

AssCompact

05 | 2019 3,80 €

Das Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement

Sonderthemen

- » Altersvorsorge
- » Unabhängig bleiben

RAin Michaela Ferling

Muss eine Maklervollmacht erneuert werden?

AssCompact AWARD

Die besten bAV-Anbieter aus Sicht der Makler



ALTE LEIPZIGER Sach – Lange Tradition und neue Wege

Kai Waldmann (l.) und Sven Waldschmidt (r.),
Vorstände der ALTE LEIPZIGER Versicherung AG



Die bessere bAV:
BU inklusive.



EIN GRUND MEHR,
DIE ALLIANZ
ZU EMPFEHLEN.

Mit der Sozialversicherungersparnis die BU absichern.

Arbeitgeber sind durch das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) verpflichtet, die bei der Entgeltumwandlung eingesparten Sozialversicherungsbeiträge an die Arbeitnehmer weiterzugeben. Nutzen Sie jetzt diesen Arbeitgeberzuschuss und bieten die optimale Lösung für Arbeitnehmer – eine Kombination aus bAV und Berufsunfähigkeitsvorsorge.

Gut, dass sich unsere Lösung auch in Beständen unterschiedlicher Anbieter umsetzen lässt. Für Ihre Kunden ein Plus an Attraktivität, von dem auch Sie profitieren werden.

Darum ist die Allianz Ihr verlässlicher Partner, auch bei der BU:

- Jahrelange Expertise und größter BU-Bestand im Markt
- Ausgezeichnete Finanzstärke als Basis für eine solide BU-Kalkulation und Beitragsstabilität
- Besonders faire Leistungsregulierung, auf die Sie sich verlassen können
- Top-Service und exzellente Prozesse



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

Allianz 

Zwischen Hoffen und Bangen – und Agieren

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

kommt er oder kommt er nicht? Diese Frage bleibt auch nach Vorliegen des ersten BMF-Gesetzesentwurfs zur Deckelung der Provisionen in der Lebens- und Restschuldversicherung bestehen. Denn in der Abstimmung mit den anderen betroffenen Ministerien, in der Diskussion zwischen den Koalitionspartnern und innerhalb des parlamentarischen Prozesses wird es noch turbulent zugehen – zumindest was den wesentlichen Entwurfsteil zur Lebensversicherung angeht. Denn die CDU-Fraktion hat sich deutlich gegen einen Provisionsdeckel in der Lebensversicherung ausgesprochen: Ein Provisionsdeckel sei untauglich, um eine Renditesteigerung im Sinne der Verbraucherinnen und Verbraucher zu erzielen, heißt es von dort. Im Gegenteil, das Instrument Provisionsdeckel hätte sogar eine nachteilige Wirkung auf die private Altersvorsorge.

Folglich ist ein Referentenentwurf noch nicht aller Tage Abend. Die Vermittlerverbände und auch der GDV reagieren und versuchen mit Sachargumenten zu überzeugen. Der „versicherungstip“ hat eine Protestbrief-Aktion gestartet, der AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung e.V. und der Votum-Verband weisen auf die Verfassungswidrigkeit eines solchen Eingriffs. Doch wie hoch sind die Chancen? Involvierte Gremiumsmitglieder äußern sich zurückhaltend. Viele halten offiziell die Chancen für gering, dass es einen Rückzieher geben wird. Der Provisionsdeckel wäre sozusagen das kleinere Übel im Vergleich zu einem generellen Provisionsverbot, das ja im Zuge der IDD im Raume stand. Er wäre sozusagen der Preis für den Erhalt der Provisionsvermittlung. Hinter vorgehaltener Hand wird auch diskutiert, dass an manchen Stellen trotz LVRG weiterhin sehr hohe Abschlussprovisionen bezahlt wurden und dies nun die Reaktion der Politik sei. Im Umkehrschluss heißt das auch, dass die Versicherer von einem Deckel profitieren könnten, die schon jetzt ihre Vergütungen umgestellt haben und vielleicht dem ein oder anderen Versicherungsmakler dadurch weniger attraktiv erscheinen. Es gibt aber auch Branchenteilnehmer, die nicht an die Umsetzung einer Deckelung glauben. Die Hoffnung nährt sich wohl aus verschiedensten Hintergrundgesprächen auf politischer Ebene. Allerdings hatte zumindest ein großer Vermittlerverband den Provisionsdeckel in der Lebensversicherung schon zu Ende des vergangenen Jahres gedanklich ad acta gelegt. Ein bisschen verfrüht, wie wir heute wissen.

Die Diskussion wird uns noch eine Weile begleiten. Wie die diesbezügliche Gesetzeslage im Oktober aussehen wird, ist noch nicht vorhersehbar. Die Vergütung und die wirtschaftliche Entwicklung im Vermittlermarkt werden aber auch dann ein zentrales Thema sein. Auf der DKM 2019 vom 22. bis 24.10.2019 wird viel darüber gesprochen werden. In diesem Zusammenhang darf ich Sie auf die DKM News hinweisen, mit denen wir in dieser Ausgabe starten und Sie in den nächsten Monaten rund um die DKM informieren werden.



Ihre

Brigitte Horn
Chefredakteurin
horn@asscompact.de





« 30

18 AssCompact AWARD „Betriebliche Altersversorgung 2019“: Versicherungsmakler favorisieren diese bAV-Anbieter

30 200 Jahre ALTE LEIPZIGER Sach – Lange Tradition und neue Wege

Personen

10 News

Studien

16 Aktuelle Marktuntersuchungen

18 AssCompact AWARD „Betriebliche Versorgung 2019“: Versicherungsmakler favorisieren diese bAV-Anbieter

Assekuranz

20 News

» 30 Titelinterview > 200 Jahre ALTE LEIPZIGER Sach – Lange Tradition und neue Wege

> Interview mit Kai Waldmann und Sven Waldschmidt, ALTE LEIPZIGER

32 Die Cybergefahr aus den eigenen Reihen > von Ole Sieverding, Hiscox

34 Assistance als Schlüssel zu digitalen Ökosystemen der Versicherungsnehmer

> von Prof. Dr. Matthias Müller-Reichart und Kim Lea Bersch, Wiesbaden Business School, und Daniel Haisch, Europ Assistance

38 Manchmal besser beraten mit der Grundfähigkeitsversicherung > von Dr. Michael Martin, NÜRNBERGER

Sonderthema Altersvorsorge

40 Hängen (ge)lassen oder abheben? > von Brigitte Horn, AssCompact

42 Altersvorsorge in Zahlen

44 Eine Rendite erzielen, die weit über der Verzinsung von Bundesanleihen liegt? > von Andreas Lindner, Allianz

46 Die Frau, das unbekannte Wesen (in der Altersvorsorge) > von Frank Nobis, IVFP

48 „Wir wollen die private Vorsorge stärken und wünschen uns Mut zur Vielfalt“ > Interview mit Johannes Vogel, FDP

50 Sieben Gründe, warum ETFs Bestandteil jeder Altersvorsorge sein sollten > von Markus Gedigk, LV 1871

52 Das Thema Tod beflügelt Altersvorsorge > von Oliver Suhre, Monuta

Investment

54 News

57 Kommentar > Ja geht's eigentlich noch? > von Michael Herrmann, AssCompact

62 „Die Entwicklung hat gezeigt, dass wir schon damals richtig lagen“ > Interview mit Tjark Goldenstein und Jörg Busboom, ÖKORENTA

64 Schon heute auf die Sieger von morgen setzen > von Scott Woods, Columbia Threadneedle

66 „Die entscheidende Frage ist, ob man nach Kosten Mehrwerte generieren kann“

> Interview mit Eckhard Sauren, Sauren Fonds-Service

Immobilien

68 News

72 Investments in Wohnimmobilien: Die Frage ist nicht, ob, sondern wo > von Gabriele Volz, WealthCap

Finanzen

74 News

76 Finanzierungsvermittler: Die neuen Partner für Unternehmen > von Matthias Rother, HYPOFACT



110

Kommentar: Die sozialisierte Individualität

DKM-News

78 DKM 2019: DKM 2019: Neue Frische, tolles Programm und kluge Ideen

Management & Vertrieb

84 News

92 Regierung will BaFin-Aufsicht für Finanzanlagenvermittler (Teil II)

› von Hans-Ludger Sandkühler

94 Wie Vermittler und Versicherer die Online-Reputation im Griff behalten

› von Remo Fyda, ProvenExpert.com

96 „Personal zu finden, ist hoher Aufwand, die Ansprache eine Frage der Erfahrung“ › Interview mit Jan Hauke Krüger, Personal- und Managementberatung

98 Mir fällt es schwer zu kritisieren › von Steffen Ritter

100 Hilfe, mein USP ist weg! › von Katja Porsch, Sales-Expertin und Motivational Speakerin

102 Nicht immer hat die Nachfolgersuche Sinn

› von Andreas W. Grimm, bestandsmarktplatz.de

Sonderthema Unabhängig bleiben

104 Es ist eine Frage der DNA

› von Brigitte Horn, AssCompact

106 Unabhängigkeit von Vermittlern – Eine rechtliche Einordnung

› von Dr. Christian Waigel, Waigel Rechtsanwälte

108 „Der unternehmerische Anspruch an den Beruf des Versicherungsmaklers steigt“ › Interview mit Andreas Vollmer, BVK

110 Die sozialisierte Individualität › von Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler, Zeidler Consulting

112 „Die Freiheit macht den Maklerberuf zum schönsten der Welt“

› Interview mit Hermann Hübner und Andreas Brunner, VEMA

114 Wechsel zur Honorarberatung – Chancen für Versicherungsmakler

› von Jürgen Evers und Sascha Alexander Stallbaum, EVERS Rechtsanwälte für Vertriebsrecht

Steuern & Recht

116 News

122 Die Maklervollmacht: Muss sie erneuert werden oder nicht?

› von Michaela Ferling, Ferling Rechtsanwälte

124 Die Maklerrente: Steuergünstig? Steuerschädlich? Kommt darauf an?

› von Daniel Ziska, GPC Tax AG Steuerberatungsgesellschaft

126 Ist die Rente sicher oder doch nicht?

› von Jan Volker Glauber, Kanzlei Glauber & Partner

6 Veranstaltungen 128 Stellenmarkt

8 Bücher 130 Impressum

Bitte beachten Sie die in dieser Ausgabe enthaltene Beilage der LV 1871.

