekuranz-Service GmbH online. Der Versicherungs- und Rückversicherungsmakler sowie Lloyds-Coverholder bietet Maklerkollegen dort die Möglichkeit, Versicherungslösungen für Sonderrisiken online abzuschließen. Die Konzepte, die unter Maklerportal.verias24.de oder Maklerportal.ias-bremen.de zur Verfügung stehen, wurden von der ias selbst entwickelt.

Nach Registrierung mit ihrer Vermittlerregisternummer können Makler die Versicherung direkt online abschließen. Die Verträge können zudem dort bearbeitet und verwaltet werden. Bei weiteren Produkten können entsprechende Dokumente pro Versicherung online abgerufen sowie Anträge zur weiteren Bearbeitung per Mail bei der ias eingereicht werden.

Produkte zum Online-Abschluss

Online abschließbar sind zurzeit eine Fahrradversicherung, eine Unfallversicherung und eine Tauchversicherung. Im Automobilsektor bietet die ias einen Mietwagen-, einen Probefahrten- und einen Falschbetankungsschutz. Die Produktpalette soll in den Bereichen Sport-, Freizeit- und Privat- sowie Gewerbeversicherung kontinuierlich ausgebaut werden.

Weitere Produkte – ohne Online-Abschluss

Online abrufbare Dokumente, die per Mail an die ias zur weiteren Bearbeitung übermittelt werden können, stehen zudem in den Bereichen D&O, Sportfähigkeit, Golf, Luftfahrt und Sturmflut zur Verfügung.

CHARTA mit einer neuen MVP-Variante für Ein- und Umsteiger

(ac) Angehende Versicherungsmakler müssen gleich am Anfang ihrer Karriere wichtige Entscheidungen treffen. Dazu gehört auch die Wahl eines professionellen, ausbaufähigen Verwaltungsprogramms. Die CHARTA AG bietet jetzt mit CHARTA.CASA_Start eine auf die Bedürfnisse von Berufseinsteigern zugeschnittene Variante des hauseigenen, bereits seit 15 Jahren verfügbaren Profi-Maklerverwaltungsprogramms CHARTA.CASA kostenfrei an. Die Software unterstützt drei Arbeitsplätze und bietet fast den kompletten Funktionsumfang der Vollversion. Es gibt Schnittstellen für Telefonanlage, Scanner und die wichtigen MS-Office-Programme, außerdem GDV-Importfunktionen und eine differenzierte Vermittlerabrechnung, denn CHARTA.CASA_Start steht betrieblicher Expansion nicht im Weg, sondern wächst mit. CHARTA.CASA_Start macht außerdem die CHARTA-Philosophie erlebbar – ohne Verbundpartner zu sein.

vbc startet Bewertungs- und Marketingportal für Versicherungsvermittler

(ac) Das Unternehmen vbc Gesellschaft für Qualität im Versicherungsvertrieb mbH hat am 01.02.2017 die Internetplattform www.versicherungsberatercheck.de gestartet. Auf dem Portal haben Versicherungsmakler und Versicherungsvertreter die Möglichkeit, ihre eigenen Qualifizierungen und erworbenen Kompetenzen zu bewerben. So kann ein Vermittler dort beispielsweise in einem Profil seinen „gut beraten“-Punktekontostand hinterlegen. Zudem können Kunden und Interessenten auf der Plattform die Beratungs- und Serviceleistung des Vermittlers mit einem Sternensystem bewerten. Über die erlangten positiven Kundenempfehlungen kann der Vermittler dann wiederum Adressen (Leads) generieren.

Einnahmen gehen ins Online-Marketing

Das Grundprofil für Vermittler, die auf der Plattform nur Adressdaten eingeben und sich bewerten lassen wollen, ist kostenfrei. Darüber hinaus gibt es die Angebote Profil Plus und Profil Premium. Letzteres kostet 600 Euro zzgl. MwSt. pro Jahr. Dort ist dann auch jeder über die Website vermittelte Kontakt inkludiert. Einen großen Teil der Einnahmen will die Plattform in Online-Marketing-Maßnahmen und Suchmaschinenoptimierung (SEO) investieren,

um die präsentierten Vermittler im World Wide Web gut sichtbar zu machen.


© Monkey Business - Fotolia.com

Eigene Kompetenzen im Internet sichtbar machen, darum geht es auf dem neuen Portal.

Pflegeversicherung – iS2 präsentiert neues Beratungstool

(ac) Das Pflegestärkungsgesetz (PSG) II bringt neue Ansätze für die Beratung in Sachen Pflegeversicherung mit sich. Dazu hat das Softwarehaus iS2 Intelligent Solution Services AG ein produktunabhängiges Beratungstool entwickelt. Es richtet sich an Versicherungsunternehmen und Vertriebe, die mit der Software ihre Vermittler in diesem Geschäftsfeld unterstützen können.

Das interaktive Pflegetool von iS2 umfasst drei Bereiche, und zwar die gesetzlichen Änderungen durch das PSG II, die Berechnung der individuellen Pflegelücke sowie Argumente für eine private Zusatzversicherung. Jeder Bereich bildet eine in sich geschlossene Einheit. Er kann unabhängig von den anderen Themen aufgerufen werden. Je nach Interesse und Bedarf sind die Inhalte für Berater und Kunden frei wählbar.

Interaktive Funktionen

Aus der individuellen Berechnung der Pflegelücke wird auf Wunsch ein dynamisches Dokument erzeugt. Zusätzlich fasst eine Druckexpertise kurz und knapp die wichtigsten Änderungen und Argumente für die ergänzende private Vorsorge kompakt zusammen. Dabei enthält das Pflegetool nicht nur Textinformationen, sondern ist darüber hinaus interaktiv aufgebaut, was die emotionale Ansprache verstärken soll.

iS2 hat das Pflegetool für unterschiedliche Endgeräte wie Laptop, Tablet und Smartphone online und offline entwickelt. Das iS2-Pflegetool steht als eigenständige Anwendung bereit. Es kann in Websites integriert und optional an TAA-Systeme angebunden werden. Interessenten können das Tool unter <https://demo.is2.de/pflegeberatung> testen.

Anzeige

MOTORRAD

ALTE LEIPZIGER
ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.

Louis 25 € Einkaufsgutschein
für Ihre Kunden!

MOTORRAD TOP-Tarif

Motorrad-Versicherungstarife 2017
in MOTORRAD 24/2016
www.motorradonline.de

Perfekter Saisonstart mit unserem Top-Motorrad-Tarif!

Ber Abschluss über unseren Online-Rechner erhalten Sie für Ihren Kunden einen 25 € Einkaufsgutschein von Louis!

Details unter: www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/motorrad

AssCompact Wissen**Das AssCompact Forum „betriebliche Versorgung“ in Stuttgart**

(ac) Die Reformbestrebungen der Bundesregierung machen deutlich: Neben der gesetzlichen Rente nimmt in Deutschland die betriebliche Altersversorgung einen immer wichtigeren Stellenwert ein. Vor allem kleine und mittlere Betriebe werden vermehrt dazu aufgerufen, zur Absicherung ihrer Beschäftigten beizutragen. Über die neuen Wege ist noch nicht entschieden, aber das Geschäftsfeld für Versicherungsmakler bleibt so oder so groß. Sie müssen ihren Unternehmenskunden im Bereich der betrieblichen Altersversorgung beratend zur Seite stehen. Potenziale ergeben sich daraus auch für das weitere Kollektivgeschäft, etwa im Bereich der Kranken- und BU-Versicherung. Denn Unternehmen sind dabei, die betriebliche Versorgung für ihre Mitarbeiter auszubauen.

28.06.2017:**Weiterbildungstermin zur „betrieblichen Versorgung“**

Um aber das vertriebliche Potenzial des Geschäftsbereichs „betriebliche Versorgung“ bergen zu können, ist es besonders wichtig für Vermittler, sich diesbezüglich immer auf dem neuesten Stand zu halten und kontinuierlich weiterzubilden. Das AssCompact Forum „betriebliche Versorgung“, das am 28.06.2017 in Stuttgart stattfindet, bietet dazu ausreichend Gelegenheit: Das abwechslungsreiche Veranstaltungsprogramm sieht eine Mischung aus Vorträgen und Workshops vor. Darauf hinaus haben Vermittler hier die Möglichkeit, sich mit über 20 Ausstellern unkompliziert kurzzuschließen, Kontakte zu knüpfen und Fragen zu klären.

Teilnehmer des AssCompact Forums erfahren zudem aus erster Hand, welche Unternehmen von den Vermittlern zu den Top-Anbietern im Bereich bAV gewählt wurden: Im Rahmen des Forums werden die AssCompact AWARDS in der Kategorie „betriebliche Altersversorgung“ verliehen.

„gut beraten“-Weiterbildungspunkte

Wie bereits in den Jahren zuvor werden die Vorträge und Workshops von der Brancheninitiative „gut beraten“ geprüft und auf ihren konkreten Wissensgehalt untersucht. So können mit der Teilnahme am Forum an nur einem Tag voraussichtlich bis zu sieben Weiterbildungspunkten gesammelt werden.

Die Kosten pro Teilnahme am AssCompact Forum betriebliche Versorgung liegen bei 95 Euro inkl. MwSt. und Catering. Weitere Informationen zum Forum gibt es unter www.asscompact.de/forum-betriebliche-versorgung.

Dialog Biometriertage erfahren Maklerresonanz

(ac) Die Dialog Lebensversicherungs-AG, der Spezialversicherer für biometrische Risiken der Generali in Deutschland, hat die Makler in der ersten Februarhälfte 2017 bei den Biometriertagen über die neue Produktreihe RISK-vario® Vitality informiert. In sieben deutschen Großstädten verfolgten insgesamt rund 500 Makler die Präsentationen der Dialog-Vertriebsverantwortlichen, der Maklerbetreuer sowie des Generali Vitality-Managements und erhielten dafür Weiterbildungspunkte der Initiative „gut beraten“.

Neben den Risikoversicherungen waren bei den Dialog Biometriertagen auch die Arbeitskraftsicherungstarife des Maklerversicherers Gegenstand der Präsentationen. Außerdem wurden die digitalen Tools und Prozesse in der Anwendung live demonstriert, mit denen die Dialog ihre Makler in deren Beratungsalltag unterstützt.

Deutsche Makler Akademie mit drei neuen Gesellschaftern

(ac) Die Deutsche Makler Akademie gemeinnützige GmbH (DMA) hat zum Jahresbeginn 2017 drei weitere Versicherungs- und Finanzunternehmen als neue Gesellschafter hinzugewonnen: die ALTE LEIPZIGER Lebensversicherung auf Gegenseitigkeit, die HDI Vertriebs AG und die Württembergische Versicherung AG. Damit hat sich die Zahl der DMA-Gesellschafter auf insgesamt 14 erhöht.

Fördererkreis zählt 43 Unternehmen

Zum Kreis der DMA-Förderer zählen sogar 43 Unternehmen aus der Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbranche. Neben Versicherern unterstützen auch Investmentgesellschaften, Finanzdienstleister, Pools und Verbände den Spezialisten für die Aus- und Weiterbildung unabhängiger Vermittler.

Eine Allianz-Studie bescheinigt den Europäern mangelhaftes Finanzwissen

(ac) In zehn Ländern Europas hat die Allianz eine Studie durchgeführt, um die Finanz- und Risikokenntnisse der Bevölkerung zu ermitteln. „Wann fällt der Groschen: Geld, finanzielle Grundbildung und die Risiken im digitalen Zeitalter“, so lautet der deutsche Titel der Erhebung. Zwar hat die weltweite Finanzkrise deutlich gemacht, wie wichtig finanzielle Basiskenntnisse sind, aber die Umfrage belegt: Das Grundwissen um Finanzen und Risiken ist bei den Europäern in den vergangenen zehn Jahren kaum gewachsen. Dies zeigt der Vergleich mit den Ergebnissen ähnlicher, zehn Jahre älterer Erhebungen. Im europaweiten Vergleich landet Deutschland auf Platz 2 hinter Österreich, während Frankreich, Portugal und Italien am schlechtesten abschneiden.

Europaweit hat die Studie die finanzielle Grundbildung einschließlich des Wissens über Risiken und risikobezogene Konzepte gemessen. Dazu wurden Personen aus Österreich, Belgien, Frankreich, Deutschland, Italien, den Niederlanden, Portugal, Spanien, der Schweiz und dem Vereinigten Königreich befragt. Darüber hinaus stellt die Untersuchung die Verbindung her zwischen vorhandenem Finanzwissen und den entsprechenden finanziellen Entscheidungen, wie die Leiterin der Studie, Prof. Annamaria Lusardi vom Global Financial Literacy Excellence Center an der George Washington University, betont. Die Erhebung veranschaulicht dabei, dass ein grundlegendes Finanzwissen es ermöglicht, richtige finanzielle Entscheidungen zu treffen.

Frauen hinken bei finanzieller Grundbildung hinterher

Was das Grundwissen im Bereich Finanzen angeht, schneiden Frauen schlechter ab als Männer, vor allem bei risikorelevanten Fragen. Der Allianz-Studie zufolge sind es für Menschen beider Geschlechter die risikobezogenen Konzepte, die am schwierigsten nachvollziehbar sind. Nur die Hälfte der Teilnehmer konnte Fragen dazu richtig beantworten, wobei im Vergleich der Länder große Unterschiede auftraten. Am wenigsten verstanden die Befragten die Bedeutung von Risikostruktur, obwohl dieses Konzept den meisten aus der Redewendung „Setze nicht alles auf eine Karte“ bekannt sein dürfte. Bei einem konkreten Fallbeispiel konnten nur 28% der Teilnehmer in ganz Europa das geeignete, auf Risikostruktur basierende Finanzprodukt für Sparer benennen.

Am ehesten zu fassen war dagegen das Risiko, dass die eigenen Ersparnisse aufgrund der steigenden Lebenserwartung später nicht ausreichen. Ältere Menschen zeigen hierfür ein besseres Verständnis als jüngere Leute. Im Generationenvergleich haben die unter 35-Jährigen das geringste Finanz- und Risikowissen.



Jung und aktiv

Golden BU Start: Smart starten, clever kombinieren und flexibel anpassen

Golden BU Start:
Jetzt schon für
Schüler ab zehn Jahren

- 100-prozentiger BU-Schutz von Anfang an
- günstige Berufseinstufung als Schüler
- reduzierte Beiträge in den ersten zehn Jahren



VDH startet neues Softwaretool für Honorarberater

(ac) Der Verbund Deutscher Honorarberater (VDH) bietet eine neue Anwendung zur Finanzplanung. Bei dem Softwaretool „VDH-Privatfinanz“ handelt es sich um ein Endkundenportal, das in die eigene Homepage des Honorarberaters eingebunden wird. Es soll Honorarberater dabei unterstützen, die Finanzplanung gemeinsam mit dem Kunden durchzuführen und zu betreuen sowie die Kundenbindung zu stärken.

Mit „VDH-Privatfinanz“ lassen sich sämtliche Vermögenswerte wie Versicherungen, Kapitalanlagen oder Immobilien erfassen und verwalten. Neben unterschiedlichen Analyse- und Auswertungsfunktionen, die Anwender nutzen können, berücksichtigt das Tool auch laufende Finanzierungen und die Anpassung der Finanzplanung an veränderte Lebenssituationen des Endkunden. Das Instrument basiert auf dem Professional Financial Planning System des VDH und kann von jedem über die VDH-Homepage genutzt werden, steht also nicht nur angebundenen Honorarberatern zur Verfügung.

„TransparenzManagerInvest“ bietet Zugang zu Fonds-Datenbank

Der VDH erweitert mit der neuen Anwendung „VDH-Privatfinanz“ sein Angebot an Softwaretools zur Finanzplanung, die sich in die Berater-Homepage integrieren lassen und deshalb individualisierbar sind. Beim bereits bestehenden Instrument „TransparenzManagerInvest“ können Honorarberater beispielsweise auf eine Datenbank mit allen in Deutschland verfügbaren Investmentfonds zugreifen.