**Komfort.
Flexibilität.**

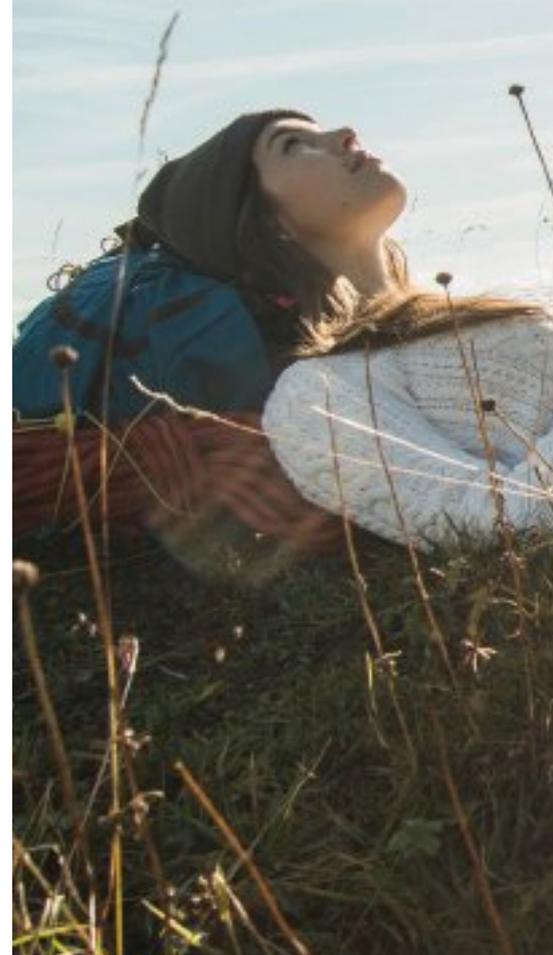
Innovation.

Buchen Sie die gewünschte Sicherheit und Rendite für die finanzielle Freiheit Ihrer Kunden:

- Über 300 Fonds inklusive ETFs und Dimensional Funds
- Individuelle Sicherungsmöglichkeit
- Automatische Ablaufsteuerung vor Rentenbeginn

einfach. klar. helvetia
Eine Schweizer Versicherung

**CleVesto
Select**



Canada-Life-Workshop widmet sich der Thematik „Erben und Schenken“

(ac) 500 Makler nahmen an der Workshop-Reihe „Verkaufsansätze Erben und Schenken“ des Lebensversicherers Canada Life teil, die vom 20.02. bis zum 28.03.2019 an zwölf Standorten in ganz Deutschland stattfand. Einblicke in dieses Thema bekamen die Makler durch Peter Schröder (Rechtsanwalt, PNHR Dr. Pelka und Sozien GmbH) und Thomas Misch (Misch Consulting). Peter Schröder: „In unserer täglichen Beratungspraxis als Rechtsanwälte und Steuerberater stellen wir fest, dass die Gestaltung der Generationennachfolge ein echter Beratungstrend ist. Mit einer klugen Planung – nicht zuletzt auch unter Einbeziehung kreativer Versicherungslösungen – lassen sich Streitigkeiten unter den Erben vermeiden und steuerliche Freiräume geschickt und sinnvoll ausnutzen.“ Thomas Misch ergänzt: „Berater, die mit ihren Kunden dieses Thema besprechen wollen, brauchen ein gewisses Maß an Wissen, um die richtigen Fragen zu stellen. Insbesondere das Einmalbeitragsgeschäft kann bei konsequenter Anwendung der gewonnenen Erkenntnisse aus einem mittelbaren Vertriebsansatz nachhaltig zu interessanten Vertriebsereignissen führen.“ Gerhard Schweigatz,



500 Makler nahmen an der Workshop-Reihe „Verkaufsansätze Erben und Schenken“ des Lebensversicherers Canada Life an zwölf Standorten teil.

Direktor Vertrieb von Canada Life, dazu: „Mit solchen Veranstaltungen möchten wir einen wirklichen Nutzen für Makler schaffen – denn jede Woche werden in Deutschland etwa 2 Mrd. Euro vererbt.“

Aha-Erlebnis für die Makler

Ein Aha-Erlebnis war für viele Teilnehmer, dass das Thema auch sie selbst betrifft. Abschließend stellten Experten von Canada Life die Einmalbeitragslösungen des Lebensversicherers vor.

Know-how-Börse 2019: vfm-Gruppe will sich auf ihre Stärken konzentrieren

(ac) Die vfm-Gruppe will sich in den nächsten Monaten stringent auf einige Kernpunkte konzentrieren und sich der Entwicklung im Sinne des Familienunternehmens treu bleiben, erklärte Geschäftsführer Klaus Liebig auf der vfm Know-how-Börse 2019. Insbesondere Kooperations- und Produktpartner waren Anfang April dazu nach Würzburg eingeladen. Erstmals waren aber auch Makler außerhalb der Kooperationsgemeinde mit dabei. Sowohl Gastgeber als auch Gäste hatten gute Laune mitgebracht, die vfm wird als Unternehmen in der Branche geschätzt. Als Begleiter von Vermittlern in die Unabhängigkeit als Versicherungsmakler hat sich das Unternehmen trotz sensibler Mission einen guten Namen gemacht. 600 Teilnehmer hatten sich so zu der Veranstaltung angemeldet, 80 Produktpartner präsentierten ihr Angebot. 14 Unternehmen feierten ihre Premiere als Aussteller.

Konzentration auf einige Kernthemen

Bei der angesprochenen Konzentration auf Kernthemen stehe die partnerschaftliche Unterstützung



vfm-Geschäftsführer Klaus Liebig möchte im Jahr 2019 etwa zehn bis zwölf neue Kooperationspartner dazugewinnen.

der Kooperationspartner im Vordergrund, so Liebig. Als Spezialist für AO-Umsteiger wolle man 2019 etwa zehn bis zwölf neue Partner gewinnen, was in etwa dem Zubau von 2018 entspräche. Der Blick fällt dabei auf Ausschließlichkeitsvermittler, die von sich aus und aus Überzeugung in den Maklerstatus wechseln wollten. Für eine positive Bestandsentwicklung hat das Unternehmen zudem ein entsprechendes Maßnahmenpaket geschnürt.

TRÄUME- ERFÜLLER



Selbstständig bei der Postbank Finanzberatung – immer mit begeisterten Kunden.

Als Gebietsleiter in der Filiale profitiere ich von einem nahezu unerschöpflichen Kundenpotenzial: Jeder Postbank Kunde ist ein potenzieller Neukunde für mich! Und wenn es darum geht, für meine Kunden Träume wahr zu machen und einmalige Erlebnisse zu schaffen, kann ich mich auf ein ganzes Filialteam verlassen.

Einzigartig, sicher, selbstständig: Die Arbeit bei der Postbank Finanzberatung gibt mir die Möglichkeit, meine Fähigkeiten erfolgreich zu nutzen.

Ich bau auf mich. Und auf die Postbank.



**Träumeerfüller
(m/w/d) gesucht!**

ich-bau-auf-mich.postbank.de

 **Postbank**
Eine Bank fürs Leben.



Hrsg.: Andreas Eckstein,
Axel Liebetrau,
Anja Funk-Münchmeyer
Verlag: vvw
Umfang: 232 Seiten
Preis: 36,00 Euro
ISBN: 978-3-96329-184-5

Insurance & Innovation 2019

Ideen und Erfolgskonzepte von Experten aus der Praxis

Seit 2011 gibt das Jahrbuch „Insurance & Innovation“ einen Einblick in die aktuellen Strömungen der Versicherungswirtschaft. Auch die Ausgabe 2019 deckt mit ihrer Sammlung von Beiträgen unterschiedlicher Autoren ein breites Themenspektrum ab. Zentrale Rolle spielt erneut die Digitalisierung in ihren vielen Facetten. Gilt es doch für die Versicherungswirtschaft, den Wettlauf der Digitalisierung zu gewinnen und den Kunden dabei nicht aus dem Fokus zu verlieren. In den Aufsätzen geht es um künstliche Intelligenz, um das Potenzial von Apps oder um Spracherkennung. Beleuchtet werden darüber hinaus Risiken der Digitalisierung wie etwa Cybergefahren. Ein Beitrag behandelt die Personal- und Organisationsstruktur in Zeiten der Digitalisierung, ein anderer Artikel befasst sich mit den Auswirkungen der aktuellen Trends auf den digitalen Arbeitsplatz und die Kultur eines Unternehmens. Das Buch will mit Praxisbeispielen inspirieren und ermutigen, neue Wege zu gehen. Führungskräfte bekommen Impulse für eigene Projekte, praktische Anregungen und methodische Tipps.



Autor: Dr. Klaus Mühlbauer
Verlag: FinanzBuch Verlag
Umfang: 288 Seiten
Preis: 14,99 Euro
ISBN: 978-3-95972-204-9

Die 133 wichtigsten Fragen und Antworten zur Vermögensanlage

Früher in Rente – so funktioniert's!

Der Wertpapierexperte Dr. Klaus Mühlbauer hat seine Erfahrungen in 133 grundlegenden Fragen zur erfolgreichen Vermögensanlage zusammengefasst. Der Autor erläutert die Zusammenhänge für eine gewinnbringende Geldanlage und liefert die hierfür erforderlichen Regeln. Zum Thema Beratung stellt der Börsenfachmann klar, welche drei Fragen ein Finanzberater seinem Kunden unbedingt stellen sollte. Er verdeutlicht, wie man als Finanzberater ein guter Übersetzer von komplexen Zusammenhängen rund um Altersvorsorge und Vermögensanlage wird. Des Weiteren befasst sich Dr. Mühlbauer mit Aktien und Investmentfonds und zeigt die Chancen und Risiken eines Anlegers auf, der in ETFs investiert. Auch Fragen wie diese werden beleuchtet: Wie funktionieren die einzelnen Hedgefonds-Strategien? Welche Art von Gold ist wie wertvoll? Und ist ein Kauf von Bitcoins zum jetzigen Zeitpunkt empfehlenswert?



Autorin: Ulrike Knauer
Verlag: GABAL
Umfang: 224 Seiten
Preis: 24,90 Euro
ISBN: 978-3-86936-902-0

Wahres Interesse verkauft

Warum Kunden lieber selbst entscheiden als etwas verkauft zu bekommen

Etlche Verkäufer versuchen nach wie vor, ihre Kunden zu überreden und ihnen Produkte oder Dienstleistungen „aufzuschwatzen“. Es fehlt an individuellen Ansprechmustern. Ulrike Knauer zeigt in ihrem neuen Buch einen anderen Weg, der Erfolg verspricht: Für Verkäufer geht es darum, mit dem Kunden persönlich vom ersten Kontakt an eine hohe Verbindlichkeit für den Abschluss herzustellen. Mit einer flexiblen und personalisierten Ansprache unterstreichen Verkäufer von vorneherein wahres Interesse an ihren zukünftigen Kunden. Es entsteht Augenhöhe, die echtes Vertrauen schafft, was wiederum verkauft. Die Autorin veranschaulicht anhand einer fiktiven Geschichte, wie dieser Vertrauensaufbau in der Praxis funktioniert und wie Verkäufer das wahre Interesse an ihren Kunden authentisch und ohne Vorspiegeln eines falschen Interesses im Verkauf transportieren können.

HISCOX VERSICHERT RISIKEN DER DIGITALEN WELT

Versicherungen für den digitalen Wandel.

Mit dem nötigen Wissen und dem visionären Mut machen wir digitale Risiken in einer vernetzten Welt kalkulierbar und für unsere Kunden managebar.

Mehr erfahren: maker.hiscox.de/digitalewelt




HISCOX
WISSEN VERSICHERT.

Neuer Leiter der Projektentwicklung bei der Dr. Theissen Group



Jens Hagenbeck

(ac) Jens Hagenbeck stößt als Leiter der Projektentwicklung zu der Dr. Theissen Group mit Hauptsitz in Münster und weiteren sechs Niederlassungen. Die Dr. Theissen Group konzentriert sich seit 2017 verstärkt auf die Projektierung von exklusiven Wohnanlagen und Hotels sowie Einrichtungen für betreutes Wohnen und Gewerbeobjekte und ist damit zu ihren Wurzeln zurückgekehrt. Nach Stationen

bei PricewaterhouseCoopers, AviAlliance und der Dr. Peters Group bringt Jens Hagenbeck sein Know-how nun in die weitere Wachstumsstrategie der Dr. Theissen Group ein.

ARAG Allgemeine und Interlloyd geben Vorstandsrotationen bekannt



Uwe Grünewald

(ac) Uwe Grünewald ist vom Aufsichtsrat in den Vorstand der ARAG Allgemeine Versicherungs-AG und der Interlloyd Versicherungs-AG berufen worden. Er übernimmt das Ressort von Wolfgang Mathmann, der zeitgleich in den Konzernvorstand der ARAG SE wechselt. Grünewald kam 2013 zum ARAG Konzern in Düsseldorf. Seither leitet er die Hauptabteilung „Rechnungswesen/Steuern Konzern“. Nun verantwortet er zusätzlich das Vorstandsressort „Risikomanagement/Controlling/Finanz- und Rechnungswesen“ bei der ARAG Allgemeine und der Interlloyd.

Bereits zum 01.01.2019 ist außerdem Dr. Werenfried Wendler zum zusätzlichen, dritten Vorstandsmitglied der ARAG Allgemeine und der Interlloyd berufen worden. Wendler kam 2002 zum ARAG Konzern, wo er seither die Hauptabteilung „Human Resources“ führt. Seit 2008 ist er zudem Vorstandsmitglied der ARAG Krankenversicherungs-AG – heute für das Ressort für „Personal- und Sozialwesen“. Der gleiche Verantwortungsbereich wurde auch neu bei der ARAG Allgemeine und bei der Interlloyd geschaffen.

IT-Vorständin verlässt Maklerpool BCA



Christina Schwartzmann

(ac) Christina Schwartzmann ist zum 31.03.2019 aus dem Vorstand der BCA AG ausgeschieden. Seit September 2014 hatte die Diplom-Mathematikerin bei dem Makler-

pool das Ressort Informationstechnologie (IT) verantwortet. In dieser Zeit hat sie unter anderem die Informations-, Beratungs- und Abwicklungsplattform unter dem Markenlabel DIVA weiterentwickelt. Bis eine geeignete Nachfolge gefunden ist, wird der Verantwortungsbereich kommissarisch vom Vorstandsvorsitzenden Rolf Schünemann übernommen.

Ab Oktober gibt es einen neuen Chefvolkswirt bei der Allianz



Michael Heise

(ac) Zum 01.10.2019 wird Ludovic Subran als Chefökonom die Leitung von Allianz Group Economic Research übernehmen. Er tritt damit die Nachfolge von

Michael Heise an. Der 63-Jährige geht nach 17 Jahren beim Münchener Konzern in den Ruhestand.

Ludovic Subran war bislang stellvertretender Chefvolkswirt der Allianz Gruppe. Er wechselte 2012 als Chefvolkswirt von Euler Hermes zum Münchener Konzern. Weitere Stationen seiner beruflichen Laufbahn waren das französische Finanzministerium, die Vereinten Nationen und die Weltbank.



Ludovic Subran

GLOBAL ACTIVITIES – internationale Versicherungslösungen von R+V

Die Einrichtung eines internationalen Haftpflichtprogramms ist durchaus ein komplexer Prozess. Viele Themen sollten daher geklärt und durchdacht sein, bevor das Programm auf die Beine gestellt werden kann. Auf einige Fallstricke möchten wir hier kurz eingehen.

Ausgangsfrage dürfte bei allem sein: Wie ist der Kunde im In- und Ausland aufgestellt? Besteht sein Unternehmen aus Tochtergesellschaften, die in einem losen Verbund zum Mutterhaus stehen? Oder handelt es sich um ein zentral von der Muttergesellschaft geführtes Unternehmen, bei dem die Auslandstöchter zwingend den Anweisungen der Mutter folgen müssen? Letztgenanntes

ist für ein integriertes internationales Programm optimal geeignet, denn hier verhandelt die Mutter mit dem Programmversicherer und kauft für sich und ihre Tochterunternehmen den benötigten Versicherungsschutz en bloc ein. In dezentral geführten Unternehmen hingegen haben einzelne Auslandsniederlassungen mitunter erhebliche Mitspracherechte; gegebenenfalls wollen diese Tochterunternehmen ihre lokalen Deckungen sogar selbst aushandeln.

Um späteren Ärger zu vermeiden, ist es daher äußerst wichtig, vor Erarbeitung eines Haftpflichtprogrammes abzuklären, wer welche Entscheidungen im Unternehmen treffen darf und wie die Rollen verteilt sind.

Deckungslücken vermeiden

Aber auch die Einrichtung des Versicherungsschutzes an sich bedarf der Umsicht. Dies gilt insbesondere bei einem Wechsel des Versicherungsfalls.

Stellt der Vorvertrag beispielsweise auf „Anspruchserhebung“ (Claims Made) ab, während der Mastervertrag des neu einzurichtenden Programms auf dem „Schadeneignis“ (Occurrence) basiert, können Deckungslücken auftreten. Bei Claims-Made-Policen bedarf es üblicherweise eines eingetretenen Schadenereignisses, zu welchem noch während der Vertragslaufzeit – spätestens aber während der festgesetzten Nachmeldefrist nach Beendigung des Vertrages – ein Anspruch erhoben wird.

Tritt aber vor dem Beginn des neuen Mastervertrags ein Schadenereignis ein, zu welchem erst nach Ablauf der



Nachmeldefrist des Vorvertrags ein Anspruch erhoben wird, so geht der Versicherungsnehmer leer aus.

Unter dem Vorvertrag ist der Versicherungsfall nicht gedeckt, weil die Nachmeldefrist nicht eingehalten wurde. Der neue Mastervertrag bietet ebenfalls keine Deckung, da das Schadenereignis vor Vertragsbeginn eintrat. Dies ist für den

Versicherungsnehmer keine zufriedenstellende Lösung.

In solch einem Fall sollte der betreuende Makler unbedingt darauf achten, dass in den neuen Mastervertrag eine Regelung mitaufgenommen wird, die für derartige Konstellationen Deckung bietet.

Serienschadenklauseln prüfen

Darüber hinaus sollte der Makler auch immer einen Blick auf die Serienschadenklauseln werfen. Auch hier gibt es die unterschiedlichsten Konstellationen. Manche Serienschadenklauseln fassen ausschließlich die während der Vertragslaufzeit eintretenden Versicherungsfälle einer Serie zusammen. Andere erstrecken sich auch auf zur Serie gehörende Schäden nach Vertragsbeendigung. Je nach Serienschadenklausel kann der Deckungsumfang somit sehr unterschiedlich ausgestaltet sein.

Als Makler sollten Sie daher die Serienschadenklauseln des Vorvertrags und jene des neuen Mastervertrags nebeneinanderlegen und prüfen, ob die Klauseln zusammenpassen oder nicht. Auch hier droht nämlich die Gefahr von Deckungslücken.

Schon nach diesen kurzen Ausführungen wird deutlich, dass internationale Programme sehr facettenreich und komplex sind. Alle wichtigen Informationen rund um mögliche Fallstricke bei der Einrichtung eines internationalen Programms erhalten Sie bei Ihren Betreuern der Vertriebsdirektion Makler (E-Mail: IVP@ruv.de).

Von Reinhild Albersmeier, Haftpflicht-Underwriterin bei R+V

Führungswechsel: Der Generali-Maklerkanal bekommt neue Vertriebsverantwortliche



Stefanie Schlick

(ac) Stefanie Schlick, zuvor Direktorin Unabhängige Vertriebswege Generali, agiert nun in der Funktion als Head of Broker bei der Generali Deutschland AG. Sie folgt auf Bernd Felske, der die Generali in Deutschland nach zwölfjähriger Tätigkeit ins Privatleben verlässt.

Stefanie Schlick verfügt über Expertise sowohl im Maklerkanal als auch im Direktvertrieb. Zuvor verantwortete sie als Projektleiterin die Neuaufstellung der Dialog als exklusive Marke für den Maklermarkt der Generali in Deutschland. Zuvor war Schlick bei der CosmosDirekt unter anderem für Direkt- und Online-Marketing, Digitalisierung und zuletzt für den Kundendienst verantwortlich.



Bernd Felske

Wechsel im Vorstand der Versicherungskammer



Andreas Kolb

(ac) Zum 01.06.2019 wird Andreas Kolb neues Vorstandsmitglied für die Kranken- und Reiseversicherung bei der Versicherungskammer Bayern. Der Verwaltungsrat hat den 51-jährigen vorbehaltlich der Zustimmung der BaFin offiziell berufen. Der diplomierte Verwaltungswirt folgt in dieser Funktion auf Dr. Harald Benzing, der zum 31.05.2019 in den Ruhestand tritt.