Gewerbeversicherung24 investiert in den Ausbau des Portals für Versicherungsmakler

(ac) Das Vergleichsportal Gewerbeversicherung24, das seit 2016 Versicherungsmaklern offensteht, kooperiert mittlerweile mit neun Maklerpools. 40.000 Makleranbindungen hat das Unternehmen nach eigenen Angaben realisiert. Dieser Anteil soll in den nächsten Monaten durch weitere Kooperationen wachsen. Dafür plant Gewerbeversicherung24 erneut Investitionen im siebenstelligen Bereich, um Produkt, Service und Verfügbarkeit des Angebotes für Makler weiter auszubauen. Bis Mitte 2017 sollen alle als relevant identifizierten Versicherungsprodukte digitalisiert sein. Außerdem sollen die technischen Lösungen für Makler und Pools verbessert werden. Dazu zählt zum Beispiel der Service für individuelle Anfragen, das Maklerportal sowie die Verfügbarkeit für Makler durch neue Kooperationen mit Pools, großen Maklerhäusern und Anbietern von Maklerverwaltungsprogrammen.

Zurzeit lassen sich über das Portal die Bereiche Betriebshaftpflicht-, Vermögensschadenhaftpflicht-, Rechtsschutz-, Cyber-, Elektronik- und Inhaltsversicherungen direkt online vergleichen und abschließen. Kann ein Risiko nicht automatisch berechnet werden, kümmert sich Gewerbeversicherung24 um die Erstellung eines individuellen Vergleichs.

Finanzdienstleistungsunternehmen MehrWert erhält Qualitätssiegel für Nachhaltigkeit



Freut sich: Geschäftsführer Gottfried Baer

(ac) Der Rat für Nachhaltige Entwicklung (RNE) hat der MehrWert GmbH aus Bamberg das Qualitätssiegel „Projekt Nachhaltigkeit 2017“ verliehen. Insgesamt hatten sich 240 Projekte beworben, aus denen 67 Projekte von der RNE-Jury ausgewählt wurden, die die Welt gerechter, ökologischer und sozialer machen. Unter den Gewinnern des Jahres 2017 ist die MehrWert GmbH der einzige Finanzdienstleister. Das 2010 gegründete Bamberger Beratungshaus hat sich auf nachhaltige Geldanlagen und Altersvorsorge spezialisiert und engagiert sich für ökologisch und sozial wirkungsvolles Investieren und Anlegen.

Mit dem Qualitätssiegel hebt der Rat für Nachhaltige Entwicklung Initiativen hervor, die zur nachhaltigen Entwicklung Deutschlands und der Welt beitragen. Die Jury besteht aus Mitgliedern des RNE und Vertretern der Regionalen Netzstellen Nachhaltigkeitsstrategien (RENN). Der Rat für Nachhaltige Entwicklung wurde erstmals im April 2001 von der damaligen Bundesregierung berufen. Er setzt sich aus 15 Personen des öffentlichen Lebens zusammen. Zu seinen Aufgaben zählt es unter anderem, Beiträge für die Umsetzung der deutschen Nachhaltigkeitsstrategie zu entwickeln oder konkrete Handlungsfelder und Projekte zu benennen.

SÜDVERS-GRUPPE übernimmt Hannoversche Versicherungs-Vermittlung

(ac) Der Finanzdienstleister und Versicherungsmakler SÜDVERS-GRUPPE mit Sitz in Au bei Freiburg hat zum 01.01.2017 die Hannoversche Versicherungs-Vermittlung AG übernommen. SÜDVERS stärkt durch die Übernahme die regionale Präsenz im Norden und in der Mitte Deutschlands. Die Hannoversche Versicherungs-Vermittlung AG ist spezialisiert auf Industrie- und Gewerbeversicherungen. Der Schwerpunkt liegt dabei in der Beratung und Betreuung mittelständischer Unternehmen aus nahezu allen Branchen.

Mehr Personal und organisches Wachstum

Neben der Beratung der bestehenden Kunden sollen von der Niederlassung aus die in den Regionen Niedersachsen, Westfalen und Sachsen-Anhalt ansässigen SÜDVERS-Kunden betreut und neue

Kundenbeziehungen aufgebaut werden. Alle Mitarbeiter der Hannoversche Versicherungs-Vermittlung AG werden übernommen. Ein weiterer personeller Ausbau und ein organisches Wachstum der Niederlassung in der Region sind geplant.

FGvW als beratende Kanzlei

Die SÜDVERS-GRUPPE wurde bei der Übernahme von einem M&A-Team des Freiburger Büros der Wirtschaftskanzlei Friedrich Graf von Westphalen & Partner unter Federführung von Dr. Barbara Mayer begleitet. Die inhabergeführte SÜDVERS-GRUPPE ist ein international ausgerichteter Versicherungsmakler und Finanzdienstleister und zählt in Deutschland mit einem Prämienvolumen von 320 Mio. Euro zu den Top Ten der Branche.

Anzeige



Wo finden Sie Rendite mit limitiertem Risiko?

Verluste konsequent zu vermeiden ist für den langfristigen Anlageerfolg wichtiger, als mit unkalkulierbarem Risiko jeder Kurssteigerung nachzujagen. Deshalb verbinden die Metzler-Wertsicherungskonzepte einen effektiven Mix aus globalen Aktien- und Renteninvestments mit einer Begrenzung der Verlustrisiken – selbst in Stressphasen an den Kapitalmärkten. Mehr zur Metzler-Wertsicherung unter Telefon (0 69) 21 04 - 5 32 und www.metzler-assetmanagement.com

METZLER
Asset Management

Interessenkonflikte beim Vertrieb von Versicherungsprodukten

Die europäische Versicherungsaufsichtsbehörde EIOPA hat am 01.02.2017 der Europäischen Kommission technische Ratschläge zu vier Themenkomplexen zugeleitet, zu denen der Europäische Kommission in der IDD die Befugnis zum Erlass delegierter Rechtsakte übertragen worden ist. In zwei der vier Themenkomplexe geht es für Versicherungsvermittler ans Eingemachte. Entgegen erster Befürchtungen können wohl auch in Zukunft beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten noch Abschlussprovisionen gezahlt werden.

Hintergrund

Schon im Vorfeld der Beratungen zur Versicherungsvertriebsrichtlinie wurde das Thema Interessenkonflikte beim Vertrieb von Versicherungsprodukten insbesondere bei Versicherungsmaklern kontrovers diskutiert. Teilweise wurde das Geschäftsmodell der Versicherungsmakler – Geschäftsbesorgung für den Kunden, Bezahlung durch den Versicherer – schon grundsätzlich als von Interessenkonflikten belastet angesehen.

Diese Sichtweise ist sicher verkürzt, weil die Courtage des Versicherungsmaklers in der Versicherungsprämie enthalten ist und deshalb wirtschaftlich vom Kunden getragen wird. Es wird allerdings problematisch, wenn Versicherer versuchen, mit der Gestaltung von Courtagen und sonstigen Zuwendungen Anreize für den Vertrieb besonderer Produkte zu setzen und Versicherungsmakler sich darauf einlassen. Nicht von ungefähr weist der Abschlussbericht der Europäischen Kommission zur Sektorenuntersuchung auf Interessenkonflikte und fehlende Transparenz bei der allgemeinen Vergütung von Versicherungsvermittlern hin. Nach Einschätzung der Kommission ging es hierbei um verschiedene Sachverhalte, die das Funktionieren des Marktes betreffen und unter Umständen zu weniger Wettbewerb und vor allem für KMU auch zu höheren Preisen führen können. Die Kommission hatte deshalb angekündigt, dieser Frage im Rahmen der Überprüfung der Richt-

linie über Versicherungsvermittlung weiter nachzugehen.

Behandlung von Interessenkonflikten in der IDD

Interessenkonflikte werden in der IDD an verschiedenen Stellen thematisiert. In Erwägungsgrund 39 der Richtlinie heißt es bereits allgemein, dass das zunehmend größere Spektrum von Tätigkeiten, die viele Versicherungsvermittler und -unternehmen gleichzeitig ausüben, das Potenzial für Interessenkonflikte zwischen diesen verschiedenen Tätigkeiten und dem Kundeninteresse erhöht habe. Daher sei es erforderlich, Bestimmungen vorzusehen, die sicherstellen, dass solche Interessenkonflikte die Interessen der Kunden nicht beeinträchtigen.

Speziell zu Versicherungsanlageprodukten heißt es in Erwägungsgrund 57, es müsse sichergestellt werden, dass sich etwaige Gebühren oder Provisionen oder etwaige nichtmonetäre Vorteile im Zusammenhang mit dem Vertrieb eines Versicherungsanlageprodukts, die von einem Dritten – mit Ausnahme des Kunden oder einer Person im Namen des Kunden – gezahlt bzw. gewährt werden, nicht nachteilig auf die Qualität der entsprechenden Dienstleistung für den Kunden auswirken.

Deshalb sollte der Versicherungsvertreiber (nämlich Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen) angemessene und verhältnismäßige Vorkehrungen treffen, um solche nachteiligen Auswirkungen zu vermeiden. Hierfür sollte der Versicherungsvertreiber Strategien und Verfahren im Zusammenhang mit Interessenkonflikten mit dem Ziel entwickeln, verabschieden und regelmäßig überprüfen, jede nachteilige Auswirkung auf die Qualität der entsprechenden Dienstleistung für den Kunden zu vermeiden und sicherzustellen, dass der Kunde angemessen über Gebühren, Provisionen oder Vorteile unterrichtet wird.



Von Rechtsanwalt Hans-Ludger Sandkühler

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

Sonderregeln für Versicherungsanlageprodukte

Die gesonderte und verschärzte Behandlung von Versicherungsanlageprodukten beruht auf der Überlegung der europäischen Gesetzgebungsorgane, für Anlageprodukte, die sich an den Kleinanleger richten, einen einheitlichen Rechtsrahmen für den Vertrieb zu schaffen, unabhängig davon, ob sie als reines Anlageprodukt oder als Versicherungsprodukt angeboten werden. Solche Produkte sollten ursprünglich dem MiFID-Regime unterfallen, das heißt nach den schärferen Regeln der MiFID reguliert werden.

Im Anwendungsbereich der MiFID wird für den unabhängigen Vertrieb von Kapitalanlageprodukten ein Provisionsverbot eingeführt. Dies war bei den Beratungen zur IDD auch für Versicherungsanlageprodukte im Gespräch.

Letztlich konnte aber aufgrund kontroverser Ansichten der Mitgliedsländer in dieser Frage keine Einigung herbeigeführt werden. Deshalb werden in Art. 27 der Versicherungsvertriebsrichtlinie Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen nur sehr allgemein verpflichtet, beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten auf Dauer wirksame organisatorische und verwaltungsmäßige Vorkehrungen für angemessene Maßnahmen zu treffen, um zu verhindern, dass Interessenkonflikte den Kundeninteressen schaden.

Gemäß Art. 28 der Richtlinie müssen die Mitgliedsstaaten sicherstellen, dass Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen alle geeigneten Vorkehrungen treffen, um Interessenkonflikte, die bei der Vertriebstätigkeit zwischen ihnen selbst, einschließlich ihrer Geschäftsleitung und ihrer Angestellten, oder anderen Personen, die mit ihnen direkt oder indirekt durch Kontrolle verbunden sind, und ihren Kunden oder zwischen Kunden und einander entstehen, zu erkennen. Soweit die insoweit getroffenen organisatorischen oder administrativen Vorkehrungen zur Regelung von Interessenkonflikten nicht ausreichen, um nach vernünftigem Ermessen zu gewährleisten, dass

keine Beeinträchtigung der Kundeninteressen riskiert wird, müssen Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen den Kunden die allgemeine Art bzw. die Quellen von Interessenkonflikten rechtzeitig vor Abschluss eines Versicherungsvertrages eindeutig offenlegen.

Den Mitgliedsstaaten bleibt es nachgelassen, bei der Umsetzung dieser Vorgaben strengere Anforderungen vorzuschreiben, insbesondere zusätzlich das Anbieten oder Annehmen von Gebühren, Provisionen oder nicht monetären Vorteilen einer dritten Partei für die Erbringung einer Versicherungsberatungsleistung zu verbieten oder weiter einzuschränken (Art. 29 Abs. 3 IDD).

Delegierte Rechtsakte

Zur Konkretisierung der sehr allgemein gehaltenen Vorschrift des Art. 28 zur Identifikation und Vermeidung bzw. Offenlegung von Interessenkonflikten wird der Europäischen Kommission in Art. 29 Abs. 4 der Richtlinie die Befugnis übertragen, delegierte Rechtsakte zu erlassen, um die Kriterien festzulegen, anhand derer beurteilt wird, ob sich Anreize, die von einem Versicherungsvermittler oder einem Versicherungsunternehmen gesetzt oder erhalten wurden, nachteilig auf die Qualität der entsprechenden Dienstleistung für die Kunden auswirken, und ob Versicherungsvermittler oder Versicherungsunternehmen, die Anreize setzen oder erhalten, die Verpflichtung erfüllen, ehrlich, redlich und professionell im bestmöglichen Interesse der Kunden zu handeln.

Delegierte Rechtsakte sind übertragene eigene legislative Befugnisse der Europäischen Kommission (Level 2), die allerdings der Kontrolle (Einspruch oder Widerruf der Rechtssetzungsbefugnis) durch das Europäische Parlament und den Europäischen Rat unterliegen. Die Europäische Kommission hatte die europäische Versicherungsaufsichtsbehörde EIOPA beauftragt, technische Standards für die delegierten Rechtsakte zu entwickeln und der europäischen Kommission vorzulegen. Dies ist am 01.02.2017 geschehen.

EIOPA hatte bei einer Anhörung im Sommer 2016 noch die Auffassung vertreten, dass diskontierte Provisionen beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten grundsätzlich in einem hohen Maße Interessenkonflikte indizieren. Dies ist in der nunmehr vorgelegten Fassung deutlich entschärft. Danach indizieren diskontierte Provisionen beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten nur noch dann einen Interessenkonflikt, wenn es für die Rückführung von vorschüssig gezahlten Provisionen keine vernünftige und interessengerechte Regelung für Stornofälle gibt. Dies ist in Deutschland eigentlich regelmäßig der Fall.

Die Kommission hat nun drei Monate Zeit, sich mit dem Vorschlag zu beschäftigen. Eine Verschärfung des Vorschlags der EIOPA in Richtung Provisionsverbot ist denkbar, wäre aber rechtlich problematisch, weil damit auf Level 2 ein Regelung herbeigeführt würde, für die es auf Level 1 (Richtlinie) keine Mehrheit gab. ■

Bestandsverkauf: Warum Makler regelmäßig ein Vermögen verschenken

Der Verkauf seines Maklerbestands soll sich für den Verkäufer lohnen. Die Erfahrung zeigt jedoch, dass es zahlreiche Hindernisse gibt, die den Erlös deutlich schmälern können.

Daher beleuchtet die Serie zum Bestandsmarktplatz dieses Thema näher.

Viel zu oft muss man feststellen, dass ein Makler beim Bestandsverkauf ein größeres Vermögen verschenkt hat.

In den meisten Fällen hängt es damit zusammen, dass der Maklerbestand oder das Maklerunternehmen nicht bewertet wurde, sondern der Verkäufer einfach ein Übernahmeangebot angenommen hat. Wenn überhaupt, wurde der Wert des Bestands nur abgeschätzt oder es wurde schlichtweg ein nicht geeignetes Bewertungsverfahren angewendet. Damit kommt es bei der Kaufpreisgestaltung sehr oft zu einem viel zu niedrigen Wertansatz. Der Verlierer ist dann der Verkäufer.

Nicht jedes Bewertungsverfahren am Markt ist geeignet, den Wert zu ermitteln. Die meisten Online-Tools sind nicht annähernd in der Lage, einen Bestandswert zu ermitteln, schon gar nicht den Wert eines ganzen Maklerunternehmens. Wer sicher sein will, dass sein Unternehmen angemessen bewertet wird, beauftragt einen geprüften Sachverständigen – der muss nicht immer gleich ein Gutachten erstellen, eine sachverständige Wertermittlung ist meist völlig ausreichend.

Finanzielle und rechtliche Stolpersteine

Auch das Finanzamt kann einem Makler die Freude deutlich trüben: Veräußert er sein Unternehmen, kann er üblicherweise Freibeträge nutzen und die sogenannte Fünfelmethode oder den geminderten Steuersatz zum Ansatz bringen. Allerdings nur dann, wenn er die einschlägigen Bedingungen des Gesetzes wirklich erfüllt. Verkauft er dagegen nur seinen Bestand, fallen diese Steuererleichterungen meist weg. Er muss dann oftmals nicht nur den vollen Kaufpreis versteuern, sondern auch noch Umsatzsteuer abführen. Wer eine GmbH oder UG verkauft und auf die Vorteile des Teileinkünfteverfahrens hofft, ist allerdings vor bösen Überraschungen ebenfalls nicht sicher, sollte er das Unternehmen einige Jahre zu früh nach Gründung oder Umwandlung verkaufen wollen.