Andreas Kolb gehört seit 2016 den Vorständen der Kranken- und Reiseversicherung (Bayerische Beamtenkrankenkasse, UKV – Union Krankenversicherung und URV – Union Reiseversicherung) an. Seit 1990 hatte Kolb unterschiedliche Fach- und Führungspositionen im Konzern inne. Der scheidende Dr. Harald Benzing bekleidet seit 2002 verschiedene Vorstandsfunktionen der Personenversicherung für die Versicherungskammer. Seit 2010 ist der 63-Jährige als Mitglied des Vorstands der Versicherungskammer Bayern auch Vorstandsvorsitzender der Kranken- und Reiseversicherungsgesellschaft.



Dr. Harald Benzing

La Française AM ernennt neue Geschäftsführerin



Aurélie Fouilleron Masson

(ac) Der Aufsichtsrat der La Française Asset Management GmbH hat Aurélie Fouilleron Masson zur Geschäftsführerin ernannt. Sie wird in ihrer neuen Position die Entwicklungsstrategie des Unternehmens in Deutschland verantworten.

Aurélie Fouilleron Masson ist seit 2007 für La Française in verschiedenen Positionen innerhalb der Gruppe tätig, unter anderem als Head of Business Development Central Europe sowie Global Accounts Business Manager. Die Geschäftsführung besteht somit jetzt aus Hauke Hess, Aurélie Fouilleron Masson und Hosnia Said. Dr. Dirk Rogowski, der die Vorgängergesellschaft Veritas Investment geprägt hat, scheidet bei La Française AM aus, wird aber innerhalb der Gruppe weiterhin als Geschäftsführer von Veritas Institutional tätig sein.

Zum Hintergrund: Seit Ende 2018 gehören die Veritas Investment, aus der die La Française Asset Management GmbH hervorging, sowie ihre Hamburger Schwestergesellschaft Veritas Institutional zur La-Française-Gruppe.

Neuer Geschäftsführer für KIVI



Dr. Reiner Will

(ac) Zum 01.04.2019 hat Dr. Reiner Will, geschäftsführender Gesellschafter der Assekurata Assekuranz Rating-Agentur GmbH, die Geschäftsführung der KIVI

GmbH Kölner Institut für Wirtschaftsdienste (KIVI) übernommen. Wie das Unternehmen mitteilt, ist Dr. Michael Thiemermann, der bisherige Geschäftsführer, aus seiner Funktion ausgeschieden, um sich intensiver seiner Arbeit an der Fachhochschule der Wirtschaft zu widmen. KIVI beschäftigt sich mit der Analyse von Versicherungsunternehmen und entstand aus einer Gründung im Zusammenhang mit dem Institut für Versicherungswissenschaft an der Universität zu Köln. Seit 2010 hält Assekurata 50% der Anteile.

Hiscox baut Maklerbetreuung aus

(ac) Der Spezialversicherer Hiscox baut seine lokale Präsenz in Deutschland weiter aus. Neben den Niederlassungen in München, Hamburg, Köln und Frankfurt werden weitere Repräsentanzen in Berlin und Stuttgart eröffnet. Die Verantwortung für den gesamten Maklervertrieb von Hiscox Deutschland obliegt Wolf von Buchwaldt, der die neu geschaffene Position des Director Sales Broker mit Wirkung zum 01.04.2019 übernommen hat. Seine Aufgaben als Leiter der Niederlassung Hamburg übernimmt Richard Weber, der seit 2008 den Vertrieb der Hiscox Geschäftskundenprodukte in der Vertriebsregion Nord vorangetrieben hat. Zudem wechselt Markus Klopfer in die Position des Director Operations. Er leitete 14 Jahre die Vertriebsregion Zentral- und Süddeutschland sowie Österreich und übergibt diese Verantwortung an den Hiscox-Vertriebsexperten Jürgen Thaler.

Von der neuen Niederlassung in Berlin aus werden unter der Leitung von Christoph Burkhardt die Postleitzahlgebiete 0 und 1 betreut. Burkhardt, seit sieben Jahren bei Hiscox tätig, wechselt dafür von München in die Hauptstadt. Für das neue Büro in Stuttgart ist die Vertriebsleitung noch unbesetzt. Die Mitarbeiter dieses Standortes betreuen das Postleitzahlgebiet 7.

Anzeige

Die Risiko-LV der InterRisk das XXL mit dem Plus!

Besonders attraktiv
bei hohen Summen!

- ▶ Sofortleistung bei Krebs in Höhe von 10 % der Versicherungssumme
- ▶ Sofortleistung bei Herzinfarkt oder Schlaganfall in Höhe von 10 % der Versicherungssumme
- ▶ Integrierter kostenfreier Versicherungsschutz je Kind bis zu 4.500 €



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

einfach **herausragend**
herausragend **einfach**

InterRisk
VIENNA INSURANCE GROUP

Gartenbau-Versicherung: Vorstand Georg-W. Bruns im Ruhestand



Georg-W. Bruns

(ac) Georg-W. Bruns ist zum 31.03.2019 aus dem Vorstand der Gartenbau-Versicherung (GV) ausgeschieden. Nach 40 Dienstjahren, 25 davon als Vorstandsmitglied, ist er in den Ruhestand getreten. Bruns begann seine berufliche Laufbahn mit einer Gärtnerlehre. Sein Gartenbau-Studium führte ihn 1979 zur Gartenbau-Versicherung, die damals noch als gärtnerhagel firmierte. Während

seiner gesamten Zeit als Vorstand verantwortete Bruns den Bereich Versicherungsbetrieb. Die Aufgaben von Bruns hat Christian Senft übernommen. Der 41-Jährige, der an der Technischen Universität München (Weihenstephan) Gartenbau studierte, ist seit 2008 bei der GV tätig. Zunächst betreute er die Bereiche Risikomanagement und Projekte. Seit 2010 umfasste sein Aufgabengebiet zunehmend das Auslandsgeschäft mit Schwerpunkt Südeuropa. 2013 wurde Senft zum Handlungsbevollmächtigten Südeuropa ernannt und gehört seit 2016 dem Vorstand an. Im Hinblick auf eine anstehende Nachfolgeregelung wurde sein Ressort 2017 um Bereiche des Versicherungsbetriebs erweitert.



Christian Senft

Basler bekommt neuen Vertriebsleiter Nichtleben



Bernd Einmold

(ac) Die Basler Versicherungen melden einen Neuzugang: Ab spätestens 01.10.2019 wird Bernd Einmold das Team des Versicherers verstärken. Der 49-Jährige übernimmt die Leitung des Vertriebs Nichtleben der Basler Deutschland. Einmold wechselt vom Makler Aon zur Basler. Bei Aon hatte er zuletzt die Position des Deputy Chief Broking Officer / Director Carrier Management

für Deutschland inne. Seine berufliche Laufbahn startete der gelernte Versicherungskaufmann mit Studienabschluss Versicherungswesen und Spezialisierung in HUK, Rückversicherung und Personal als Fachspezialist für Haftpflicht und Financial Lines bei Aon Jauch & Hübener. Anschließend war Einmold für Willis in der Kundenberatung und im Vertrieb tätig. Bevor er zu Aon wechselte, war Einmold sechs Jahre Chief Placement Officer für Willis Deutschland.

Verti richtet Vorstandsressort Produkt neu ein



Carlos Nagore

(ac) Der Aufsichtsrat der Verti Versicherung AG, der Digitalmarke des MAPFRE-Konzerns, hat Carlos Nagore Ende März in den Vorstand berufen. Der gebürtige Spanier

übernimmt in der neu geschaffenen Funktion das Ressort Produkt.

Carlos Nagore ist seit 1992 mit wechselnden Aufgaben und Verantwortungsbereichen im MAPFRE-Konzern tätig, davon seit Januar 2016 als technischer Direktor und Leiter des Bereiches Produktmanagement und Underwriting der Verti Versicherung AG. In dieser Funktion ist er als leitender Angestellter seit Januar 2016 Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung.

PROJECT Investment verstärkt Vorstandsgremium



Stefan Herb

(ac) Mit Wirkung zum 01.04.2019 stellt sich der bisher zweiköpfige Vorstand der Kapitalverwaltungsgesellschaft des Bamberger Immobilienmanagers PROJECT Invest-

ment breiter auf. Neben Ralf Cont und Matthias Hofmann bringt Stefan Herb künftig seine über 25-jährige Expertise als Vorstand im Bereich Portfoliomanagement ein.

Stefan Herb wechselt von der DEMIRE Deutsche Mittelstand Real Estate AG zur PROJECT Investment AG. Weitere berufliche Stationen waren unter anderem die Arbireo Capital AG und die Deka Immobilien Investment GmbH. Zudem war er im Fondsmanagement der REAL I.S. AG, der IC Immobilien Gruppe und der Deutschen Bank AG tätig.

DA Direkt holt Jörg Ziesche als Vertriebschef



Jörg Ziesche

(ac) Zum 01.05.2019 verstärkt Jörg Ziesche das Führungsteam der DA Deutsche Allgemeine Versicherung AG (DA Direkt) als Vertriebsvorstand. Der 48-Jährige soll eine zentrale Funktion beim strategischen Umbau des Direktversicherers übernehmen und den Ausbau der Online-Services vorantreiben.

Jörg Ziesche baute bei der ING DiBa AG die digitalen Plattformen auf und verantwortete das digitale Geschäft. Nach fast zwölf Jahren bei der ING DiBa war Ziesche zuletzt für GM Financial und die Opel Bank tätig. Dort etablierte er die Opel Online Bank. Weitere Erfahrung im Internet-Geschäft erwarb er als Mitgründer und Gesellschafter der Yasni GmbH, einer Suchmaschine für Personen- und Firmendaten.

VEMA wählt neuen Aufsichtsrat

(ac) Im Rahmen der diesjährigen VEMAtage fanden am 27.03.2019 auch die Neuwahlen für den Aufsichtsrat der VEMA Versicherungsmakler Genossenschaft eG statt. Arno Falkenstein schied aus dem Aufsichtsrat aus. Er hatte sich nicht mehr zur Wiederwahl gestellt. Neu in den Aufsichtsrat wurde Christian Leimeister gewählt. Peter Przybilla, der seit 2010 dem Gremium angehört, wurde in seinem Amt bestätigt. Mit ihm zusammen waren sechs Kandidaten zur Wahl angetreten. Die Wahl erfolgte aus der Mitgliederversammlung heraus. Diese besteht aus den der VEMA angeschlossenen Versicherungsmaklerbetrieben, die einen Genossenschaftsanteil gezeichnet haben. Mitglieder des Aufsichtsrats müssen aus ihren Reihen stammen.