Von Andreas Grimm

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

Teure Vertragsklauseln

Richtig kostspielig werden oft Klauseln mit variablen Kaufpreisgestaltungen oder Bestandsrentenmodelle. So werden immer wieder Bedingungen vereinbart, die von vorneherein nicht erreichbar sind. Es ist beispielsweise fast unmöglich, mit 90% der A-Kunden innerhalb von drei Monaten ein Übergabegespräch zu vereinbaren. Ist der Kaufpreis direkt an den Anteil der courtagewirksam übertragenen Verträge gekoppelt, kann das den Erlös oder die Maklerrente empfindlich reduzieren. Denn oft werden Quoten vereinbart, die viel zu hoch liegen, oder Stornorisiken deutlich unterschätzt. Dagegen kann der Käufer von einer Kopplung an die courtagewirksame Übertragungsquote profitieren, auch dann, wenn er zuerst nur in die Rolle des Korrespondenzmaklers kommen sollte. Gelingt es ihm, die Verträge umzudecken, kann er die komplette Courtage der umgedeckten Verträge vereinnahmen, ohne den Verkäufer für diesen Teil des Bestands entschädigen zu müssen.

Am ärgerlichsten wird es allerdings, wenn ein Makler seinen Kaufpreis aufgrund eines Verstoßes gegen das geltende Datenschutzrecht an den Staat abgeben muss. Das Bundesdatenschutzgesetz (BDSG) hält durchaus empfindliche Strafen für Verstöße bereit, die im Extremfall auch den kompletten wirtschaftlichen Nutzen einer Transaktion über die im Gesetz eigentlich bestimmte Maximalstrafe hinaus abschöpfen können. Die Übergabe von Kundendaten will deshalb genau geplant und rechtlich geprüft sein. Es gibt also viele Gründe, sich gut beraten zu lassen und die eigene Nachfolge gründlich vorzubereiten. ■

» www.bestandsmarktplatz.de

AKS > tomorrow

Die Zukunft der Arbeitskraftsicherung



Informationen und Anmeldung unter www.aks-forum.de

© Franke und Bornberg GmbH

Die Wissens-Challenge für AKS-Profis

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

Wir sehen uns!

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

JETZT KOSTENFREI ANMELDEN
Die ersten 5 Anmeldungen
je Standort sind kostenfrei.
Code: ASSC2

sponsored by **AssCompact**

Teilnehmende Versicherer / Aussteller:



Bleiben die Kaufpreise für Maklerunternehmen im Sinkflug?

Interview mit Dr. Stefan G. Adams, geschäftsführender Gesellschafter der Dr. Adams & Associates GmbH & Co. KG

Das Unternehmen Dr. Adams & Associates (www.dradams.de) ist seit mehr als 15 Jahren auf Nachfolgeberatung für Makler spezialisiert. Für die vergangenen Jahre stellt das Unternehmen einen Preisabrieb bei Verkäufen fest. Eine Trendwende ist nicht in Sicht.

Herr Dr. Adams, wie haben sich die Kaufpreise für Maklerunternehmen in den letzten Jahren entwickelt?

Sehr unterschiedlich – man muss die Kaufpreise differenziert nach der Ausrichtung auf Kundenzielgruppen der Maklerunternehmen betrachten. Insbesondere nach der Finanzkrise 2009 kam es zu einer deutlichen Erosion. Am stärksten be-

„Am stärksten betroffen sind die reinen Privatkundenmakler. [...] Die Kaufpreise haben sich hier seit 2009 um 30% bis 40% reduziert.“

trieb inklusive der Haftungsverschärfung auch mit Wettbewerbern aus dem Internet zu kämpfen haben. Die Kaufpreise haben sich hier seit 2009 um 30% bis 40% reduziert. Betrachtet man rückblickend die allerdings betriebswirtschaftlich unsinnigen Multiplikatoren auf die Courtagen, so wollte das Gros dieser Verkäufer vor drei bis vier Jahren noch das Dreifache der Courtageeinnahme erzielen. Heute sind genau diese Verkäufer glücklich, wenn sie von uns einen Erwerber für das Eineinhalb- bis Zweifache vermittelt bekommen.

Ähnlich sieht die Entwicklung bei gemischten Beständen mit Privatkunden und Kleingewerbetreibenden (KMU) aus. Gewerbemakler, die sich im mittleren und großgewerblichen Geschäft bewegen, haben gegenüber der letzten Dekade ebenfalls einen Abrieb der Unternehmenswerte zu verzeichnen. Die Multiplikatoren auf den tatsächlichen Gewinn – im Übrigen der aus Käufersicht wichtigste Parameter für den Unternehmenswert – haben sich nach unserer Erfahrung seit 2009 lediglich um 20% bis 25% reduziert. Für reine Industriemakler können wir eine nahezu identische Entwicklung feststellen. Zusammenfassend kann man festhalten, dass die Risikobereitschaft bei Investoren durch den heute permanent vorhandenen Krisenmodus der Finanzmärkte stark abgenommen hat.

Bleiben die Kaufpreise denn mittelfristig im Sinkflug?

Kaufpreise sind in allen Märkten ein Spiegel von Angebot und Nachfrage. Im Segment der meist inhabergeführten Privatkundenmakler, mit oder ohne KMU-Geschäft, steigt das Angebot schon altersbedingt durch die nun ans Verkaufen denkende Babyboomer-Generation deutlich an. Auf der Käuferseite stehen nominal wesentlich weniger Kaufinteres-

senten aus den geburtenschwachen Jahrgängen „zur Verfügung“. Diese deutlich geringere Anzahl an potenziellen Käufern – meist auch jüngere Makler – hat darüber hinaus noch das Problem, dass Banken die Finanzierung von Käufen nur mit fast schon unmoralisch hohen Eigenkapitalanforderungen übernehmen. Wir sehen mittel- und langfristig in diesem Marktsegment weiter rückläufige Kaufpreise, die allerdings kaum auf das bei Privat-Arztpraxen heute übliche Niveau des einfachen Jahresüberschusses fallen werden.

Für Gewerbemakler sieht die Entwicklung deutlich positiver aus. Das Angebot wächst hier nicht so stark wie im Privatkundensektor, weil Gewerbemakler mit zunehmender Unternehmensgröße über eine entsprechende Anzahl von Mitarbeitern und Führungskräften verfügen, sodass ein Verkauf zu einem bestimmten Alter nicht zwingend notwendig wird. Strategische Überlegungen stehen hier häufig im Vordergrund. Wir arbeiten in diesem Segment meist mit Käufern, die die Käufe aus ihrem Cashflow oder mit von unseren Finanzierungspartnern zur Verfügung gestelltem Kapital finanzieren. Nicht zuletzt erwerben in dieser Zielgruppe auch von uns vermittelte qualifizierte junge Makler größere Unternehmen, indem sie ihren selbst aufgebauten Bestand einbringen und somit den Generationenübergang des größeren Unternehmens unterstützen und als Geschäftsführer und Mitinhaber mitgestalten. Für reine Industriemakler sieht die Situation noch etwas positiver aus. Die Anzahl an Unternehmen, die veräußert werden, ist niedriger, die Nachfrage nach profitablen Unternehmen bleibt aber hoch.

Welche Parameter sind aus Sicht der Käufer insbesondere kaufpreisrelevant?

Gewinn, Gewinn, Gewinn lauten die drei wichtigsten Parameter. Die Nachhaltigkeit muss man mit Blick auf die Bestandsqualität hinzufügen. Diese Parameter definieren die Amortisationsdauer des Erwerbs, die für Käufer in der Regel wichtigste Kennzahl. Ansonsten ist die Kompatibilität zwischen dem Unternehmen des Verkäufers und des Käufers hinsichtlich Kundenzielgruppe, Personal, IT, Regionalität usw. relevant. Die menschliche Komponente, auf die wir zu Beginn bei der Zusammenführung beider Parteien und bei der Moderation der Gespräche großen Wert legen, lässt sich gleichsam als kaufpreisrelevant beschreiben.

Ein Großteil der verkaufenden Makler ist immer noch Einzelkaufmann. Ist ein Bestandsverkauf in dieser Form künftig überhaupt noch möglich?

Nach unserer Erfahrung werden rund 50% der Maklerunternehmen noch als Einzelkaufmann geführt. Diese Tatsache ist geradezu erschreckend, da die Ehepartner dieser Makler im Todesfall nichts zu erben haben, was meist ein eklatantes Versäumnis des jeweiligen Rechtsberaters ist. Der Verkauf dieser Bestände ist problematisch, da jeder Kunde – sofern nicht im Maklervertrag die Rechtsnachfolge und die Datenermächtigung unterzeichnet sind – der Betreuung durch den neuen Makler zustimmen muss. Was dies bei einem Kundenstamm von 1.000, 2.000 oder mehr Kunden bedeutet, ist klar: Liegt keine entsprechende Einwilligung des Kunden vor, bezahlen die meisten Versicherer trotz Kaufvertrag keine Bestandscourtage an den Käufer mehr aus. Eine Umwandlung in eine juristische Person ist – von Kleinstbeständen einmal abgesehen – sinnvoll und unumgänglich. Wir haben hierzu über Jahre hinweg ein Modell entwickelt, das unproblematisch und unter Berücksichtigung der steuerlich wünschenswertesten Konstellation für Verkäufer und Käufer ad hoc und kostenarm umsetzbar ist.

Über welche Vergütungsmodelle erhalten die Verkäufer ihre Kaufpreise?

Die Vielzahl der Vergütungsmodelle hier aufzuzeigen, würde den Rahmen sprengen. Immer wieder hört man von

steuerlichen und juristischen Beratern theoretisch schöne Modelle wie Leibrente, sukzessiver Verkauf von Anteilen oder Assets, zeitlich variierende Splitting der Courtagen zwischen Verkäufer und Käufer usw. In unserer täglichen Beratungspraxis erweisen sich diese Vorschläge allesamt als unsinnig. Der weitaus überwiegende Teil der Verkäufer möchte zeitnah sein Lebenswerk vergütet haben und genauso zeitnah aus der unternehmerischen Haftung kommen, insbesondere wenn man die Geschicke des Unternehmens nicht mehr in der Hand hat. Käufer wollen sofort Einfluss ausüben, ohne sich vom Verkäufer in Entscheidungen eingrenzen zu lassen. Das bedeutet nach wie vor „cash is king“ – eine möglichst schnelle Zahlung des Kaufpreises wird in der Praxis bei den meisten unserer Transaktionen seit Jahren beiderseitig favorisiert und realisiert.

Auch der Wettbewerb unter den Nachfolge-Beratern nimmt zu. Wie sehen Sie die Entwicklung?

In der Tat hat sich die Anzahl von vermeintlich „erfahrenen“ Beratern in den letzten zwei Jahren vervielfacht. Das Gros dieser neuen Marktteilnehmer vergisst dabei, dass die Projekte von mittel- bis langfristiger Natur sind, und verlässt den Markt mangels Einkommen meist schnell wieder. Hierin begründet sich schon ein erster Prüfalgorithmus, inwieweit der Nachfolgeberater die Bonität besitzt, den Prozess über einen längeren Zeitraum

zu begleiten. Die nachzuweisenden persönlichen Kontakte zu bonitätsstarken Käufern sowie die körperliche Präsenz bei allen Gesprächen zwischen Verkäufer und Käufer sind geradezu die Pflicht des Beraters. Vorschüsse oder Kilometer-Gelder für diese Verhandlungsrunden oder gar für Erstgespräche sowie für die Aufnahme in eigene Datenbanken sind unüblich und disqualifizieren den Berater. Der Nachweis von Referenzen vergleichbarer Projekte wie auch die obligatorische Vermögensschadenhaftpflicht als Unternehmens- und Transaktionsberater sind Standard bei seriösen Beratern. ■



Dr. Stefan G. Adams

„Der weitaus überwiegende Teil der Verkäufer möchte zeitnah sein Lebenswerk vergütet haben und genauso zeitnah aus der unternehmerischen Haftung kommen [...].“

Wie hoch muss der Umsatz sein, um Mitarbeiter einzustellen?

Die Frage ist so nicht zu beantworten. Eine pauschale, immer gültige Lösung würde ja bedeuten, dass pro Kunde, pro Euro Einnahme oder pro Euro Bestand im Durchschnitt immer der gleiche Vertriebs-, Administrations-, Betreuungs- und Serviceaufwand entsteht. Welcher Aufwand aber tatsächlich einzuplanen ist, entspringt Ihrem persönlichem Unternehmenskonzept. Dies wiederum beinhaltet, in welchen Abständen Ihre Kunden Anspruch auf welche Serviceleistungen haben, welche Betreuungsleistungen Sie grundsätzlich bieten, wie Sie Schadensfälle betreuen usw.

Ein Extrembeispiel

Wenn Sie für sich festlegen würden, dass Sie nach der Gewinnung eines Kunden und den ersten Vertragsabschlüssen nie wieder (von selbst) auf den Kunden zugehen, seine Verträge künftig auch nicht auf deren Aktualität oder notwendige Veränderungen prüfen, wenn Sie Ihren Kunden nur dann (reakтив) betreuen, wenn dieser eine Frage hat, kommen Sie deutlich länger ohne Mitarbeiter aus. Allerdings kann eine solche Unternehmensqualität niemand ernsthaft anstreben, von vertraglichen Betreuungspflichten ganz zu schweigen. Und dennoch: In vielen Kundenbeständen von noch mehr Vermittlern schlafen ganze Hundertschaften nicht betreuter Kunden. Das Beispiel zeigt aber, dass Ihr Personalbedarf stark von Ihren ganz individuellen Gegebenheiten und Ablaufplanungen in Vertrieb und Betrieb abhängt. Daraus folgt, dass Sie zuallererst Ihr Vertriebs- und Betreuungskonzept planen müssen. Folgende acht Aspekte sind beispielsweise zu bedenken:

Vertriebskonzept

- Wer wird bei Ihnen die aktive und reaktive Terminierung übernehmen?
- Wer wird bei Ihnen bei welchen Kunden(gruppen) in der Vor-Ort-Beratung aktiv?
- In welchen Schritten (zum Beispiel Analyse, Verkauf, Nachsorge) wird bei Ihnen der Vertriebsprozess ablaufen?
- Welcher Vertriebsansatz wird durch Ihren Betrieb umgesetzt (zum Beispiel Rundum-Beratung, Einzelproduktverkauf)?



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 2017 bewerben:
www.jungmakler.de

Betreuungskonzept

- Wer wird bei Ihnen welche Kundengruppen betreuen?
- In welchen Abständen werden Sie welche Kunden(gruppen) persönlich oder telefonisch kontaktieren?
- Welche Basisleistungen ziehen welchen Personalbedarf nach sich?
- Werden Sie für besondere Kunden exklusive Zusatzleistungen erbringen?

Erst wenn Sie diese Fragen – die ein Konzept schon einmal anreißen – beantworten, können Sie Ihren Bedarf an Mitarbeitern ableiten.

Sie sind noch unzufrieden mit meiner Antwort? Das ist verständlich. Schöner sind die „immer gültigen“ Expertenaussagen, zum Beispiel 700 Kunden bedeuten mindestens ein Mitarbeiter im Außen Dienst oder ab 500 Kunden spätestens 0,5 Innendienst usw. Das kann natürlich intern, bezogen auf die gegebenen Durchschnittswerte, korrekt sein. Vielleicht konnte ich aber deutlich machen, dass eine pauschale Aussage möglicherweise Ihr eigenes Konzept ignoriert. Das wiederum setzt voraus: Sie haben ein Konzept (oder Sie entwickeln ein Konzept). Genau hierauf kommt es an!

Deshalb doch noch eine Antwort: Aus meiner Sicht sollten Sie Innendienst sofort (!), gern anfangs als Mini-Jobber, einstellen. So kommen Sie gar nicht erst in Versuchung, sich an die vielen kleinen Sachbearbeiter-Aufgaben zu gewöhnen. Sie werden für Vertrieb bezahlt! Außen Dienst sollten Sie dann ausbauen, wenn Sie Ihr eigenes Vertriebs- und Betreuungskonzept nicht mehr wie geplant realisieren können. Das ist der Zeitpunkt, zu dem Kunden nicht mehr aktiv betreut werden und Potenziale liegen bleiben, weil Ihr Kalender voll ist.