Anzeige

IHR PLUS AN INTERNATIONALEN
VERSICHERUNGSLÖSUNGEN.

R+V Internationale Versicherungsprogramme –
Risikoabsicherung ohne Ländergrenzen.



Informationen zu den Internationalen Versicherungsprogrammen (IVP)

von R+V und zur Absicherung globaler Risiken Ihrer Kunden erhalten Sie bei Ihrem zuständigen Ansprechpartner.

Ihr Partner
im Maklermarkt

R+V DIE VERSICHERUNG
MIT DEM PLUS.

DAI und Rothschild & Co: Nachhaltigkeit bei Investoren auf dem Weg zum Mainstream

(ac) Für institutionelle Investoren spielen Umwelt- und Sozialbelange sowie Corporate Governance bei der Bewertung von Unternehmen und bei Anlageentscheidungen eine immer wichtigere Rolle. Diesen Trend belegt die Studie „ESG from the perspective of institutional investors – What listed companies should know“ des Deutschen Aktieninstituts und Rothschild & Co.

Die Studie zeigt, dass nicht mehr nur einige wenige Investoren mit dem Spezialfokus ESG (Environmental, Social, Governance) diese Kriterien berücksichtigen. Die Mehrheit der Umfrageteilnehmer bezieht ESG-Kriterien in ihre Entscheidungsfindung ein. Nachhaltigkeitskriterien sind damit auf dem Weg in den Mainstream der Entscheidungsfindung institutioneller Investoren. „Defizite bei ESG-Kriterien können bereits heute Auswirkungen auf Qualität, Breite und Loyalität der Aktionärsbasis haben“, unterstreicht Dr. Martin Reitz, Vorsitzender der Geschäftsführung der Rothschild & Co

Deutschland GmbH, mit Blick auf mögliche Konsequenzen für börsennotierte Unternehmen. „Diese Entwicklung wird sich weiter verstärken. Wer darauf nicht reagiert, schwächt unter Umständen die Verteidigungsfähigkeit des Unternehmens gegenüber aktivistischen Aktionären oder muss mit niedrigeren Kapitalmarktbewertungen rechnen.“

Große Unterschiede in der Kriteriengewichtung

Reitz empfiehlt den Unternehmen, Investoren aktiv auf diese Themen anzusprechen. Das Gespräch mit den Investoren sei auch deshalb sinnvoll, weil sich, wie die Studie zeige, Investoren teilweise erheblich in ihren Anforderungen an die ESG-Positionierung der Unternehmen unterscheiden. Dies gelte auch für die Gewichtung der ESG-Kriterien bei den Investitionsentscheidungen. „Es gibt unter Investoren keine einheitliche Sichtweise auf das Thema“, betont Dr. Christine Bortenlänger, Geschäftsführender Vorstand des Deutschen Aktieninstituts.

EY Innovalue: Omnikanalstrategien der Versicherer stecken noch in den Kinderschuhen

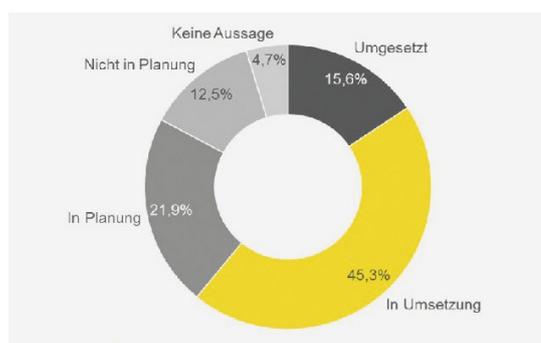
(ac) Trotz klarer Signale der Kunden, dass sie verschiedene Wege zur Kommunikation mit ihrem Versicherer nutzen wollen, haben bislang nur wenige Unternehmen wertschöpfungskettenübergreifend Omnikanalstrategien umgesetzt. Das zeigt eine Umfrage im Rahmen des EY Innovalue Versicherungsroundtables. Demnach ist knapp die Hälfte der Unternehmen noch mit der Umsetzung beschäftigt, rund 22% befinden sich sogar noch in der Planungsphase. Nur knapp 16% der Versicherer haben bisher kanalübergreifende Kundenkommunikation über alle Kanäle hinweg implementiert.

Versicherer dürfen nicht noch mehr Zeit verlieren

Fehlende IT-Voraussetzungen sind dabei die größte Hürde. Weitere Barrieren, die eine Omnikanalumsetzung erschweren, sind eine zu hohe Komplexität und die Vielzahl der betroffenen Stakeholder. „Wenn Versicherer die Kundenschnittstelle nicht progressiven Wettbewerbern oder branchenfremden Akteuren überlassen möchten, dürfen sie nicht noch mehr Zeit verlieren und müssen das hybride und vermehrt digitale Konsumverhalten aktiv in ihre Geschäftsstrategien integrieren“, sagt Julia Palte, Partnerin bei EY Innovalue, dazu.

Problematisch sei auch eine nicht integrierte Produktstrategie: Nur ein Drittel der Befragten ist

Welchen Stand hat das Thema Omnikanal in Ihrem Unternehmen?



Quelle: EY Innovalue Versicherungsroundtable, November 2018

davon überzeugt, dass ihre Produktstrategie bestmöglich auf die Omnikanalwelt ausgerichtet ist. Die Mehrheit sieht dagegen deutliche Defizite. Rund 14% denken sogar, dass ihre Produkte überhaupt nicht omnikanalfähig sind.

Der Trend zur Online-Information macht der Umfrage zufolge auch vor dem Gewerbegebiet nicht halt. Vier von fünf befragten Versicherungsmanagern sind überzeugt, dass die Online-Relevanz bei der Informationsgewinnung stark bis sehr stark steigt. Auch bei der Beratung sieht die Mehrheit eine wachsende Bedeutung von Onlinelösungen.

CONNECTEN SIE SICH MIT DER WELT VON MORGEN.

Digital, gebündelt und ultraschnell: Zurich hat für Sie eine Servikewelt geschaffen, in der schneller und reibungsloser Datenaustausch durch BIPRO-Optimierung zum Standard gehört. Eine Welt, in der durchdachte Service-Tools Ihre tägliche Arbeit erleichtern. Und eine Welt, in der unser leistungsfähiges Rechenzentrum Ihre Daten automatisch und sicher verarbeitet.

Connecten Sie sich mit Zurich unter www.maklerweb.de.



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


ZURICH[®]



Versicherungsmakler favorisieren diese bAV-Anbieter

(ac) Die betriebliche Altersversorgung (bAV) ist für viele Versicherungsmakler und Mehrfachagenten zu einem der wichtigsten Geschäftsfelder geworden. Allerdings ist sie gleichermaßen anspruchsvoll wie aufwendig. Deshalb suchen sich die Vermittler auf Produktgeberseite ihre Partner mit Bedacht aus – und haben dabei ihre Favoriten.

Die Studienreihe von AssCompact startete einmal mit der betrieblichen Altersvorsorge. Kein Wunder, ist die bAV doch schon seit Langem ein wichtiges Segment in der Lebensversicherung. Mittlerweile ist sie bei vielen Versicherern und ungebundenen Vermittlern jedoch zum wichtigsten Geschäftsfeld geworden. Und auch wenn der bAV-Markt im Jahr 2018 eher geschrumpft ist, arbeiten alle gemeinsam daran, mehr Arbeitgeber und Arbeitnehmer für die bAV zu begeistern.

Im Beratungsalltag des Versicherungsmaklers bedeutet dies aber auch, dass er sich auf seine Produktpartner sowie deren Produkt- und Servicequalität verlassen können muss. Eine Stimme verleiht den bAV-Beratungsexperten dabei auch dieses Jahr wieder die Studie „AssCompact AWARD – Betriebliche Altersversorgung 2019“. Die stichprobenhafte Befragung unter ungebundenen Vermittlern gibt Versicherern eine gute Orientierung, wo sie stehen und wie sie sich im Sinne von Maklern und Mehrfachagenten und deren Kunden weiterentwickeln können.

bAV: Die Maklerfavoriten 2019

Direktversicherung	
Platz 1	Allianz (1)
Platz 2	Canada Life (3)
Platz 3	ALTE LEIPZIGER (2)
Platz 4	NÜRNBERGER (4)
Platz 5	VOLKSWOHL BUND (5)
Unterstützungskasse	
Platz 1	Allianz (1)
Platz 2	Canada Life (3)
Platz 3	NÜRNBERGER (2)
Platz 4	ALTE LEIPZIGER (5)
Platz 5	VOLKSWOHL BUND / Secunda (-)

Basis des Rankings: Höhe des Geschäftsanteils. In Klammern das Vorjahresergebnis.

Ein Maßstab dabei ist, an wen ungebundene Vermittler in den vergangenen zwölf Monaten das meiste Geschäft vermittelt haben. Betrachtet wurden in der aktuellen Studie wie schon im Vorjahr die beiden für Makler relevantesten Durchführungswege: die Direktversicherung und die Unterstützungskasse. Gemessen wird dabei anhand des sogenannten Share of Wallet (SoW), der Auskunft über den Geschäftsanteil der Gesellschaften im Portfolio der Makler gibt.

Allianz dominiert weiterhin den bAV-Maklermarkt

Beim Spitzenranking hält die Befragung auch in diesem Jahr wieder keine großen Überraschungen bereit. Die Allianz ist die gefragteste Gesellschaft bei den Maklern. Sie setzt sich sowohl im Durchführungsweg Direktversicherung als auch in der Unterstützungskasse deutlich ab und liegt hinsichtlich der Geschäftsanteile weit vor den Wettbewerbern. Auf Platz 2 folgt – ebenfalls in beiden Kategorien – die Canada Life. In der Direktversicherung landet dann auf Platz 3 die ALTE LEIPZIGER, bei der Unterstützungskasse befindet sich dort die Nürnberger.

Mit Blick auf die Plätze 4 und 5 befinden sich dort in der Direktversicherung die Nürnberger und der VOLKSWOHL BUND, bei der Unterstützungskasse sind es die ALTE LEIPZIGER und der VOLKSWOHL BUND / Secunda.

Worauf bAV-Makler bei der jeweiligen Anbieterwahl den größten Wert legen

In der Marktuntersuchung von AssCompact geht es aber nicht nur um das quantitative Ranking nach Geschäftsanteilen, sondern auch um die Einschätzung der Makler zu 14 ausgewählten Leistungskriterien aufseiten der Anbieter. Am jeweiligen Erfüllungsgrad dieser qualitativen Kriterien lässt sich letztlich auch die Zufriedenheit der befragten Vermittler mit den jeweiligen Versicherungsgesellschaften ablesen. Nachstehend die sieben von 14 Leistungskriterien, die den Studienteilnehmern dabei am wichtigsten sind:

1. Qualität der Produkte
2. Image
3. Finanzstärke / finanzielle Stabilität
4. Abwicklung im Neugeschäft
5. Preis-Leistungs-Verhältnis
6. Angebotsunterlagen
7. Berechnungs- und Beratungssoftware

Über alle Kriterien hinweg erreichen in der Direktversicherung Canada Life, VOLKSWOHL BUND und die Continentale die höchste Zufriedenheit. In der Unterstützungskasse sind ALTE LEIPZIGER, Canada Life und Nürnberger. Die erreichten Werte sind aber über alle Gesellschaften hinweg recht hoch: Anders als im Ranking nach Geschäftsanteilen liegen die Versicherer deutlich enger zusammen.

Die besten Anbieter in den vier wichtigsten Leistungskriterien

Leistungskriterien	Beste Anbieter (Direktversicherung)	Beste Anbieter (Unterstützungskasse)
Qualität der Produkte	Canada Life, die Continentale	NÜRNBERGER
Image	Allianz	ALTE LEIPZIGER
Finanzstärke	Allianz	Allianz
Abwicklung im Neugeschäft	Canada Life	ALTE LEIPZIGER

Mit diesen Versicherern sind die Studienteilnehmer in dem jeweiligen Leistungskriterium und der jeweiligen AWARD-Kategorie am zufriedensten. Wenn mehrere Versicherer genannt sind, schneiden diese identisch ab.

Quelle Tabellen: AssCompact

Weitere Einschätzungen zum bAV-Markt

Neben Platzierungen lassen sich in der AWARD-Studie auch weitere interessante Fakten und Zahlen zur Entwicklung in der bAV ablesen. Etwa, dass die Aufklärungs- und Überzeu-

gungsarbeit in Richtung Arbeitgeber und Arbeitnehmer herausfordernd bleibt. Auch die Gespräche mit Personalabteilungen, wie sich eine bAV am besten und vor allem effizient verwalten lässt, spannt die bAV-Berater ein. Die anhaltende Niedrigzinsphase wird zwar nicht mehr so häufig als Hemmnis genannt, schwebt aber weiter als Damoklesschwert über der allgemeinen Bereitschaft ergänzender Altersvorsorge.

Nicht zuletzt wurden die Studienteilnehmer auch gefragt, inwiefern der vermittelte bAV-Vertrag auch weiteren Risikoschutz enthält. Etwas mehr als 60% gaben dabei an, die bAV nur als Altersvorsorge vermittelt zu haben. Bei 16% enthielt der Vertrag auch eine Absicherung von Invaliditätsrisiken und bei 12% eine Hinterbliebenenabsicherung.

Insgesamt bleiben die Versicherungsmakler optimistisch. Schätzen heute 67% der Befragten die bAV als „relevant“ und „sehr relevant“ ein, glauben 74% an eine steigende Bedeutung der bAV über die nächsten fünf Jahre.

Über die Studie

An der Studie „AssCompact AWARD – Betriebliche Altersversorgung 2019“ beteiligten sich 496 Versicherungsmakler und Mehrfachagenten. Vor Auswertung wurden unvollständige Angaben, Auffälligkeiten und Mehrfachteilnahmen getilgt, sodass 384 Stimmen in die Ergebnisse einfließen. Die Stichprobe (Ø-Alter = 51,9 Jahre; Ø-Berufserfahrung = 24,8 Jahre; 11,2% weiblich; 88,8% männlich) stellt ein sehr gutes Abbild der Assekuranz- und Finanzvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur dar. Die Studie kann zum Einzelpreis von 2.250 Euro zzgl. MwSt. erworben werden. Ansprechpartner ist Florian Stasch (Tel.: 0049 921 75758-38, E-Mail: stasch@bbg-gruppe.de). Alle weiteren AssCompact Studien können im Internet unter www.asscompact-studien.de bezogen werden. ■



Die Studie „AssCompact AWARD – Betriebliche Altersversorgung 2019“ kann unter www.asscompact-studien.de oder über nebenstehenden QR-Code bezogen werden.

Württembergische bietet vier neue Kfz-Policen

(ac) Seit Anfang April hat die Württembergische Versicherung vier neue Kfz-Policen für Fahrerschutz, Mobilitätsschutz, Bekleidungsschutz und Zusatzfahrer im Angebot. Absichern können sich vor allem Personen, die kein eigenes Auto besitzen, oft einen Mietwagen nutzen oder diese Risiken nicht über die eigene Kfz-Versicherung abdecken können. Die Fahrerschutz-Police deckt den Personenschaden, wenn der Fahrer eines Pkw, Wohnmobils oder Lieferwagens (bis 3,5 t) bei einem Unfall verletzt wird. Die Versicherung kommt für die Folgekosten bis zu 1 Mio. Euro je Schadenfall auf. Wohnmobile sind nun erstmals im Leistungsumfang enthalten.

Hilfe bei Unfall oder Panne

Die Mobilitätsschutz-Police bietet Hilfe bei einem Unfall oder einer Panne. Zu den Leistungen zählen der Rücktransport des defekten Fahrzeugs aus dem In- oder Ausland oder ein Mietwagen, die Übernahme von Bergungs- und Übernachtungskosten, Krankenrücktransport sowie die Beschaffung von Ersatzdokumenten im Ausland. Abgedeckt sind alle Fahrten, bei denen der Versicherte sowie die Lebenspartner im gemeinsamen Haushalt als Fahrer oder Insasse mit einem Pkw, Wohnmobil (bis 4 t) oder Motorrad unterwegs sind. Dabei spielt es keine Rolle, wo das Fahrzeug versichert ist.

Bekleidungsschutz für Biker

Gerade für Motorradfahrer ist eine passende Schutzbekleidung wichtig. In der Regel sieht die Kfz-Versicherung keinen Ersatz für beschädigte Kleidung vor. Mit der Bekleidungsschutz-Police ist diese Lücke mit bis zu 2.000 Euro jährlich abgedeckt. Der Zusatzfahrerschutz als vierte neue Police lässt sich anlassbezogen mehrfach im Jahr für den gleichen oder weitere Zusatzfahrer abschließen. Der Versicherte verstößt damit nicht gegen den vereinbarten Fahrerkreis. Als Voraussetzung für einen Abschluss gilt: Das Auto muss bei der Württembergischen versichert sein.

Zurich stellt neue Risikolebensversicherung vor

(ac) Bei ihrer neuen Risikolebensversicherung setzt Zurich auf Flexibilität: „RisikoLeben Komfort“ bietet die Möglichkeit, aus drei Leistungsverläufen zu wählen: der konstanten, der linear fallenden Todesfalleistung oder der Kombination aus konstanter und linear fallender Todesfallsumme. Neu ist zudem der Leistungsbaustein „Finanzielle Soforthilfe“: Im Falle des Ablebens zahlt die Gesellschaft 10% der Versicherungssumme, maximal 10.000 Euro, an die Hinterbliebenen aus. Eine zusätzliche Leistungserweiterung ist die Beitragsdynamik, um zum Beispiel einen Inflationsausgleich während der Vertragslaufzeit darzustellen. Außerdem verzichtet Zurich auf Beitragsanpassungen.

Flexible Vertragsgestaltung

Im Rahmen des Lebensphasenkonzeptes kann die neue Risikolebensversicherung flexibel an veränderte Lebensumstände der versicherten Person angepasst werden. Veränderungen im Leben, die eine Neubewertung des Bedarfs und die Erhöhung des Risikoschutzes notwendig machen – sei es Heirat, die Geburt eines Kindes oder Hausbau – sind dabei ebenso abgedeckt wie Gehaltssteigerungen. Überdies haben Kunden die Möglichkeit, alle fünf Jahre ab Versicherungsbeginn eine Anpassung des Versicherungsschutzes ohne Eintritt eines Ereignisses vornehmen zu lassen. Des Weiteren bietet das Produkt eine „vorgezogene Leistung bei schweren Erkrankungen“. Zurich zahlt hierbei die volle Versicherungssumme bereits zu Lebzeiten aus, wenn bei schweren Erkrankung dem Kunden eine maximale Lebenserwartung von zwölf Monaten prognostiziert wird.

Kombination mit BUZ

Die neue Risikolebensversicherung von Zurich lässt sich um eine Berufsunfähigkeitszusatzversicherung (BUZ) ergänzen. Bei Berufsunfähigkeit (BU) läuft die RisikoLeben beitragsfrei weiter, wodurch die Hinterbliebenenversorgung in voller Höhe erhalten bleibt. Zusätzlich bekommen die betroffenen Versicherten über eine BU-Rente ein regelmäßiges Einkommen. Für Baufinanzierer und Unternehmer bietet die neue Police neben der Absicherung von Familienangehörigen und Partnern für den Fall des frühzeitigen Ablebens zudem die Möglichkeit, Bankdarlehen abzusichern. Bei der RisikoLeben Komfort lassen sich zwei Personen in nur einem Vertrag versichern. Im Falle des Ablebens einer der beiden versicherten Personen wird die Versicherungssumme ausgezahlt. Die zweite Person kann innerhalb von sechs Monaten ohne erneute Gesundheitsprüfung einen Anschlussvertrag abschließen.

Allianz Kranken bringt Zweitmeinungsservice bei Krebs

(ac) Kunden der Allianz Private Krankenversicherung (APKV) können im Falle einer Krebserkrankung nun eine zweite Meinung von einem Spezialisten erhalten. Damit soll gewährleistet werden, dass Patienten von neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen profitieren können und die Gewissheit haben, optimal versorgt zu sein. Der Zweitmeinungsservice steht Vollversicherten seit Mitte April kostenfrei zur Verfügung. Hierzu kooperiert der Versicherer mit dem Servicedienstleister HMO und 88 Krebszentren. Für die Zweitmeinung wird der jeweilige Fall an Ärzte einer spezialisierten Klinik geleitet. Die Experten untersuchen, ob die geplante Therapie den Leitlinien und neuesten wissenschaftlichen Standards entspricht. Anderenfalls empfehlen sie konkrete Anpassungen. Den Rat der Experten kann der Patient dann mit dem behandelnden Arzt besprechen.