Und das Wichtigste zum Schluss: Sie haben natürlich die Aufgabe, ab Beginn dafür zu sorgen, dass Ihr Konzept auch wirtschaftlich aufgeht. Sonst können Sie alles andere vergessen ... ■

AssCompact

online

» News

Beratungspflichten bei der Vermittlung von Fondspolicen

Selbst der Einführung einer gewerberechtlichen Erlaubnis für sogenannte Finanzanlagenvermittler wird in Vermittlerkreisen immer wieder diskutiert, ob Vermittler von Fondspolicen für ihre Vermittlungstätigkeit auch eine Erlaubnis nach § 34f GewO benötigen und ob sie die Wohlverhaltenspflichten der Finanzanlagenvermittlungsverordnung beachten müssen. Die richtige Antwort ist schnell gefunden.



» Wenn der Maklerbetreuer oder andere Produktsachverständige das Fondsprodukt (80 Seiten Texte) des eigenen Hauses nicht beherrschen, warum muss dann der Makler/Berater die Produkthaftung abnehmen? Von Transparenz und Nachvollziehbarkeit ist oft wenig in den Unterlagen zu erkennen.

„Makler sollten Solvenzquoten zur Kenntnis nehmen, nicht mehr und nicht weniger“

Die klassische Rentenversicherung bleibt bei der Stuttgarter weiter im Angebot. Allerdings verliert sie im Neugeschäft deutlich an Bedeutung. Im Gespräch mit AssCompact erläutert Ralf Berndt, Vorstand Vertrieb und Marketing der Stuttgarter Versicherungsgruppe, warum die Altersvorsorge trotz schwierigem Zinsniveau ein Wachstumsmarkt bleiben wird und warum der Versicherer nicht mit der Solvency-II-Quote wettbewerben will.



» [...] 20% Pauschalsteuer, eine Doppelbeitragspflicht an die Krankenkassen und nochmals ca. 18,5% nach Kapitalauszahlung sowie keine Rentenansprüche für die Beitragsträger machen doch diese Versicherung zu einem Riesen-Minugeschäft für den Arbeitnehmer! Die Gewinner sind die Arbeitgeber, die Krankenkassen und die Rentenversicherungsanstalt.

» Facebook

AssCompact

Die KPMG-Studie „Neues Denken, neues Handeln – Versicherungen im Zeitalter von Digitalisierung und Cyber“ beleuchtet die Auswirkungen der Digitalisierung auf die Versicherer.

<https://go.kpmg/de/13>

AssCompact



Studie prognostiziert Cyberversicherungen ein Milliardengeschäft

Die Versicherer stehen angegespannt vor Digitalisierung und Cyber vor großen Herausforderungen, wie eine aktuelle KPMG-Studie ergibt hat. Laut Analyse...

10 Beiträge 10 Kommentare 0 Reaktionen

0 + 1 Mail gesetzt

AssCompact

Gute Nachrichten für Bauherren...schlechte für Langfinger...

<https://go.kpmg/de/13>

AssCompact



KfW verfüllt leicht Förderung für Einbruchsschutz

Einbruchsschutz steht bei den Deutschen offiziell hoch im Kurs. Sie beantragen nach dem eingesetzten KfW-Programm so groß, dass die Förderbank das Geld zur Verfügung gestellt. Ein Wachstumsschub...

10 Beiträge 10 Kommentare 0 Reaktionen

0 + 1 Mail gesetzt

» Veranstaltungskalender

07.03.2017

1. Zukunftswerkstatt

die Bayerische
Köln

13.03.2017

Pflege-Roadshow 2017

CONSAL MaklerService GmbH
München

15.03.2017

Seminar: die bAV vor dem Arbeitsgericht

CAMPUS INSTITUT
Frankfurt am Main

16.03.2017

IDD Infoveranstaltung

HonorarKonzept GmbH
Leipzig

20.03.2017

Roadshow: „Jetzt Makler werden“

Status GmbH
Hamburg

24.-25.03.2017

#_hackNEXT – Hackathon für die Versicherungswirtschaft

Allianz Deutschland AG, DataArt,
Franke und Bornberg, zeb
München

Informieren und kommentieren
unter www.asscompact.de

Ansehen unter
www.facebook.com/asscompact

Weitere Veranstaltungen unter
www.asscompact.de/kalender



Ausgebrannt – Wenn der Kopf streikt und der Körper folgt

Übermäßiger Stress und Druck im Arbeitsalltag sind vielen Vermittlern und Beratern in der Versicherungsbranche bekannt. Doch häufig wird das Problem erst spät erkannt – und dann fehlen Strategien, wie man damit umgehen und dem entgegenwirken kann. Diesem Thema widmet sich Claudia Girnuweit und hat einige Tipps auf Lager.

Kommt Ihnen folgende Situation bekannt vor? *Manfred B. dachte an alles und jeden und wollte jedem gerecht werden. Doch einen vergaß er dabei völlig! Im Ignorieren von Warnzeichen war er besonders stark. Und so kam der Tag, an dem sein Arzt ihm sagte: „Entweder Sie ändern jetzt etwas in Ihrem Leben oder ich weise Sie in eine Klinik ein.“*

Leben auf der Überholspur: Sie leben unter der Diktatur des Adrenalins. Sie suchen immer den neuen Kick, und das nicht nur im beruflichen Umfeld. Selbst in der Freizeit, die Ihnen eigentlich Ruhephasen vom Alltagsstress bringen sollte, kommen Sie nicht zur Ruhe. Mehr als 41% aller Beschäftigten geben bereits heute an, sich in der Freizeit nicht mehr erholen zu können. Tendenz steigend. Wen wundert es?

Die Welt der Finanzdienstleister ist mit so gut wie allen Katastrophen des Lebens konfrontiert. Meist nicht nur auf dem Papier. Der Alltag ist geprägt von Administration und Dokumentation. Zeit für Vertrieb und Verkauf und ein ausgeglichenes Privatleben bleibt da sehr wenig. Denn die Anforderungen an den Berufsstand werden immer komplexer:



Von Claudia Girnuweit

Die Expertin für Stressmanagement kommt selbst aus der Finanzwelt und hat ihre Berufung gefunden. Heute berät sie Selbstständige und Unternehmen zum Thema Existenzschutz (www.existenzschutzzengel.de). In ihrem Buch „Der Anti-Stress-Trainer für Versicherungsmakler“ können Vermittler nachlesen, wie sie Stress vermeiden können.

Technische, regulatorische, gesamtwirtschaftliche, branchenspezifische und gesellschaftliche Veränderungen beeinflussen das Geschäftsmodell. Die Zeit überholt uns, engt uns ein und bestimmt den Tagesablauf. Viel Arbeit, ein Termin jagt den nächsten, und ständig klingelt das Smartphone. Multitasking ist angesagt. Immer mehr Menschen brechen unter diesem Druck, in kürzester Zeit immer mehr und komplexere Aufgaben bewältigen zu müssen, zusammen.

Auch Fachwissen allein reicht nicht mehr. Wer im Business vorankommen will, muss belastbar sein und organisieren können. Gerade in der Finanz- und Versicherungsbranche strebt jeder danach, von seinem Geld gut leben zu können. So setzen Sie sich täglich mit Ihren Kunden über die finanziellen Folgen von Krankheit, Berufsunfähigkeit und auch Pflegekosten auseinander. Und was ist mit der eigenen Vorsorge? Meist sind es die Menschen, die es sich zur Aufgabe gemacht haben, andere gegen das Risiko einer Berufsunfähigkeit abzusichern, die für sich selbst im Fall einer psychischen Erkrankung nicht vorgesorgt haben.

Doch Sie sollten nicht nur Ihre Kunden absichern, sondern auch auf die

Symptome der eigenen Überlastung achten. Denn das tägliche Hamsterrad bleibt oft nicht ohne Folgen: Sie fühlen sich gestresst, überfordert und nicht geschätzt. Gerade der Drang, fleißig und perfekt zu sein, lässt die Seele erkranken – ein Leben unter Hochspannung! Und irgendwann schnappt die Burnout-Falle zu.

Burnout ist auf dem besten Weg, in absehbarer Zeit die Krankheit Nummer eins zu werden. Und das Stigma dieser psychischen Erkrankung erweist sich für die Betroffenen meist als zusätzliche Belastung. Für sie bedeuten die negativen Reaktionen auf ihre Erkrankungen nicht zuletzt, dass ihr soziales Netz – Lebenspartner, Freundes- und Bekanntenkreis – stark belastet wird.

Um aus diesem Hamsterrad herauszukommen, ist es zuerst einmal wichtig, sich selbst zu erkennen und dann die Bereitschaft zu haben, an der jetzigen Situation wirklich etwas ändern zu wollen. Es braucht Eigenverantwortung, Selbstreflexion, Mut und ein gutes soziales Umfeld, das einen trägt. Als Hilfestellung für diese Veränderungen möchte ich Ihnen einen kurzen Leitfaden für Ihren Versicherungsalltag an die Hand geben.

Positionieren Sie sich

 Viele Kollegen haben diese Positionierung bereits für sich gefunden und auch erfolgreich umgesetzt. Schauen Sie sich in Ihrem persönlichen (regionalen) Umfeld um. Sicher werden Sie dort genau solch einen Experten finden, der sich klar positioniert hat. Fragen Sie ihn, was und wie er diesen Weg gefunden hat.

Gehen Sie netzwerken und bauen Sie sich Kooperationen auf

Nutzen Sie auch Netzwerke, die nichts mit der Branche zu tun haben. Seien Sie neugierig und schnuppern Sie einfach mal rein. Frauen beispielsweise netzwerken anders als Männer. Das kann für beide Seiten sehr inspirierend sein.

Setzen Sie sich Prioritäten

 Wenn Sie ein Homeoffice haben, schaffen Sie einen Raum, in dem Sie die Kunden empfangen. Das eigene Wohnzimmer eignet sich nicht wirklich dafür. Sollte das nicht möglich sein, überdenken Sie das Konzept des

Homeoffice. Auch hier lassen sich wunderbare Kooperationen gestalten.

Schaffen Sie sich Pausen

 Manchmal lässt sich dann die Wochenendarbeit doch nicht vermeiden. Beschränken Sie diese auf maximal ein Wochenende im Monat. Auch hier gilt: Setzen Sie Prioritäten!

Prüfen Sie Ihre Rollen

 Hier ist Ehrlichkeit gefragt. Kommen Sie aus Ihrer Komfortzone und stellen Sie sich die Fragen: „Bringt mich das auf lange Sicht wirklich weiter?“ und „Ist das zielführend?“

Wer kann mich unterstützen?

 Sie müssen nicht alles selber machen. Schließlich haben Sie sich positioniert, und das mit Sicherheit nicht als Büroperle. Seien Sie sich Ihrer Stärken bewusst und delegieren Sie die Bereiche, bei denen Sie eine Schwäche oder einfach keine Lust haben. Dafür sind dort andere Experten.

Machen Sie sich die Technik zum Freund

 Nutzen Sie nicht zu viele Tools parallel, denn dann benötigen Sie für alles eine Schnittstelle. Schauen Sie, dass Sie ein Tool mit möglichst vielen Funktionen finden und das vor allen Dingen mit Ihrem bestehenden System kompatibel ist.

Greifen Sie nicht nach jedem Strohhalm

 Glauben Sie nicht alles, was man Ihnen verspricht – egal wie verlockend das Angebot klingt. Die Welt ist voll von Finanzskandalen, die Opferrolle steht Ihnen nicht. Bedenken Sie: „Erfahrungen sind das Einzige, das gebraucht besser ist als neu.“

Lernen Sie, nein zu sagen

 Fangen Sie im Kleinen mit dem Neinsagen an. Am besten fangen Sie beim nächsten Supermarktbesuch an der Wursttheke an. Wenn die Verkäuferin Sie fragt: „Darf's ein bisschen mehr sein?“, dann antworten Sie bitte mit einem Nein. Und so holen Sie jeden Tag ein Nein mehr in Ihren Alltag. Sie werden feststellen, wie gut Ihnen das tut.

Achten Sie auf sich und nehmen Sie sich selber wichtig

 Das ist der wichtigste Tipp von allen! Wir beraten fast täglich unsere Kunden im Hinblick auf Vorsorge. Eine Versicherung ist immer eine präventive Maßnahme und soll Schutz für den Fall der Fälle bieten. Jedoch sind wir im Bereich Prävention uns selbst gegenüber sehr großzügig.

Und last, but not least:

 Lachen Sie so oft wie möglich, denn Lachen ist Medizin für Seele und Körper! Kinder lachen etwa 400 Mal am Tag. Erwachsene gerade mal 15 Mal – eine traurige Lachbilanz.

Mit diesen Tipps für Ihren Versicherungsalltag können Sie nun entspannter in die Zukunft blicken. Machen Sie sich eine Übersicht, welche Dinge Sie davon ändern wollen und können. Klassifizieren Sie diese in die kurz-, mittel- und langfristige Umsetzung. Und notieren Sie bitte das Zeitfenster, in dem Sie diese Veränderungen realisieren wollen. Schließen Sie hierzu einen Vertrag mit sich selbst, das schafft mehr Verbindlichkeit. ■

Die digitale Versicherung – Was steht auf der Agenda der Branche?

Interview mit Walter Capellmann und Reggy de Feniks, Partner und Mitbegründer der Digital Insurance Agenda und der DIA 2017 in Amsterdam

Vom 10. bis 11.05.2017 findet in Amsterdam die DIA (Digital Insurance Agenda) statt. Dort präsentieren InsurTechs Entscheidungsträgern aus der Versicherungswirtschaft ihre Geschäftsmodelle. Gleichzeitig vermittelt die Veranstaltung Einblicke in die neuesten Trends der digitalen Agenda der Branche.

Wie sind Sie zunächst grundsätzlich auf die Idee gekommen, eine „Digital Insurance Agenda“ ins Leben zu rufen?

Walter Capellmann Nach unserem letzten Buch „Wie sich die Finanzbranche neu erfindet“ wurden wir in Vorstandsetagen vieler Versicherungsunternehmen eingeladen. Und

„Innovation ist unerlässlich und die neuesten technischen Entwicklungen sind von entscheidender Wichtigkeit, um gleichzeitig Kosten zu sparen und näher an die Kunden zu rücken.“

Walter Capellmann

ist unerlässlich und die neuesten technischen Entwicklungen sind von entscheidender Wichtigkeit, um gleichzeitig Kosten zu sparen und näher an die Kunden zu rücken.

Reggy de Feniks Für das einzelne Versicherungsunternehmen ist es jedoch nahezu unmöglich, über alle weltweiten Entwicklungen der InsurTech-Szene auf dem Laufenden zu bleiben. Und auf einem sehr fragmentierten Markt, der von einer Vielzahl oft lokaler Player gekennzeichnet ist, haben auf der anderen Seite viele InsurTechs oft Schwierigkeiten, in Kontakt mit den Versicherern zu kommen. Als uns das klar wurde, entschieden wir uns, die DIA zu organisieren.

Was sind die Zielsetzungen der DIA?

WC Letzten Endes ist unser Ziel, die Innovation in der Versicherungsbranche zu beschleunigen, indem wir die Führungsriege der Versicherer und sorgfältig ausgewählte InsurTech-Gründer miteinander in Kontakt bringen. Viele Versicherungsgesellschaften beschäftigen sich mit der digitalen Transformation. Sie digitalisieren Prozesse, werden im operativen Geschäft besser und senken ihre Kosten. Einige nutzen die digitale Transformation bereits, um den Weg ins Internet zu öffnen: zur stärkeren Einbeziehung der Kunden und zur Stärkung der Makler und Vertriebsorgani-

sationen. Durch die Verbindung von Versicherern mit den besten InsurTechs helfen wir den Unternehmen, mit den steigenden Ansprüchen der Kunden und der Entwicklung der digitalen Technik Schritt zu halten. Das Ergebnis wird eine verbesserte Leistung sein – sowohl für die Kunden als auch für die Versicherungsunternehmen selbst.

Auch wenn der Hype um InsurTechs etwas nachlässt, existiert mittlerweile eine Vielzahl an Unternehmen. Wie werden die InsurTechs ausgewählt?

RDF Wir verfügen über einen recht vollständigen Überblick über die InsurTechs dieser Welt. In unserer Datenbank befinden sich zurzeit rund 1.000 Unternehmen, und diese Zahl steigt täglich. Die InsurTechs müssen sich bei uns bewerben und gehen dann durch einen Auswahlprozess. Zunächst prüfen wir, ob es sich um echte Innovationen handelt, ob das Geschäftsmodell bereits erprobt und bei Versicherern implementierbar ist. Entscheidend ist jedoch, dass wir bei jeder der Lösungen die Frage stellen, ob sie helfen kann, die Herausforderungen, vor denen die Versicherungsgesellschaften heute und morgen stehen, zu meistern. Etwa: Welchen Einfluss nimmt eine Lösung auf die Kosten, die Kundenzufriedenheit oder auf die Zufriedenheit der Vertriebspartner?

Wie wird das DIA-Programm im Mai in Amsterdam ablaufen?

WC Die DIA ist ein zweitägiges Ereignis. Nicht weniger als 50 handverlesene InsurTechs werden ihre Angebote in schnellen zehnminütigen Präsentationen vorstellen und vorführen. Anstelle



Walter Capellmann

Die DIA 2017 auf einen Blick:

- 10. bis 11.05.2017
- Westergasfabriek, Amsterdam, Niederlande
- Bei der DIA haben Führungskräfte von Versicherungsunternehmen und InsurTechs die Möglichkeit, gegenseitig ins Gespräch zu kommen. Auf der zweitägigen Konferenz bietet sich die Gelegenheit, mehr als 50 Technologieanbieter kennenzulernen.

Mehr zur DIA gibt es unter:
www.digitalinsuranceagenda.com

Nutzung von Big Data – und das, nicht nur für ein noch besseres und komplexeres Underwriting, sondern für eine Vielzahl ganz neuer Services und Angebote. Zudem beobachten wir, dass der Einbeziehung und Unterstützung von Maklern und Vertriebspartnern zunehmend Aufmerksamkeit geschenkt wird. Denn immer mehr Versicherungsunternehmen beginnen zu erkennen, dass die digitale Transformation durchaus die Gefahr einer noch größeren Distanz zum Kunden in sich birgt. Wir sehen zurzeit viele Chatbots und Robo-Advisors, die den Vertriebspartnern dabei helfen, eine bessere Beratung, höhere Kundenzufriedenheit und bessere Umwandlungen zu erzielen.



Reggy de Feniks

Wer kommt denn zur DIA? Welche Zielgruppe wollen Sie auf Besucherseite vor allem erreichen?

WC Vergangenes Jahr hatten wir 550 Besucher aus 36 Ländern; das machte die DIA zum größten Event in der InsurTech- und Versicherungswelt – ein echtes Must-see also. Die teilnehmenden Unternehmen variierten von sehr bekannten und großen Namen bis hin zu den kleineren Herausforderern, und sie umschlossen die gesamte Wertschöpfungskette: von Maklern über Versicherungsgesellschaften bis hin zu Rückversicherern. Die Titel der Anwesenden lauteten Head of Innovation, Head of

Claims, Head of Data Analytics, Marketing Director, Head of IT, Digital Transformation Office, COO oder CEO – um nur einige Beispiele zu nennen. Es ist eine großartige Gelegenheit, Gleichgesinnte aus der ganzen Welt zu treffen und Ideen mit ihnen auszutauschen. Aber vor allem ist es der beste Ort, um in nur zwei Tagen zu erfahren, was „State of the Art“ ist und sich so inspirieren zu lassen, wie sich die eigenen Innovationsaktivitäten beschleunigen lassen.

„Wir sehen zurzeit viele Chatbots und Robo-Advisors, die den Vertriebspartnern dabei helfen, eine bessere Beratung, höhere Kundenzufriedenheit und bessere Umwandlungen zu erzielen.“

Reggy de Feniks

Was sind Ihrer Meinung nach die erfolgsversprechendsten Trends und Innovationen in diesem Jahr?

RDF Wir erleben aktuell, wie KI, also künstliche Intelligenz, und Machine Learning zur Reife gelangen. Für die Blockchain-Technologie sehen wir einige sehr spannende Anwendungsbeispiele. Das gleiche gilt für miteinander verbundene Endgeräte, die sogenannten connected devices, Telematik und die

28.03.2017, Berlin · 29.03.2017, Köln · 30.03.2017, Stuttgart



AssCompact Gewerbe-Symposium – Viel Potenzial für den Vertrieb

Wie bereits im letzten Jahr findet das AssCompact Gewerbe-Symposium auch 2017 an drei Standorten statt. Die Veranstaltungsreihe in Berlin, Köln und Stuttgart verspricht Vermittlern umfassende Informationsmöglichkeiten zum vertriebsstarken Thema „Gewerbeversicherung“ und genügend Gelegenheiten zum Austausch mit Anbietern und Kollegen.

Die Teilnehmerzahlen des AssCompact Gewerbe-Symposiums im letzten Jahr haben deutlich gezeigt: Vermittler sehen in dem Geschäftsfeld „Gewerbeversicherung“ viel Potenzial. „2016 war das AssCompact Gewerbe-Symposium an allen drei Terminen nahezu ausgebucht. Auch war die Resonanz der Teilnehmer in den letzten beiden Jahren durchweg positiv, sowohl was die Organisation als auch was die Inhalte und den Nutzen für das tägliche Geschäft betrifft. Es besteht offensichtlich ein ernst zu nehmender Informationsbedarf in diesem Bereich“, erklärt Konrad Schmidt, Mitglied der Geschäftsleitung beim Veranstalter bbg Betriebsberatungs GmbH.

Geschäftsfeld Gewerbeversicherung

Diese Einschätzung stimmt auch mit diversen Studien überein, die besagen, dass viele kleine und mittlere Unternehmen noch beträchtlichen Nachholbedarf haben, wenn es um ihren Versicherungsschutz geht. Dabei ist das Themenfeld „Gewerbeversicherung“ so wichtig, wie es vielfältig ist. Die Risiken, die Betrieben in den vergangenen fünf Jahren am meisten zugesetzt haben, sind einer Umfrage zufolge Maschinenbruch, Cyberangriffe und Naturkatastrophen. Vor allem für kleine und mittlere Betriebe ist die Absicherung dieser Risiken gleichbedeutend mit einem existenziellen Schutz, der das Unternehmen und seine Mitarbeiter sowie verbundene Geschäftspartner gleichermaßen absichert. Aufgrund der Berat-

tungsintensität muss der Vermittler, der Betriebe zu diesem Risikoschutz berät, zwar meist eine große Zeitinvestition einplanen, er hat aber im Anschluss die einzigartige Möglichkeit, bei jedem Kunden ein komplettes Gewerbeversicherungspotfolio aufzubauen.

Aus diesem Grund bietet AssCompact unabhängigen Vermittlern auch 2017 wieder insgesamt dreimal die Möglichkeit, sich intensiv mit dem Thema Gewerbeversicherung auseinanderzusetzen. Am 28.03.2017 gastiert das AssCompact Gewerbe-Symposium in Berlin (Hotel van der Valk), am 29.03.2017 in Köln (MEDIO.RHEIN.ERFT Bergheim) und am 30.03.2017 in Stuttgart (Hotel Dormero). Alle drei Veranstaltungen beginnen jeweils um 09.00 Uhr und enden schließlich um 17.30 Uhr.

Neben einem umfassenden Vortragssprogramm gibt es vor und während der einzelnen Programmpunkte ausreichend Zeit und Gelegenheit, um sich mit den ausstellenden Produktanbietern kurzzuschließen, eventuelle Fragen zu klären und Kontakte zu knüpfen.

>>>>> Von Sabine Greiner, AssCompact

Vortragsprogramm gestaltet in Kooperation mit vfm-Gruppe

Wie schon im letzten Jahr ist das Vortragsprogramm auch 2017 inhaltlich in Kooperation mit der vfm-Gruppe entstanden. Insgesamt konnten diesbezüglich sieben Unternehmen gewonnen werden, deren Referenten ein breites Themenspektrum des Geschäftsfeldes „Gewerbeversicherung“ abdecken werden. Von A wie „Autohausversicherung“ bis Z wie „Zielgruppe Bauhandwerker“ wird auf dem AssCompact Gewerbe-Symposium ein interessantes Veranstaltungsprogramm geboten, das den Teilnehmern nützliche Werkzeuge und vertriebsunterstützende Argumente an die Hand gibt, um das Vertriebspotenzial Gewerbeversicherung zu bergen.

Bis zu sieben „gut beraten“ - Punkte sammeln

Neben den wertvollen Tipps und Tools, die das Vortragsprogramm für das tägliche Vermittlergeschäft bietet, können

die Veranstaltungsteilnehmer durch den Besuch der Vorträge bis zu sieben Weiterbildungspunkte der Initiative „gut beraten“ sammeln. Alle Programmfpunkte wurden von der Brancheninitiative geprüft, um zu gewährleisten, dass die Inhalte einen echten Mehrwert und hohen Informationsgehalt für die Vermittler bedeuten. ■

Programmübersicht Gewerbe-Symposium/Reihenfolge und Referenten variieren

Allianz Versicherung AG, Henry Raschke/Wilfried Schlosser/Thomas Fischer
„Die Cyberversicherung – gestern Theorie, heute Praxis“

AXA Konzern AG, Ralf Ruckdäschel
„Gewerbegeschäft 4.0“

Helvetia Versicherungen, Mathias Kloth, Dirk Krüger
„Autohausversicherung“

NÜRNBERGER Versicherung, Burkhard Kosmetschke
„Wertermittlung für Gebäude, Inhalt und Baugeräte“

R+V Allgemeine Versicherung AG, Jens Knaack/Jan-David Krieger/Axel Brodbeck
„Risiken und Absicherungen in der Technischen Versicherung“

SIGNAL IDUNA Gruppe, Stephan Rathsack
„Gewerbliche Inhaltsversicherung“

Württembergische Versicherung AG, Thomas Michael Ulmer,
„Zielgruppe Bauhandwerker“

Informationen und Anmeldung unter: www.asscompact.de/gewerbesymposium

Nachgefragt bei Klaus Liebig, Geschäftsführer der vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH

Die vfm Versicherungs- & Finanzmanagement GmbH ist Kooperationspartner des AssCompact Gewerbe-Symposium. Worauf kommt es Ihnen dabei an?

Mit fachlicher Hilfestellung unserer Kompetenzcenter sowie technischem Know-how unterstützen wir Vermittler umfassend im Rahmen ihres Gewerbeversicherungsgeschäfts. Wie im letzten Jahr ist es selbstverständlich auch diesmal unser Kooperationsziel, interessierten Symposiumteilnehmern einen richtungsweisenden Eindruck über unser aktuelles Serviceangebot zu präsentieren. Zusätzlich sehen wir das Symposium als ideale Möglichkeit für alle Teilnehmer, intensiven Branchenaustausch und wertvolle Hintergrundgespräche untereinander zu führen.

Den hohen Vertriebschancen im Bereich „Gewerbeversicherung“ steht ein beträchtlicher Zeit- und Kostenaufwand aufseiten der Vermittler gegenüber. Warum ist der Bereich „Gewerbeversicherung“ trotzdem nach wie vor so ein wichtiges Vertriebsthema?

Ganz einfach gesprochen: Weil der Bedarf bei den Unternehmen an Gewerbeversicherungslösungen weiter hoch ist, das Geschäft konstante Erträge für den Vermittler sichert sowie ein hohes Cross-Selling-Potenzial bereithält. So stehen hinter Unternehmen immer auch handelnde Personen oder Beleg-

schaften, die hinsichtlich privater Risiken oder Altersvorsorgelösungen zumeist Ratschlag suchen. Eine bestehende erfolgreiche Kundenbeziehung baut zudem eine Gesprächsbrücke zu Themen wie Entgeltoptimierung, betriebliche Krankenversicherung oder Altersvorsorge auf. Zusätzlich sei erwähnt, dass sich angesprochener Zeit- und Kostenaufwand erkennbar über unsere Full-Service-Dienstleistung reduzieren lässt.

Was würden Sie Maklern raten, die mit dem Gedanken spielen, in das Geschäftsfeld „Gewerbe“ neu einzusteigen?

Zunächst gilt es, die passende Zielgruppe zu definieren und zu bestimmen. An dieser Stelle könnten etwa inhabergeführte Gewerbekunden mit einem Umsatz ab 15 Mio. Euro erwägenswert sein. Vor dem Hintergrund, dass bei diesen Betrieben der Inhaber zumeist auch Entscheidungsträger ist, sind Kundenbeziehungen schnell wie nachhaltig aufzubauen. Zudem bringt es diese Zielgruppe mit sich, in der Zukunft mit einem „wachsenden“ Gewerbekunden bei möglichem steigendem Versicherungs- wie Finanzierungsbedarf erfolgreich zusammenzuarbeiten. Weiter ist es für einen „neuen Gewerbemakler“ empfehlenswert, sich einen Dienstleister wie vfm als starken Partner an Bord zu holen, der nicht nur fachlich, technisch wie unternehmensberatend unterstützt, sondern – wenn gewünscht – zudem in wegweisenden Kundenterminen mit Rat und Tat zur Seite steht. ■



Urteile kurz & knapp zusammengefasst

◆ Fahrlehrer muss nicht automatisch Fahrzeugführer sein

Verursacht ein Fahrschüler einen Verkehrsunfall, so ist nicht unbedingt der Fahrlehrer in der Verantwortung. Denn er ist nicht automatisch auch der Führer des Autos. Dies gilt unter anderem dann, wenn der Ausbildungsstand des Schülers schon so weit fortgeschritten ist, dass eine normale Situation im Straßenverkehr keine Herausforderung mehr darstellen sollte.

Amtsgericht Landstuhl, Urteil vom 20.10.2016,
Az.: 2 OWi 4286 Js 10115/16

◆ Kürzung der Witwenrente bei großem Altersunterschied des Paares

Eine Pensionsordnung kann die Höhe der Witwenrente bei einem großen Altersunterschied zwischen den Ehepartnern anteilig kürzen. Nach der Pensionsordnung vermindert sich die Pension für jedes Jahr, um welches der Altersunterschied 15 Jahre übersteigt, um 5% des vorgesehenen Betrages. Dies stellt keine unzulässige Benachteiligung wegen des Alters im Sinne des Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetzes (AGG) dar.

Landesarbeitsgericht Köln, Urteil vom 20.07.2016,
Az.: 7 Ca 6880/15; Revision zugelassen

◆ Urheberrechtsprüfung bei Hyperlinks auf gewerblichen Webseiten

Der Betreiber einer gewerblichen Webseite muss beim Verlinken von Inhalten stets prüfen, ob es von deren Urheber genehmigt ist, dass diese Inhalte öffentlich zugänglich gemacht werden. Ist dies nicht der Fall und stellt die Person, die den Hyperlink setzt, keine Nachforschung diesbezüglich an, ist ihr eine schuldhafte Urheberrechtsverletzung anzulasten. Im besagten Fall war ein Foto verlinkt, das sich ohne Zustimmung des Urhebers auf einer Internetplattform befand.

Landgericht Hamburg, Beschluss vom 18.11.2016,
Az.: 310 O 402/16

◆ Grabenunfall bei Ausweichmanöver von Traktorengespannen

Begegnen sich zwei Traktorengespanne, deren zusammengenommene Breite die der Straßenbreite übertrifft, und führt einer der Fahrer ein Ausweichmanöver durch, bei dem sein Gespann in den Graben fährt, kann auch der Fahrer des anderen Traktors für den Unfall mitverantwortlich sein. Keiner der Fahrer konnte davon ausgehen, den anderen unter alleiniger Nutzung der Fahrbahnbreite passieren zu können. Beide Fahrzeugführer hätten daher ihre Geschwindigkeit deutlich reduzieren und notfalls anhalten müssen, um ein gefahrloses Passieren zu ermöglichen.

Oberlandesgericht Hamm, Urteil vom 07.06.2016,
Az.: 9 U 59/14

◆ Krankenkasse muss jährlich Echthaarperücke bezahlen

Eine unter totalem Haarausfall leidende Person hat jährlich Anspruch auf Versorgung mit einer Echthaarperücke. Eine Kunstaarperücke ist nicht ausreichend. Als Dauerversorgung sind ein Jahr getragene Perücken trotz sorgfältiger Pflege nicht mehr geeignet gewesen, stellte das Gericht fest. Das Tragen eines Kopftuches während einer Wochen dauernden Reparatur kann der Klägerin nicht zugemutet werden.