Swiss Life dreht an Renditeschraube in Unterstützungskasse

(ac) Swiss Life hat das Portfolio der Produktfamilie Swiss Life Maximo in der betrieblichen Altersversorgung ausgebaut: Seit April besteht für die bAV-Produktlinien „Swiss Life Maximo“ und „Swiss Life Maximo Kompakt“ nun auch in der Unterstützungskasse die Option auf eine 80%ige Beitragsgarantie. Diese ermöglicht einen zeitnahen Wechsel vom Sicherungsvermögen in das Investmentvermögen und damit in ertragsstärkere Anlagestrategien. Die Unterstützungskasse ist der älteste von fünf möglichen Durchführungswegen in der bAV. Vor allem für Gesellschafter-Geschäftsführer und Führungskräften, bietet die Unterstützungskasse interessante Dotierungsmöglichkeiten, da diese Zielgruppen meist wenig bis gar keine gesetzliche Rente erhalten. Bei diesem bAV-Durchführungsweg handelt es sich um eine mit Sondervermögen ausgestattete, rechtlich selbstständige Versorgungseinrichtung, die von einem oder mehreren Unternehmen getragen wird.

Anzeige

HALLESCHÉ
Private Krankenversicherung

Unsere **NEUE** Krankenhaus-zusatzversicherung

MIT EXKLUSIVEM GESUNDHEITSSERVICE

Hier liegen Sie richtig.
SMART.Clinic, MEGA.Clinic und GIGA.Clinic.

Bessere Besserung für Ihre Kunden: Unsere Clinic-Tarife für Spitzenmedizin, maximalen Komfort und attraktive Zusatzleistungen im Krankenhaus. www.hallesche.de/richtig-liegen

uniVersa bringt neuen Kfz-Tarif

(ac) Die uniVersa hat ihr Portfolio um einen neuen Kfz-Tarif erweitert. Der Versicherer belohnt dabei unfallfreies Fahren mit erweiterten Schadenfreiheitsklassen. Wurden bislang 35 schadenfreie Jahre angerechnet, hat sich dies nun auf 45 Jahre erhöht. Somit verringert sich der Beitragssatz auf bis zu 16%. Kunden, die bei der uniVersa ein zweites Fahrzeug versichern, erhalten im neuen Tarif eine verbesserte Zweitwageneinstufung. In der Haftpflichtversicherung reduziert sich der Beitragssatz damit auf bis zu 50%, in der Vollkaskoversicherung auf 46%. Aufgrund eines modularen Bausteinsystems lässt sich der Versicherungsschutz individuell zusammenstellen. So ist für leasing- und nun auch kreditfinanzierte Fahrzeuge eine spezielle Absicherung möglich: Durch eine GAP-Deckung wird nach einem Totalschaden oder Diebstahl die Lücke zwischen der Kaskoentschädigung und dem Restbetrag aus dem Leasing-/Kreditvertrag geschlossen.

Von Auslandschadenschutz bis Werkstatt-Service

Als weitere Module sind ein Auslandschadenschutz, ein Kfz-Schutzbrief, Rabattschutz, Fahrerschutz und Werkstatt-Service im Angebot. Bei beendeten Verträgen kann der Schadenfreiheitsrabatt innerhalb von 18 Monaten auf eine beliebige Person übertragen werden. Auch der Personenkreis ist nicht auf Verwandte ersten Grades eingeschränkt. Der neue Kfz-Tarif leistet für Akkus Schäden bei Elektro-/Hybridfahrzeugen, Eigenschäden, grober Fahrlässigkeit sowie bei einem Zusammenstoß mit Tieren jeglicher Art. Beitragsnachlässe gibt es unter anderem für Wenigfahrer, Immobilienbesitzer und neuwertige Fahrzeuge. Beitragsfrei mitversichert ist begleitetes Fahren unter 18 Jahren, beitragsreduziert bis 20 Jahre.



Spezielle Absicherung für leasing- und nun auch kreditfinanzierte Fahrzeuge

Aus der Great-West Life wird die Canada Life

(ac) Die Muttergesellschaft der Canada Life Deutschland, Great-West Lifeco Inc., wird auf dem kanadischen Lebensversicherungsmarkt künftig nur noch unter der Marke Canada Life auftreten. Somit haben die drei kanadischen Unternehmen Great-West Life, London Life und Canada Life einen gemeinsamen Markenauftritt. International präsentieren sich die Versicherungsunternehmen der Gruppe zukünftig außerdem mit einem neuen Logo und einem einheitlichen Erscheinungsbild. Derzeit werde ein neuer Markenauftritt entwickelt, der ab Herbst 2019 auch für die Canada Life in Deutschland realisiert werden soll. Die Firmierung des Lebensversicherers im deutschen Markt bleibt unverändert, für Geschäftspartner und Kunden ergeben sich keine Änderungen.

Viridium Gruppe kann Generali Leben erwerben

(ac) Im April hat die Viridium Gruppe die Genehmigung der BaFin bekommen, die Generali Leben zu erwerben. Damit steht dem Übergang von vier Millionen Lebensversicherungsverträgen an den Run-off-Spezialisten nichts mehr im Wege. Vonseiten der BaFin hieß es nach Abschluss des Inhaberkontrollverfahrens, dass bei der Transaktion die Belange der Versicherten ausreichend gewahrt seien.

Im Zuge des Inhaberkontrollverfahrens prüft die BaFin unter anderem die Zuverlässigkeit des Erwerbers, sein Geschäftsmodell und seine Strukturen. So muss er über ein effektives Risikomanagement verfügen und regelmäßige Berichtspflichten erfüllen. Außerdem muss er in der Lage sein, den übernommenen Bestand angemessen zu verwalten. Ein Prüfungsschwerpunkt liegt daher auf der technischen und betrieblichen Umsetzbarkeit der Transaktion. Im Blick hat die BaFin die Bonität des Erwerbers und dessen Fähigkeit, den Versicherer ausreichend zu kapitalisieren.



ALTE LEIPZIGER

ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.

seit 1819

200

Jahre

ALTE LEIPZIGER
Versicherung

www.200jahre-gut-versichert.de

Seit 200 Jahren an Ihrer Seite.

Markel erhält grünes Licht für Bestandsübertragung

(ac) Grünes Licht für die Maßnahmen von Markel International im Zuge des Brexits: Der Spezialversicherer hat die Übertragung des europäischen Versicherungsgeschäfts seiner Londoner Gesellschaft Markel International Insurance Company Limited (MIICL) auf seine Münchner Gesellschaft Markel Insurance SE (MISE) abgeschlossen. Wie Markel International mitteilt, hat der High Court of England and Wales am 28.03.2019 die Genehmigung hierfür erteilt. Die Bestandsübertragung sichert die Kontinuität der Dienstleistungen für die Versicherten und unterstützt die Entwicklung des Geschäfts von Markel in Kontinentaleuropa.

Die Continentale baut ihren PHV-Tarif aus

(ac) Die private Haftpflichtversicherung ProtectionPlus der Continentale Sachversicherung umfasst jetzt niedrigere Beiträge in vielen Bereichen und neue Zusatzbausteine. Zudem sind laut Continentale die Versicherungsbedingungen kundenfreundlicher. Viele Leistungen, die zuvor extra abgeschlossen werden konnten, sind nun außerdem in der XXL-Variante inklusive. Dazu gehört beispielsweise die Forderungsausfallversicherung, die bisher als ein Zusatzbaustein angeboten wurde. Hiermit sichert sich der Kunde ab, wenn ihm ein Schaden entsteht und der Verursacher keine Privathaftpflichtversicherung besitzt. In diesem Fall zahlt die private Haftpflichtversicherung der Continentale die ausstehenden Forderungen bis zu einer Versicherungssumme von 30 Mio. Euro.

Bausteine für Kfz und Umweltfreunde

Zwei neue Bausteine bieten darüber hinaus eine passgenaue Absicherung: Der Kfz-Baustein sichert unter anderem Schäden an Mietwagen im Ausland sowie durch eine falsche Betankung ab. Auch an Umweltfreunde ist gedacht: Der Öko-Baustein versichert Schäden, die zum Beispiel durch eine Erdwärme- oder Solaranlage entstehen können.

Basler überarbeitet BU-Schutz

(ac) Die Basler Lebensversicherungs-AG hat ihre Berufsunfähigkeitsversicherung angepasst. Dabei hat der Versicherer zum 01.04.2019 die Bedingungen überarbeitet, um die Regelungen klarer und kundenfreundlicher zu formulieren. Zudem wurde für etliche Berufe der Beitrag reduziert, wobei junge Zielgruppen wie Schüler im Mittelpunkt standen, für die eine Neueinteilung erfolgt ist. Mit den Anpassungen hat die Basler auch den Leistungsumfang für Kunden erweitert. So wurde der vorläufige Versicherungsschutz auf eine Monatsrente von 2.000 Euro angehoben, laut Basler die höchste Absicherung im Markt. Zu den Neuerungen zählen außerdem eine einmalige Leistung von bis zu zwölf Monatsrenten bei bestimmten schweren Beeinträchtigungen (Verlust der Fähigkeiten wie Sehen, Hören und Fortbewegen ohne Rollstuhl).

Günstigerprüfung bei Berufswechsel

Zudem können Versicherte bei einem Berufswechsel oder Berufseinstieg prüfen lassen, ob eine Umstufung in eine günstigere Berufsklasse möglich ist. Dabei gibt es nur eine Günstigerprüfung und keine Schlechterstellung, wobei die alten Rechnungsgrundlagen gelten. Bei Auszubildenden werden nun wie bei Studierenden bei Leistungsantrag zusätzlich zur Prüfung der konkreten Tätigkeiten auch bereits erworbene Kenntnisse und Fähigkeiten berücksichtigt. Somit erfolgt auch hier eine „Günstigerprüfung“ im Sinne des Kunden. Für den Fall, dass die Krankenkasse das Krankentagegeld bzw. Krankengeld nicht mehr zahlt, weil nach deren Kriterien eine Berufsunfähigkeit (BU) oder Erwerbsminderung vorliegt, ist für den nahtlosen Übergang zur BU-Rente der Basler gesorgt: Der Versicherer zahlt nun eine Überbrückungshilfe als einmalige Leistung.