Sozialgericht Koblenz, Urteil vom 30.11.2016,

Az.: S 9 KR 756/15 und S 9 KR 920/16

◆ Zur Haftungsfrage bei Unfällen auf Parkplätzen und in Parkhäusern

Auf einem Parkplatz gilt eine besondere Rücksichtnahmepflicht und es muss stets mit ein- und ausparkenden sowie fahrenden Fahrzeugen gerechnet werden. Passiert ein Unfall, kann auch der Vorfahrtsberechtigte mit 50% haftbar sein. Inwieweit die Vorfahrtsregel des § 8 Abs. 1 StVO auf einem Parkplatz Anwendung findet, hängt davon ab, ob die Fahrspuren dem ruhenden Verkehr, also dem Suchverkehr dienen, oder ob sie darüber hinaus Straßencharakter besitzen, so das Urteil. Entscheidend sind insbesondere die Breite der Fahrspuren sowie ihre Abgrenzung von den Parkboxen. Neben der Rechts-vor-links-Regel gilt je nach Parkplatz, dass jeder mit erhöhter Vorsicht fahren muss.

Amtsgericht München, Urteil vom 23.06.2016,
Az.: 333 C 16463/13, rechtskräftig



Vandalismus oder vorgetäuschter Versicherungsfall?

(ac) Sachschaden, der durch einen vermeintlichen Einbruch mit Vandalismus an einer Autowaschstraße entsteht, muss der Versicherer nicht ersetzen, wenn er beweisen kann, dass der Versicherungsfall mit erheblicher Wahrscheinlichkeit vorgetäuscht wurde. Die Autowaschanlage im betreffenden Fall war gegen Einbruch und dabei entstandene Vandalismusschäden sowie gegen Schäden aus einer Betriebsunterbrechung versichert. Nach der Überprüfung des Schadens kam die Versicherung zu dem Ergebnis, dass der Einbruch vorgetäuscht worden sei, und lehnte eine Deckung ab. Die Waschanlage war zwischenzeitlich insolvent und der Insolvenzverwalter klagte gegen die Versicherung auf Deckung des Sachschadens. Das Oberlandesgericht Hamm hat die Berufung des Klägers in zweiter Instanz zurückgewiesen. Es bestehe, so das Gericht, weder ein Anspruch aus der Sachschaden- noch aus der Betriebsunterbrechungsversicherung.

Beweiserleichterungen ungültig

Um einen Einbruch nachzuweisen, stehen einem Versicherungsnehmer in der Sachversicherung Beweiserleichterungen zu, weil es um einen unbeobachteten Vorgang geht. Daher genügt es, wenn er typische Einbruchsspuren beweist, die das äußere Bild eines Einbruchs ausmachen. Im vorliegenden Fall sei es der Versicherung laut dem Gericht jedoch gelungen, Tatsachen zu beweisen, die eine Vortäuschung des Versicherungsfalles wahrscheinlich machen. Werde dieser Gegenbeweis geführt, könne der Versicherte einen Einbruch nicht mehr anhand seines äußeren Bildes nachweisen.

Für das Vortäuschen spreche laut dem Gericht, dass der behauptete Aufbruch der Waschanlage angesichts der Spurenlage nicht plausibel sei. Hinzu komme, dass der Schuldner in einer finanziell schwierigen Lage war und so objektiv ein Interesse am Erhalt der Versicherungsleistung gehabt habe. Zudem sei der Mietvertrag für die Waschanlage gekündigt gewesen, sodass der Schuldner habe befürchten müssen, ihren Betrieb nicht dauerhaft fortsetzen zu können. Auch Art und Ausmaß der Vandalismusschäden sprächen für einen vorgetäuschten Versicherungsfall.

OLG Hamm, Urteil vom 02.12.2016, Az.: 20 U 16/15

XL

XL CATLIN



**REDEN SIE DIREKT
MIT DEN EXPERTEN,
DIE DAS GESCHÄFT
ZEICHNEN.**

Bei XL Catlin haben Sie direkten Zugang zu lokalen Entscheidungsträgern. Wenn Sie also nicht mit jemandem reden wollen, der erst noch mit jemandem reden muss, dann sollten wir reden.

MAKE YOUR WORLD GO
xlcatlin.de

Sommerreifen im Winter: Kaskoversicherung kann Leistungen nicht in jedem Fall kürzen

(ac) Die Kaskoversicherung kann bei einem Unfall im Winter nicht in jedem Fall Leistungen kürzen, wenn mit Sommerreifen gefahren wird. Das Amtsgericht Papenburg verwies zwar darauf, dass laut § 2 Abs. 3a StVO bei winterlichen Straßen geeignete Reifen zu nutzen seien, dies führe aber nicht zu einer generellen Winterreifenpflicht. Laut dem Gericht sei das Fahren mit Sommerreifen im zugrunde liegenden Fall nicht zwingend unfallursächlich gewesen. Wahrscheinlich wäre es auch zum Unfall gekommen, wenn das Fahrzeug mit Winterreifen ausgestattet gewesen wäre. Das Fahren mit Sommerreifen im Winter sei daher nicht stets grob fahrlässig, weshalb die Kaskoversicherung im Zweifel voll leistungspflichtig ist.

AG Papenburg, Urteil vom 10.03.2016, Az.: 20 C 322/15

Verjährung von Schadenersatzansprüchen nach Arztbehandlung

(ac) Der Eintritt einer Verjährungshemmung ist abhängig vom Einvernehmen des Schlichtungsversuchs. Dies hat der Bundesgerichtshof (BGH) in einem Urteil entschieden, bei dem es um Schadenersatzansprüche nach einer ärztlichen Behandlung ging. Der Kläger wurde im Mai 2007 von einer Zecke gebissen. Im Oktober bekam er Schmerzen im Knie, weshalb er sich zu einem Facharzt für Orthopädie in Behandlung begab. Nach mehreren Untersuchungen wurde im Juni 2008 festgestellt, dass der Kläger an einer Borreliose litt, die eine Arthritis in nahezu allen Körpergelenken ausgelöst hatte.

Im Dezember 2011 stellte der Kläger einen Schlichtungsantrag bei der zuständigen Ärztekammer. Im April 2012 lehnte der Haftpflichtversicherer des Beklagten ein Schlichtungsverfahren mit der Begründung ab, Schadenersatzansprüche seien bereits verjährt. Nachdem Erst- und Berufungsinstanz dem Haftpflichtversicherer Recht gaben, entschied der BGH allerdings zugunsten des Klägers. Der Eintritt einer Verjährungshemmung ist abhängig vom Einvernehmen des Schlichtungsversuchs. Gemäß Einführungsgesetz zur Zivilprozessordnung liegt ein Einvernehmen vor, „wenn der Verbraucher eine branchengebundene Gütestelle, eine Gütestelle der Industrie- und Handelskammer, der Handwerkskammer oder Innung angerufen hat“. Dies ist im vorliegenden Sachverhalt gegeben, wonach die Ablehnung des Haftpflichtversicherers keine Rolle spielt.

BGH, Urteil vom 17.01.2017,

Az.: VI ZR 239/15

Erstfestsetzung der Invaliditätsentschädigung ohne Vorbehalt bindend

(ac) Von dem Recht auf Neubemessung bei der Erstfestsetzung der Invaliditätsentschädigung kann ein Versicherer nur nach vorherigem Vorbehalt Gebrauch machen. Hat er sich dieses Recht nicht vorbehalten, kann er im späteren Prozess keine Überzahlung zurückfordern, wenn sich eine geringere Invalidität ergibt.

Im konkreten Fall hat eine Versicherungsnehmerin gegen die Überzahlung aufgrund geringerer Invalidität geklagt. Die Leistung aus einer privaten Krankenversicherung war unstrittig, da der Anspruch durch einen Unfall des Ehemanns der Klägerin gegeben war. Strittig war lediglich die Bemessung des Invaliditätsgrades. Gemäß der Erstfestsetzung stellte ein Gutachter eine Funktionsbeeinträchtigung mit 5/20 Fußwert fest. Daraufhin zahlte das Versicherungsunternehmen eine Invaliditätsleistung von 6.862,50 Euro. Mit der Klage wandte sich die Versicherungsnehmerin gegen diese Erstfeststellung und begehrte die Zahlung von 34.312,50 Euro nebst vorgerichtlicher Rechtsanwaltsgebühren.

Bereicherungsanspruch liegt nicht vor

Der Versicherer ist nach fehlendem Vorbehalt an die Erstfestsetzung gebunden, sodass im vorliegenden Sachverhalt kein Bereicherungsanspruch aufgrund niedrigeren Invaliditätsgrades gegeben ist. Im

Übrigen hatte die Klage der Versicherungsnehmerin am Oberlandesgericht Oldenburg keinen Erfolg, da nicht bewiesen ist, dass die Invalidität 5/20 des Fußwerts übersteigt.

OLG Oldenburg, Urteil vom 21.12.2016,
Az.: 5 U 96/16



© Dan Rose - Fotolia.com

Der Versicherer ist hinsichtlich einer geringeren Invalidität an die Erstfestsetzung gebunden, wenn kein Vorbehalt besteht.

Bundestag beschließt Neues zum Insolvenzrecht

(ac) Der Bundestag hat am 16.02.2017 die Reform des Insolvenzrechts beschlossen. Darin wurde der Zeitraum für die Vorsatzanfechtung von Insolvenzen von zehn auf vier Jahre ab Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens verkürzt. Zudem hält das Gesetz fest, dass bei Gewährung von Zahlungserleichterungen zunächst davon ausgegangen wird, dass die Zahlungsunfähigkeit nicht bekannt war. Mehr Klarheit schafft das Gesetz auch hinsichtlich der Rückforderung von Arbeitsentgelt im Falle einer Insolvenz: Innerhalb von drei Monaten nach Leistungserbringung ausgezahltes Arbeitsentgelt kann durch den Insolvenzverwalter nur dann zurückgefordert werden, wenn der Arbeitnehmer wusste, dass der Arbeitgeber mit der Auszahlung unlauter handelte. Zinsen für Rückgewähransprüche nach der Anfechtung wird es laut dem Gesetz nur noch nach Eintritt des Verzugs geben.

Zur Berufsunfähigkeit in der Krankentagegeldversicherung

(ac) In der Krankentagegeldversicherung ist im Fall der Prüfung einer Berufsunfähigkeit die zuletzt ausgeübte berufliche Tätigkeit der versicherten Person in ihrer konkreten Ausprägung maßgeblich. Die Möglichkeit einer beruflichen Umorganisation ist dabei nicht zu berücksichtigen. Die Klägerin war als operierende Dermatologin in einer Gemeinschaftspraxis tätig. Aufgrund einer Hirnblutung im April 2007 war ihr das Operieren nicht mehr möglich. Eine Umstrukturierung der Praxis war beabsichtigt, damit die Klägerin andere Tätigkeiten durchführen könnte. Es folgten weitere Erkrankungen, sodass der Klägerin auf ihren Antrag hin Ruhegeld wegen Berufsunfähigkeit bewilligt wurde. Die beklagte Versorgungsanstalt erbrachte zunächst Krankentagegeldleistungen, kündigte dann aber an, diese wegen Berufsunfähigkeit einzustellen.

Konkret ausgeübte Tätigkeit ausschlaggebend

Die Dermatologin klagte dagegen. Sie meint, für eine Berufsunfähigkeit komme es auf das allgemeine Berufsbild und nicht auf die von ihr zuletzt ausgeübte Tätigkeit an. Nach der beabsichtigten Umstrukturierung der Praxis hätte sie ihre Tätigkeit ohne die weiteren Erkrankungen in dem streitgegenständlichen Zeitraum ausüben können. Nach Auffassung des Berufungsgerichts sei aber bei der Bestimmung der Berufsunfähigkeit von der zuletzt im Jahr 2007 ausgeübten konkreten Tätigkeit als operierende Dermatologin auszugehen. Umstrukturierungen seien genauso wenig zu berücksichtigen wie ein allgemeines Berufsbild einer Dermatologin. Es komme vielmehr auf die konkrete Ausgestaltung der Tätigkeit an.

BGH, Beschluss vom 14.12.2016,
Az.: IV ZR 422/15

Verabredeter Unfall mit Mietwagen: Haftpflicht zahlt nicht

(ac) Verabredet der Eigentümer die Beschädigung seines Fahrzeugs durch ein manipuliertes, mit einem Mietwagen ausgeführtes Unfallgeschehen, erhält er keinen Ersatz für den an seinem Fahrzeug entstandenen Schaden. Vielmehr schuldet er dann noch die Reparaturkosten für den kaputten Mietwagen. Das hat das Oberlandesgericht Hamm entschieden. Der Kläger hat vom beklagten Haftpflichtversicherer Schadenersatz aus einem behaupteten Unfallereignis verlangt. Dabei soll sein geparkter Volvo durch einen bei der Beklagten versicherten Mercedes Sprinter beschädigt worden sein. Der Sprinter war ein Leihfahrzeug. Die Beklagte hat einen abgesprochenen Verkehrsunfall eingewandt, bei dem der Kläger in die Beschädigung seines Fahrzeugs eingewilligt habe, so dass ihm keine Schadenersatzansprüche zuständen.

„Geschädigter“ muss Reparatur- und Kosten für Sachverständigen tragen

Nach dem Ergebnis der Beweisaufnahme stehe fest, so das Gericht, dass der Kläger mit dem Fahrer des Sprinters verabredet habe, seinen Volvo zu beschädigen. Mit der Abrechnung des so entstandenen Schadens habe sich der Kläger einen ihm nicht zustehenden finanziellen Vorteil zulasten der Beklagten verschaffen wollen. Infolge des versuchten Betruges habe der Kläger ebenfalls die

Reparaturkosten für den beim Unfallgeschehen beschädigten Sprinter und die Sachverständigenkosten der beklagten Versicherung zu tragen, die zur Aufklärung nötig waren.
OLG Hamm, Urteil vom 22.11.2016,
Az.: 9 U 1/16



Verabredet jemand einen Unfall, muss er damit rechnen, nicht nur die Reparaturkosten, sondern auch die Sachverständigenkosten zu tragen.

© iStockphoto.com

Zuzahlungen des Arbeitnehmers mindern geldwerten Vorteil beim Firmenwagen

(ac) Nutzungsentgelte und andere zuzahlungen des Arbeitnehmers an den Arbeitgeber für die außerdienstliche Nutzung eines betrieblichen Kfz mindern den Wert des geldwerten Vorteils aus der Nutzungsüberlassung. Dies hat der Bundesfinanzhof (BFH) mit zwei Urteilen zur Kfz-Nutzung für private Fahrten und für Fahrten zwischen Wohnung und regelmäßiger Arbeitsstätte entschieden. Der BFH hat dabei seine Rechtsprechung zugunsten der Steuerpflichtigen insoweit modifiziert, als nunmehr nicht nur ein pauschales Nutzungsentgelt, sondern auch individuelle Kosten des Arbeitnehmers bei Anwendung der 1%-Regelung steuerlich zu berücksichtigen sind.

Kraftstoffkosten können nicht als Werbungskosten gelten
Im ersten Fall hatten sich der Kläger und sein Arbeitgeber die Kosten des Dienstwagens, den der Kläger auch für private Zwecke nutzen durfte, geteilt. Der Kläger trug sämtliche Kraftstoffkosten. Die übrigen Kosten übernahm der Arbeitgeber. Der geldwerte Vorteil aus der Kfz-Überlassung wurde nach der 1%-Regelung berechnet. Der Kläger begehrte, die von ihm im Streitjahr getragenen Kraftstoffkosten als Werbungskosten bei den Einkünften aus nichtselbstständiger Arbeit zu berücksichtigen.

Der BFH hat die Vorinstanz im Ergebnis bestätigt. Ein geldwerten Nachteil kann aus der Überlassung eines Dienstwagens zur Privatnutzung nicht entstehen, auch dann nicht, wenn die Eigenleistungen des Arbeitnehmers den Wert der privaten Dienstwagnutzung und der Nutzung des Fahrzeugs zu Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte übersteigen; er kann insbesondere nicht als Werbungskosten bei den Einkünften aus nichtselbstständiger Arbeit abgezogen werden. Deshalb hat der BFH die Revision des Klägers im zweiten Fall zurückgewiesen.

BFH, Urteile vom 30.11.2016, Az.: VI R 2/15 und VI R 49/14



Wenn ein Arbeitnehmer zur privaten Nutzung eines Dienstwagens etwas dazahlt, mindert dies dessen geldwerten Vorteil.

Zur Steuerpflicht einer GmbH im Falle einer Erbschaft

(ac) erhält eine GmbH eine Erbschaft, ist der Erwerb für die GmbH nach einem Urteil des Bundesfinanzhofs (BFH) auch dann körperschaftsteuerpflichtig, wenn der Erbanfall zugleich der Erbschaftsteuer unterliegt. Im Streitfall betrieb eine GmbH ein Seniorenpflegeheim. Sie wurde von einem Heimbewohner mit der Auflage zu dessen Alleinerbin eingesetzt, das Erbvermögen ausschließlich für Zwecke des Heimbtriebs zu verwenden. Nach dessen Versterben setzte das Finanzamt zum einen Erbschaftsteuer fest. Zum anderen erhöhte es den von der GmbH erklärtene Gewinn um das ihr nach Abzug der Testamentsvollstreckungskosten verbliebene Erbvermögen und setzte dementsprechend Körperschaftsteuer fest.

Mehrfaache Besteuerung ist verfassungsrechtlich zulässig
Nach dem Urteil umfasst der Bereich der gewerblichen Gewinnerzielung einer GmbH sämtliche Einkünfte, auch Vermögensmehrungen, die nicht unter die Einkunftsarten des Einkommensteuergesetzes (EStG) fallen. Dies gilt auch für Vermögenszugänge aufgrund unentgeltlicher Zuwendungen einschließlich eines Erbanfalls. Es liege ferner keine verfassungsrechtlich unzulässige Kumulation von Körperschaftsteuer und Erbschaftsteuer vor. Das Verfassungsrecht gebietet nicht, alle Steuern aufeinander abzustimmen. So ist es nicht zu beanstanden, dass der Gewinn sowohl der Einkommen- oder Körperschaftsteuer als auch zusätzlich der Gewerbesteuer unterworfen wird. Dies gilt auch für eine Kumulation von Ertrag- und Erbschaftsteuer, wie die Milderungsregelung des § 35b EStG verdeutlicht.

BFH, Urteil vom 06.12.2016, Az.: I R 50/16

Schadenersatz: Flugdrohne beschädigt Aston Martin

(ac) Beim Absturz einer Flugdrohne kam es zur Beschädigung eines Aston Martin. Der Käufer der Drohne hat vor dem Landgericht Hildesheim Schadenersatz erstritten. Wegen eines Defektes stürzte die Drohne auf das Dach des Fahrzeugs des Klägers. Es entstand Sachschaden, den der Kläger gegenüber dem Berufshaftpflichtversicherer des Verkäufers geltend machte. Laut dem Gericht war der Haftungsgrund unstreitig, nicht jedoch die Schadenhöhe. Die Parteien hätten um die Frage gestritten, ob ein Aston Martin kostenintensiven Anforderungen bei der Neulackierung unterliege.

Kabinett schafft Regeln für Drohnenbetrieb

Weil im deutschen Luftraum immer mehr Drohnen unterwegs sind, hat das Bundeskabinett eine Verordnung auf den Weg gebracht, die Regeln für deren Betrieb schaffen soll. Bestandteil ist unter anderem,

dass alle unbemannten Fluggeräte über 250 Gramm mit einer Art „Nummernschild“ ausgestattet werden. Für Drohnen unter fünf Kilo gilt, dass sie nur in Sichtweite betrieben werden dürfen. Verboten sind laut der Verordnung Flüge über sensible Bereiche wie Einsatzorte von Polizei und Rettungskräften, Naturschutzgebiete und Menschenansammlungen. Für Geräte über fünf Kilo soll außerdem künftig eine Art Führerschein verpflichtend sein.

Halterhaftpflicht für Drohnenbesitzer

Drohnen sind meist versicherungstechnisch nicht über die Privathaftpflichtversicherung mitversichert. Verpflichtend ist dann eine Halterhaftpflichtversicherung, die den Nutzer gegen die Ansprüche Dritter absichert.

LG Hildesheim, Vergleichsschluss vom 21.01.2017,
Az.: 1 S 31/16

Anzeige

AssCompact

HEFTVORSCHAU 04|2017

» Titelinterview

Mit Michael Schillinger, Vorstand Vertrieb der INTER Versicherungsgruppe, und Thomas Wiedenmann, Vice President bei BlackRock

» Sonderthemen

Baufinanzierung und Immobilien
Pools und Dienstleister

» Weitere Themen

Gastbeitrag der SEB Steuerberatung zum Thema „Besteuerung von Berufsunfähigkeitsrenten“, Interview mit Markus Drews von Canada Life, Kolumne von Rechtsanwalt Hans-Ludger Sandkühler und weitere spannende Artikel sowie zahlreiche Kurzmeldungen zu aktuellen Themen.

Das Heft erscheint in der ersten Aprilwoche.





© leovolt - Fotolia.com

Gut gemeint ist nicht gut gemacht ... Reflexionen zu § 48c VAG (E)

In dem vom Bundeskabinett im Januar beschlossenen Entwurf zur Umsetzung der IDD, der nun das Gesetzgebungsverfahren durchläuft, heißt es, dass der Versicherungsberater künftig vermitteln und bei Nettotarifen Provisionen an den Kunden weiterleiten darf. Ein Blick auf den neuen § 48c VAG (Entwurf) zeigt, was dies für Versicherungsmakler und Verbraucher für abstruse Folgen haben kann.

Der § 48c VAG (Entwurf) beinhaltet das sogenannte Durchleitungsgebot. Der Gedanke dahinter ist, dass der Versicherungsnehmer, wenn sein Versicherungsberater einen Bruttotarif für geeignet hält, bei der Vermittlung dieses Tarifes nicht doppelt zahlen muss, das heißt den Versicherungsberater per Honorar und – gedanklich – einen Versicherungsvermittler, für den ja die Provision in den Tarif einkalkuliert ist. Deshalb soll der Versicherer über § 48c VAG dem Versicherungsnehmer in einem solchen Fall die für den Vermittler einkalkulierte Provision auskehren, aber vereinfacht ausgedrückt nur zu 80%. Die Auszahlung an den Versicherungsnehmer wird über eine Art Prämienverrechnungskonto vorgenommen. Der Versicherungsberater soll in keinem Fall mit der auszukehrenden Zuwendung „in Kontakt“ kommen. Also: gut gemeint vom Gesetzgeber. Aber auch gut gemacht?

Was gilt bei ausländischen Versicherern?

Der neue § 48c VAG orientiert sich offensichtlich an Lebensversicherungsverträgen deutscher Versicherer, weil das Durchleitungsgebot für ausländische, nicht der BaFin-Aufsicht unterliegende Versicherer nicht gilt. Was ist aber, wenn ein Versicherungsberater einen Bruttotarif eines irischen Versicherers als bestmöglich für den Kunden identifiziert hat? Der irische Versicherer unterliegt dem Durchleitungsgebot nach § 48c

VAG nicht. Hier wäre es an sich sachgerecht, wenn der Versicherungsberater bei dem ausländischen

Der deutsche Gesetzgeber sieht Deutschland in Versicherungsdingen immer noch als eine Insel an und hat die europäische Dimension nicht vor Augen.

Versicherer darauf dringt, dass die übliche Courtage an den Kunden ausgezahlt wird. Da ein irischer Versicherer dazu aber nicht so ohne Weiteres verpflichtet ist, kann es durchaus sein, dass der Kunde die Courtage nicht ausgezahlt erhält. Darauf hat der Versicherungsberater seinen Kunden ausdrücklich hinzuweisen. Diese Hinweispflicht sollte auch gesetzlich verankert werden. Bereits dieses Beispiel zeigt, dass der deutsche Gesetzgeber

Deutschland in Versicherungsdingen immer noch als eine Insel ansieht und die europäische Dimension einfach nicht vor Augen hat. Aber: „Niemand ist eine Insel ...“ (John Dunne, 1572–1631).

Einbezug von Gewerbe und Industriegeschäft

§ 48c Abs. 1 VAG geht über diesen Gedanken auch weit hinaus, indem er das gesamte Gewerbe- und Industriegeschäft im Kompositbereich mit regelt. Hier haben der Versicherungsnehmer und der Versicherungsberater jedoch regelmäßig weit eher die Möglichkeit, durch eine sogenannte Nettoisierung die doppelte Belastung des Versicherungsnehmers zu vermeiden. Die Versicherungsberater, die in diesem Segment tätig sind, benötigen auch keine zusätzliche Hilfe. Die Gewerbe- und Industriekunden sind auch nicht schutzbedürftig. Bliebe die Regelung des § 48c Abs. 1 VAG unverändert, wäre sie unverhältnismäßig und ein schwerwiegender Eingriff in die verfassungsmäßigen Rechte der Versicherungsvermittler.

Betreuung wird nicht berücksichtigt

Darüber hinaus würde bei Anwendung dieser Regelung im Kompositbereich verkannt werden, dass die Courtage/Provision ja nicht nur für die Vermittlung des Vertrages gezahlt wird, sondern auch für die Betreuung und die Schadensassistenz des Versicherungsvermittlers, speziell des Versicherungsmaklers. Der Ver-

sicherungsnehmer würde aber die Courtage zu 80% gutgeschrieben erhalten, selbst wenn der Versicherungsberater nur vermittelt und den Versicherungsnehmer danach nicht mehr betreut. Es ist offensichtlich, dass der Gesetzgeber die Funktion der laufenden Courtage/Provision verkennt und sich allein auf die Vermittlung konzentriert. Die alleinige Vermittlung ohne nachfolgende Betreuung rechtfertigt aber im Kompositbereich nicht die Auskehrung von 80% der Courtage/Provision.

Wirtschaftlich nicht sinnvoll

Schließlich ist das Durchleitungsgebot bei typischen Kompositverträgen im Verbraucherbereich wirtschaftlicher Unsinn. Bei einem Privathaftpflichtversicherungsvertrag mit 80 Euro Prämie macht selbst eine Courtage von 25% nur 20 Euro aus. Der 80%-Anteil beträgt 16 Euro, die auch noch zeitlich versetzt zu verwalten und auszuzahlen sind. Da ist es effektiver für den Versicherungsberater, gleich ein preiswertes Netto-Produkt zu nehmen, die es am Markt ja gibt. Im Übrigen ist auch eine Einschaltung des Versicherungsberaters bei solchen Verträgen nicht sinnvoll, weil dessen Vergütung regelmäßig deutlich höher als die Prämie sein dürfte.

Beratung beim Makler, Abschluss beim Berater. Was dann?

Die Vorschrift des Durchleitungsgebots bezieht sich erkennbar auf Verträge mit fünfjähriger Stornohaftzeit und einer Abschlussvergütung. Dies sind Lebens- und Krankenversicherungsverträge, auf die die Vorschrift auch nur Anwendung finden sollte. Bei diesen Verträgen sollen ja angeblich die Verbraucher auch in großem Maße durch die Versicherungsvermittler nicht richtig beraten werden, obwohl die Beschwerden beim Ombudsmann dies gerade nicht belegen.

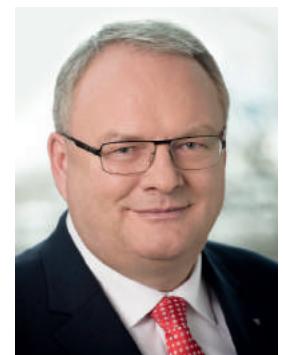
Damit aber nicht genug: In § 48c Abs. 1 Sätze 6–8 VAG ist vorgesehen, dass die vorstehenden Regelungen auch dann Anwendung finden, wenn der Versicherungsnehmer dem Versicherer vor Abschluss des Vertrages eine Bescheinigung eines Versicherungsberaters vorlegt, dass dieser über die Versicherung beraten hat. Es ist also nicht einmal eine Ver-

mittlung des Versicherungsberaters notwendig! Mit diesen Regelungen in den Sätzen 6–8 wäre dem „Missbrauch“ jedoch Tür und Tor geöffnet. So kann sich ein Versicherungsnehmer zum Beispiel von einem Makler vollumfänglich beraten lassen und geht dann mit dem Ergebnis dieser Arbeit und dem Wissen, welcher Versicherungsschutz für ihn passend ist, zu einem Versicherungsberater und fragt diesen ganz einfach: Ist die Gewerbeversicherung der XYZ-Versicherung von den Bedingungen her ein gutes Produkt? Der Versicherungsberater, der dieses

Produkt kennt, stellt dem Kunden einen Beratungsschein aus, in dem vermerkt ist, dass über das Produkt der XYZ-Versicherung beraten wurde. Beratungsaufwand 30 Minuten, 100 Euro Honorar. Mehr braucht es ja nach Satz 6–8 nicht. Der Versicherungsnehmer bekommt daraufhin einen Rabatt von 80% der Vergütung, obwohl es sich im Kompositbereich ja um eine laufende Vergütung handelt, die die Betreuung und Schadenassizenz durch einen Vermittler mit abdeckt.

Dies gilt auch vor folgendem Hintergrund: In der Gesetzesbegründung wird deutlich gemacht, dass man auch den Verbraucherzentralen am liebsten die „Beratungsberechtigung nach § 34d Abs. 2 GewO“ einräumen möchte. Es stellt sich bereits die Frage, ob sich Verbraucherberatungsstellen als eingetragene Vereine, ausgestattet mit staatlichen Fördergeldern, überhaupt gewerblich betätigen dürfen. Versicherungsberatung nach § 34d Abs. 2 GewO ist eine gewerbliche Vermittlungstätigkeit, die den Verbraucherzentralen vom Grundsatz her nicht offensteht. Dürften die Verbraucherzentralen „einfache“ Beratungsscheine gegen kleines Entgelt ausstellen, würden sie hier einen neuen Geschäftszweig eröffnen und den Versicherungsvermittlern wie auch den Versicherungsberatern das Wasser abgraben. Ohne eine vollständige Tätigkeit der Versicherungsvermittlung durch den Versicherungsberater darf es aber keine „80%-Gutschrift“ geben. Die Sätze 6–8 sind deshalb ersatzlos zu streichen.

Gut gemeint ist eben nicht gut gemacht!



Von Dr. Hans-Georg Jenssen,
geschäftsführender Vorstand des VDVM





© vgeg - Fotolia.com

BU-Urteil: Das Problem der konkreten Verweisung

Das Oberlandesgericht Hamm hat mit Urteil vom 04.07.2016 (Az.: 6 U 222/15) zur Thematik der konkreten Verweisung im Bereich der Berufsunfähigkeitsversicherung entschieden. Dabei ging es um die Tätigkeit eines stellvertretenden Werkstattleiters als Ausgangsexpedient.

Der Kläger war gelernter Energieelektroniker mit Ausbildung in der Fachrichtung Anlagentechnik. Bei der Bundeswehr war er Kommunikationselektroniker. Es folgte eine Fortbildung zum Systemelektroniker, wobei sich der Kläger bei einem EDV-Servicecenter um die Einrichtung von Computern und Wartung von Druckern und Kopierern kümmerte.

Anschließend war der Kläger für ca. sechs Jahre als Wachmann in einem Sicherheitsdienst tätig. Nach dieser Tätigkeit war er in einem Logistikzentrum als Haustechniker tätig und zum stellvertretenden Werkstattleiter befördert worden. Zu diesem Anforderungsprofil gehörte eine abgeschlossene Ausbildung der Elektrotechnik. Der Kläger war zuständig für allgemeine Wartungen, kleinere Reparaturen und die Kontrolle größerer Reparaturen der Anlagen durch Fremdfirmen, wobei er wesentliche eigenständige Entscheidungsbefugnis innehatte und weisungsbefugt war. Sein Monatsgehalt betrug 2.083,65 Euro brutto zuzüglich einer Zulage in Höhe von 200 Euro für den Bereitschaftsdienst. Im Zeitraum von Dezember 2011 bis Dezember 2012 war der Kläger arbeitsunfähig erkrankt.

Klage auf Fortleistung der BU-Rente abgelehnt

Der Kläger machte Ansprüche bei der beklagten Berufsunfähigkeitsversicherung geltend. Danach wechselte er innerhalb der Firma den Arbeitsplatz und war als Ausgangsexpedient im Bereich Transport in demselben Logistikzentrum eingesetzt, nachdem er eine spezielle Schulung absolvierte. Das Anforderungsprofil für diese Tätigkeit beinhaltete eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung, auf die die Firma aufgrund der Berufserfahrung des Klägers und der durchgeführten Schulung jedoch verzichtete.

Als Ausgangsexpedient war der Kläger zuständig für die Erstellung und Verwaltung der Liefer- und Palettenscheine sowie der Gefahrgutpapiere, wobei die Prüfung der Einhaltung der entsprechenden Vorschriften durch die Lkw-Fahrer durch den Kläger eigenverantwortlich erfolgte. Auch hatte der Kläger Weisungsbefugnis gegenüber dem Hof- und Verladepersonal. Sein Gehalt betrug ca. 2.100 Euro brutto monatlich ohne Zulagen.

Die Beklagte Versicherung gab bis zum 31.12.2012 ein befristetes Anerkenntnis ab und lehnte eine weitere Leistung über diesen Zeitpunkt hinaus ab. Sie



Von Rechtsanwalt Björn M. Jöhnke,
Partner in der Kanzlei Jöhnke & Reichow Rechtsanwälte

verwies auf die neue Arbeitstätigkeit als Ausgangsexpedient. Der Kläger forderte die Beklagte sodann zur Fortleistung der Berufsunfähigkeitsrente auf. Das Landgericht Dortmund wies die Klage ab. Die Berufung vor dem Oberlandesgericht (OLG) Hamm hatte keinen Erfolg.

Die rechtliche Würdigung des OLG Hamm

Das Berufungsgericht hat in nachvollziehbarer Weise einen weiteren Anspruch aus dem Versicherungsvertrag verneint, denn Voraussetzung für die Gewährung weiterer Leistungen über den 31.12.2012 hinaus ist, dass der Kläger infolge Krankheit nicht nur seinen bisherigen Beruf als stellvertretender Werkstattleiter nicht mehr ausüben kann, sondern dass er außerstande ist, auch „eine andere Tätigkeit auszuüben, die er aufgrund seiner Kenntnisse und Fähigkeiten ausüben kann und die seiner bisherigen Lebensstellung entspricht“ (§ 2 Abs. 1 Allgemeine Bedingungen für die Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung).

Daran fehlt es hier, denn der Kläger ist aufgrund seiner Kenntnisse und Fähigkeiten in der Lage, die Tätigkeit als Expedient auszuüben, welche auch seiner bisherigen Lebensstellung entspricht. Übt der Versicherungsnehmer bereits eine Tätigkeit tatsächlich aus, obliegt es ihm darzulegen und zu beweisen, dass die Voraussetzungen für eine Verweisung nicht vorliegen, weil es an der Gleichwertigkeit fehlt. Dabei indiziert die tatsächliche Ausübung eines neuen Berufs grundsätzlich die Wahrung der bisherigen Lebensstellung. Der Versicherungsnehmer ist also in der Beweislast.

Vergütung und Wertschätzung muss vergleichbar sein

Die hier zuletzt ausgeübte Tätigkeit des Klägers als Expedient, auf die er verwiesen werden soll, stellt sich jedoch als prägend dar, da er diese über einen Zeitraum von mindestens zweieinhalb Jahren tatsächlich ausgeübt hat. Auch ist die Verweisung auf eine bestimmte Tätigkeit, die auch ohne Ausbildung ausgeübt werden kann, nicht bereits deswegen ausgeschlossen, weil es sich dabei nicht um einen

Ausbildungsberuf handelte. Es kommt vielmehr auf die für die Verweisungstätigkeit erforderlichen Kenntnisse und Fähigkeiten an sowie darauf, dass die neue Tätigkeit in ihrer Vergütung und ihrer sozialen Wertschätzung nicht deutlich unter das Niveau der zuvor ausgeübten Tätigkeit absinkt. Unter diesen Voraussetzungen

kann von einer fehlenden Gleichwertigkeit der vorgenannten Berufe nicht ausgegangen werden. Zu berücksichtigen ist auch, dass es sich bei der Tätigkeit des Klägers als stellvertretender Werkstattleiter und bei der Tätigkeit als Expedient um Ausbildungsberufe handelt, für die der Kläger jeweils eine zweckentsprechende Ausbildung mitgebracht hat.

Hinzu kommt, dass sich der Kläger im Rahmen seiner beruflichen Laufbahn durch seine langjährigen Tätigkeiten im EDV-Service-Center und als Wachmann immer weiter inhaltlich von seinem Ausbildungsberuf entfernt hat. Das hat zur Folge, dass seine Lebensstellung im Zeitpunkt des streitgegenständlichen Berufswechsels weniger durch seine ursprünglich absolvierte Ausbildung, sondern vielmehr durch seine im Beruf erworbenen Fähigkeiten und Kenntnisse bestimmt worden ist. Auch ist der Kläger durch seinen Wechsel vom stellvertretenden Werkstattleiter zum Expedienten von seiner Stellung als Arbeiter zum Angestellten aufgestiegen. Damit war ein höheres Maß an sozialer Wertschätzung in der Öffentlichkeit verbunden.

Dass der Wechsel der Arbeitsstelle mit einem spürbaren Verlust an Entscheidungskompetenz verbunden war, die geeignet ist, sich auf die Wertschätzung des Klägers in der Öffentlichkeit auszuwirken, konnte nicht festgestellt werden. Nach Ansicht des Gerichts sind beide Berufe miteinander vergleichbar. Auch die wirtschaftliche Gleichwertigkeit der beiden Berufe als stellvertretender Werkstattleiter und als Expedient ist gegeben.

Zusammenfassung

Fest steht, dass der Kläger sich durch das Ausüben einer anderen Tätigkeit, für welche er auch eine Qualifikation besitzt, selbst auf eine Tätigkeit verwiesen hat, die gleichwertig ist. Dieses Ergebnis bestätigt die ständige Rechtsprechung zur konkreten Verweisung, welche sich nur in Einzelfällen unterscheidet. Bei der Problematik der konkreten Verweisung werden im Einzelfall stets die vorgenannten Voraussetzungen in Verbindung mit der Beweislastumkehr zu prüfen sein, sodass der Versicherungsnehmer gut beraten ist, sich Rechtsbeistand in derartigen Berufsunfähigkeitsangelegenheiten zu suchen. ■

Es kommt auf die [...] erforderlichen Kenntnisse an sowie darauf, dass die Verweisungstätigkeit in ihrer Vergütung und ihrer sozialen Wertschätzung nicht unter das Niveau der vorherigen Tätigkeit sinkt.

**Wir kaufen bundesweit Ihren
„Privatkunden-Einzelversicherungsbestand“**

- Direktankauf von Versicherungsmakler zu Versicherungsmakler - Keine Vermittlung -

Assekuranz Kontor Berlin GmbH · Feldstraße 17, 18528 Bergen
Ansprechpartner: Alexander Weber · E-Mail: aweber@akb-assekuranz.com

Dr. Adams & Associates

Maklerbestände und Maklerunternehmen gesucht

für bundesweit vorgemerkte bonitätsstarke Kaufinteressenten. Bei absoluter Diskretion und Vertraulichkeit sind wir spezialisiert auf:

- die Vermittlung von Versicherungs- und Investmentbeständen
- die Nachfolgeregelungen für etablierte Versicherungsmaklerunternehmen
- die Finanzierung von Bestands- und Unternehmenskäufen

Dr. Adams & Associates GmbH & Co KG · www.AuP-International.com · Tel. + 49 (0) 6196 - 400 108

Wir suchen den/die

Jungmakler/in des Jahres

Bewerben Sie sich bis zum 30. Juni 2017.
Informationen und Anmeldung unter www.jungmakler.de



DIE
CHANCE
NUTZEN

Die VEMA eG ist der größte genossenschaftlich organisierte Verbund von Versicherungsmaklern in Deutschland und betreibt eine der erfolgreichsten b2b-Plattformen der Versicherungsbranche. Neben der technischen Abwicklung stellt unser Team mit über 70 Mitarbeitern unsererzeit 2.570 Partnerfirmen mit rund 16.000 tätigen Personen vielfältige Serviceleistungen aus den Bereichen Prozessoptimierung, Produktmanagement, Weiterbildung und Unternehmensberatung zur Verfügung.

Zur Verstärkung unseres Teams am Hauptstandort Unterkochenreuth (bei Bayreuth) suchen wir ab sofort im Innendienst (Vollzeit):

» **VERSICHERUNGSFACHWIRTE /-KAUFLEUTE (M/W)**
im Bereich Produktmanagement

» **SOFTWARE-ENTWICKLER (M/W)**
mit Schwerpunkt PHP/Web-Entwicklung

Zur Verstärkung unseres Teams in der Niederlassung Karlsruhe suchen wir:

» **VERSICHERUNGSFACHWIRTE /-KAUFLEUTE (M/W)**
im Bereich Akademie (vorwiegend Innendienst, Vollzeit)

» **VERSICHERUNGSKAUFLEUTE (M/W)**
als Vertriebsassistenz (Innendienst, Vollzeit)

Interessiert? Dann freuen wir uns über Ihre aussagekräftigen
Bewerbungsunterlagen mit Gehalt vorstellung per E-Mail an bewerbung@vema-eg.de



Weitere Informationen und die
Anforderungsprofile finden Sie unter:
www.vema-eg.de/karriere

VEMA

VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft eG
Unterkochenreuth 29 | 95600 Heinersreuth
Telefon 0921 7869483-0 | E-Mail bewerbung@vema-eg.de

Niederlassung Karlsruhe
Steinhäuser Straße 3 | 76135 Karlsruhe
Telefon 0721 91500-332



Im Zuge unserer Expansion suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt

REGIONALDIREKTOREN (m/w)

Die ThomasLloyd Group ist ein globales Investment- und Beratungsunternehmen, das sich auf Infrastrukturprojekte in Asien spezialisiert hat und heute zu den führenden Direktinvestoren in diesem Marktsektor zählt.

ThomasLloyd profitiert damit von zwei sich seit Jahren stetig verstärkenden Trends im besonderen Maße: zum einen von dem Anlegerwunsch nach nachhaltig wirtschaftlich erfolgreichen Anlagelösungen, die einen Kontrapunkt zu den in vielen klassischen Märkten sinkenden Renditen setzen. Zum zweiten von der Erwartung vieler Anleger hinsichtlich eines Mehrwerts einer zusätzlichen ökologischen und sozialen Rendite ihres Investments. Als neuer Regionaldirektor von ThomasLloyd partizipieren Sie direkt an dieser Wachstumsdynamik.

Ihre Aufgaben

Als festangestellter Regionaldirektor (m/w) besteht Ihre Hauptaufgabe in Ihrer Region ein Netzwerk von Finanzdienstleistern mit Schwerpunkt Anlageberatung aufzubauen und zu betreuen.

Ihr Profil

- Einachlägige fachliche Ausbildung mit sehr guten Kenntnissen im Bereich Fonds und Vermögensanlagen
- Selbstdändige, strukturierte sowie team- und ergebnisorientierte Arbeitsweise
- Ausgeprägte Präsentations- und Kommunikationsfähigkeit
- Hohe Reisebereitschaft

Unsere Leistungen

- Ein langfristiger Arbeitsplatz in einem Unternehmen, das Ihre Leistung wertschätzt
- Eine zukunftsorientierte Ausrichtung und ein nachhaltiges Geschäftsmodell
- Ein attraktives Fixgehalt, erfolgsabhängige Zusatzvergütungen sowie ein Dienstwagen
- Ein hohes Maß an Gestaltungsspielraum, Selbstdändigkeit und Eigenverantwortung

Sie sind bereit für eine neue Herausforderung?

Wir freuen uns über die Zusage Ihrer aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihrer Gehaltavorstellung und des frühestmöglichen Eintrittstermins. Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen ausschließlich per E-Mail im PDF-Format an folgende Adresse: careers@thomas-lloyd.com.

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 Knörer, Jürgen Neumann

Mitglied der Geschäftsleitung:
Konrad Schmidt (ppa.)

Chefredaktion:
Brigitte Horn

Redaktion:
Adele Dietl, Sabine Greiner, Michael Herrmann, Kathleen Keßler, Tina Kirchner, Stefanie Seeger, Toni Verena Seibert

Anzeigenleitung:
Sven Jeron

Grafik:
Birgit Engelhardt, Angela Völker



Mediadaten: www.asscompact.de

Pressemitteilungen an: redaktion@asscompact.de

Kostenpflichtiger Bezug: Heftpreis 3,80 €

Schlusskorrektorat:

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
Titelbild: Sacha Dauphin

Ausgabe 03/2017

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 hältt 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

Franz Bergmüller
Rainer Gelsdorf
Würtembergische Versicherung AG
Gutenbergstraße 30
70176 Stuttgart
Tel. 0711 6620
www.wuerltembergische.de

kundenservice@
wuerltembergische.de

Sonderthema Cyberversicherung

Michael Sauermann
KPMG AG
Klingenhoferstraße 18
12701 Berlin
Tel. 030 20680
www.kpmg.de

information@kpmg.com

Ralf Knispel
ERGO Group AG
Victoriaplatz 2
40477 Düsseldorf
Tel. 0211 4770
www.ergo.com

maklervertrieb@ergo.de

Jana Gesine Dünkeloh
ACE European Group Limited
Direktion für Deutschland
A Chubb Company
Lurgallee 12
60439 Frankfurt
Tel. 069 756130
www2.chubb.com

info.de@chubb.com

Manuel Metz
ACE European Group Limited
Direktion für Deutschland
A Chubb Company
St.-Martin-Straße 63
81541 München
Tel. 089 545510
www2.chubb.com

info.de@chubb.com

Achim Fischer-Erdiek
NW Assekuranzmakler ProRisk GmbH & Co. KG
Vahrenwalder Straße 269A
30179 Hannover
Tel. 0511 9666832
www.nw-assekuranz.de

info@prorisk.de

Barbara Lorscheid
Ince & Co Germany LLP
Hohenzollernring 72
50672 Köln
Tel. 0221 65080200
www.incelaw.com

barbara.lorscheid@incelaw.com

Investment

David Dudding
Columbia Threadneedle Investments
60 Saint Mary Axe
London EC3A 8JQ
Vereinigtes Königreich
Tel. 0044 207 4645000
www.threadneedle.de

deutschland@
columbiathreadneedle.com

Dag Rodewald
UBS Europe SE
Bockenheimer Landstraße 2–4
60306 Frankfurt am Main
Tel. 069 21790
www.ubs.com/deutschland

info@ubs.com

Frank Jenchen
Metzler Asset Management
Untermainanlage 1
60329 Frankfurt am Main
Tel. 069 21040
www.metzler.com

metzler@metzler.com

Sonja Knorr
Scope Ratings AG
Lennéstraße 5
10785 Berlin
Tel. 030 278910
www.scope-group.com

info@scope.de

Sonderthema Fondspolicenvertrieb

Prof. Michael Hauer
Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP)
Auf der Haide 1
92665 Altenstadt/WN
Tel. 09602 9449280
www.vorsorge-finanzplanung.de

info@
vorsorge-finanzplanung.de

Christian Nuschele
Standard Life Deutschland
Lyoner Straße 15
60528 Frankfurt
Tel. 069 665720
www.standardlife.de

sales@standardlife.de

Martin Stenger
FIL Investment Services GmbH
Kastanienhöhe 1
61476 Kronberg im Taunus
Tel. 06173 5090
www.fidelity.de

info@fidelity.de

Management & Vertrieb

Hans-Ludger Sandkühler
SANDKÜHLER SCHIRMER Rechtsanwälte
Hellweg 8
44787 Bochum
Tel. 0234 5200603 50
www.sandkuehler-schirmer.de info@sandkuehler-schirmer.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

Dr. Stefan G. Adams
Dr. Adams & Associates GmbH & Co. KG
Im Weiherfeld 20
61479 Glashütten-Schlossborn
Tel. 06196 400108
www.aup-international.com

Frankfurt@
AuP-International.com

Steffen Ritter
Institut für Versicherungsvertrieb
Markt 5
06526 Sangerhausen
Tel. 03464 2797730
www.ivv-beratung.de

info@ivv-beratung.de

Claudia Girnuweit
Beuthener Straße 66
70374 Stuttgart
Tel. 0171 6496975
www.existenzschutzzengel.de

info@
existenzschutzzengel.de

Walter Capellmann
Capellmann Consulting Services GmbH
Niederkasseler Lohweg 191
40547 Düsseldorf
Tel. 0211 6680000
www.capellmann-consulting.de

info@capconsult.de

Reggy de Feniks
Digital Insurance Agenda
Passeig de Gràcia 8 – 10
08007 Barcelona
Spanien
Tel. 0034 931807128
www.digitalinsuranceagenda.com

info@
digitalinsuranceagenda.com

Steuern & Recht

Dr. Hans-Georg Jenssen
Verband Deutscher Versicherungs-Makler e. V.
Cremon 34
20457 Hamburg
Tel. 040 369820 0
www.vdvm.de

vdvm@vdvm.de

Björn Thorben M. Jöhne
Jöhne & Reichow Rechtsanwälte
Großneumarkt 20
20459 Hamburg
Tel. 040 34809750
www.joehnke-reichow.de

info@joehnke-reichow.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!



Direkt im
App Store

ANDROID APP BEI
Google play

AssCompact
Das Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement



VORBEIZIEHEN, 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