Junge Zielgruppen wie Schüler stehen im Mittelpunkt der BU-Neueinteilungen.

Die Gothaer erweitert ihr Sach-Portfolio um neue Bausteine

(ac) Die Gothaer hat ihr Angebot für Privat- wie auch Gewerbekunden ausgebaut. Bei der Hausratversicherung bietet der Versicherer folgende neue Leistungsbausteine: einen Internetschutz, der Privatpersonen gegen Folgen von Cyberkriminalität absichert, Versicherungsschutz für alle elektronischen Geräte des Haushalts, einen Smart-Home-Schutz sowie einen Kunst- bzw. Mobilen-Baustein. Außerdem hat die Gothaer die Multi-Risk-Produkte „Wohnung&Wert“ sowie „Heim&Haus“ überarbeitet. Für sicherheitsbewusste Kunden gibt es Rundumschutzpakete: Hierbei umfasst die Absicherung Hausrat, Glasbruch, Haftpflicht und Rechtsstreitigkeiten – sowie bei Heim&Haus zusätzlich Wohngebäude. Als Neuerung kann im Rechtsschutzbereich der Berufs- und Verkehrsrechtsschutz nach Bedarf ausgewählt werden. Auch bei den Multi-Risk-Produkten lassen sich die neuen Bausteine Elektronikschutz, Smart-Home-Schutz sowie ein „Extra Schutz“ optional hinzuwählen. Der neue Baustein „Extra Schutz“ umfasst unter anderem eine Allgefahrendeckung für Hausrat sowie bei „Heim&Haus“ auch für Wohngebäude.

Erweiterungen in der Haftpflicht

Auch die Privathaftpflicht hat die Gothaer einem Update unterzogen. Der Premium-Tarif bietet nun beispielsweise eine Deckungserweiterung bei gelie-

henen Fahrzeugen. Wird das geliehene Fahrzeug mit dem falschen Treibstoff betankt, haben Kunden Versicherungsschutz. Darüber hinaus greift ein Schadenfreiheitsrabatt-Retter, wenn mit dem Fahrzeug ein Haftpflichtschaden verursacht wird. Bei einem Vollkaskoschaden übernimmt die Gothaer die Selbstbeteiligung. Erhöht hat der Versicherer zudem verschiedene Entschädigungsgrenzen, etwa für Schlüsselverlust. Das Produkt-Update gilt zum unveränderten Beitrag; damit zieht die Gothaer die Innovationsklausel aus dem Garantie-Paket. Die Verbesserungen gelten also automatisch auch für Kunden des aktuellen Tarifs aus dem Jahr 2018.

Gruppenunfallkomponente als Modul

Auch für Gewerbekunden hat die Gothaer eine Neuerung im Portfolio. Beim modularen Produktbaukasten „Gothaer GewerbeProtect“ bietet der Versicherer Arbeitgebern und Arbeitnehmern eine Gruppenunfallkomponente, die die Leistungen der gesetzlichen Unfallversicherung ergänzt. Beim Gruppenvertrag haben die Mitarbeiter umfassenden Versicherungsschutz zu wesentlich günstigeren Konditionen als bei einem Einzelvertrag. Es gibt keine Gesundheitsprüfung und auf die namentliche Nennung der zu versichernden Personen wird verzichtet, sofern alle Mitarbeiter versichert werden.

Anzeige

Continentale Rente Invest Garant Eine Entscheidung – alles drin!

- **Renditeorientiert – Fondsanlage ab dem ersten Beitrag**
Attraktive Renditechancen durch monatlichen Chancen-Tracker für optimale Neuaufteilung von Fonds- und Absicherungsguthaben.
- **Effizient – Sicherheit für Beiträge und Rente**
Mindestgarantie für die Altersvorsorgebeiträge und Günstigerprüfung für eine höchstmögliche Rente – Garantiegeber ist die Continentale.
- **Flexibel – Mehr Chance oder mehr Sicherheit auf Wunsch**
Garantieniveau und garantierter Rentenfaktor wählbar.

Nur drei von vielen guten Gründen, die für unsere Rente Invest Garant sprechen.

Mehr erfahren Sie hier:

makler.continentale.de/Rente-Invest-Garant



Bald auch als
RiesterRente Invest Garant

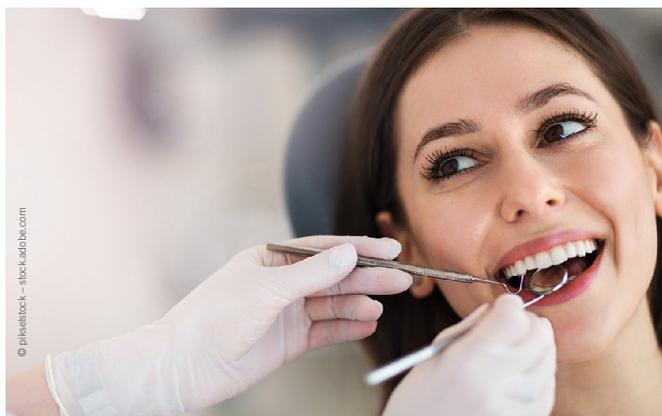


Newline Europe Versicherung geht an den Start

(ac) Der Spezialversicherer Newline Group hat die Newline Europe Versicherung AG für Kontinentaleuropa gegründet. Die Tochtergesellschaft der Newline Insurance Company Limited ist von Köln aus tätig und ersetzt die bisherige deutsche Niederlassung. Die BaFin hat der neu gegründeten Newline die Genehmigung zum Betrieb der Schaden- und Unfallversicherung erteilt. Neuer Vorstandsvorsitzender von Newline Europe ist Manuel Wirtz, zuvor Hauptbevollmächtigter von Newline für Deutschland. Ein Underwriting- und Schadenteam in Deutschland zu haben, habe sich für den Versicherer bewährt, so Wirtz. Die BaFin-Genehmigung ermögliche es, die Versicherungslösungen weiterhin in Deutschland und den Nachbarländern des Europäischen Wirtschaftsraums anzubieten. Die Newline Group gehört zur Odyssey Group, einem Anbieter von Rück- und Spezialversicherungen. Newline zeichnet internationales Haftpflicht- und Transportgeschäft und ist mit drei Gesellschaften tätig: Newline Syndicate 1218 at Lloyd's, Newline Insurance Company Limited und nun Newline Europe Versicherung AG.

ottonova bringt neue Zahnzusatztarife

(ac) Die digitale Krankenversicherung ottonova bietet neue Zahnzusatztarife in drei Stufen an. Jeder Tarif übernimmt gemeinsam mit der gesetzlichen Krankenversicherung 100% der Kosten von Zahnbehandlungen, beispielsweise für Kunststofffüllungen. Außerdem enthalten ist jeweils ein Festbetrag pro Jahr für Vorsorgeleistungen, etwa für die professionelle Zahnreinigung. Der Zahn Economy Class Tarif für preisbewusste Kunden trägt zusätzlich bis zu 70% der Kosten für hochwertige Zahnersatzleistungen. Im Tarif Zahn Business Class werden sogar bis zu 85% davon erstattet. Anspruchsvollere Kunden können auf das Rundum-sorglos-Paket Zahn First Class setzen: Hier werden nicht nur die Gesamtkosten von Zahnbehandlungen und Zahnersatzleistungen übernommen, sondern auch die Angebote für eine individuelle Schmerz- und Angstlinderung. Kunden erhalten zum Beispiel die Kosten für Akupunktur und Hypnose zurück.



ottonova: neue Zahnzusatztarife in drei Stufen für jeden Bedarf

INTER baut Altersvorsorge-Angebot mit Basisrente aus

(ac) Die INTER Versicherungsgruppe baut ihr Angebot für die private Altersvorsorge aus: Die neue INTER MeinLeben® Basisrente beinhaltet die bewährte Anlageflexibilität und bietet die gleichen Renditechancen wie die 2016 eingeführte Privatrente INTER MeinLeben®. Kunden haben mit dem Produkt den Vorteil einer steueroptimierten Altersvorsorge und gleichzeitig die Möglichkeit, ihre Beiträge individuell aufzuteilen: von 100% klassischem Deckungskapital bis zu 100% Fondsanlage. Bei Bedarf kann komplett im klassischen Deckungskapital angelegt werden. Ein Zurück in Fonds ist genauso möglich. Grundlage für die Aufteilung ist die persönliche Risikobereitschaft der Kunden.

Optionaler Strategieassistent

Für Kunden, die Sicherheit und Garantien bevorzugen, fließen Teile oder sogar die gesamten Beiträge in die klassische Anlage. Wer zusätzlich oder ausschließlich von den Chancen des Aktienmarktes profitieren möchte, zahlt seine Beiträge in Fonds ein. Kunden können stets entscheiden, wie die Anlage der Beiträge bzw. des Guthabens erfolgt. Ein Anlaufmanagement für Einmalbeiträge und Zuzahlungen, ein Strategieassistent, der auf Wunsch die Anlageaufteilung ausgleicht, sowie ein Ablaufmanagement sind mögliche Optionen. Flexibel ist auch die Beitragszahlung: Erhöhen, Reduzieren, Pausieren bis zu 36 Monate ohne Grund sind lebensnahe Möglichkeiten der Anpassung. Im Alter zwischen 62 und 85 kann aus drei Varianten eine Rente gewählt werden.



- > TwoTrust Selekt
- > Einmalanlage

HDI

Sie haben alles in trockenen Tüchern? Haben ausgesorgt und möchten auch Ihren Ruhestand angemessen genießen? Dann können Sie jetzt durchatmen – mit TwoTrust Selekt von HDI. Die sichere Kapitalanlage, die Ihnen einfach mehr Zinsen, mehr Vermögen, weniger Steuern und eine lebenslange Rente sichert. Sparen war noch nie so smart! Informieren Sie sich jetzt.

So zahlt Altwerden
sich endlich aus.

Atradius sichert mit ROLAND Streit bei Zahlungsausfällen ab

(ac) Der internationale Kreditversicherer Atradius und die ROLAND Rechtsschutz bieten Lieferanten im Firmengeschäft ein neues, gemeinsames Deckungskonzept zum Schutz vor Zahlungsausfällen: die Kombiversicherung Modula Recht. Sie ist für Unternehmen gedacht, die häufig mit bestrittenen Forderungen konfrontiert werden und deren Liquidität gefährdet ist, weil Abnehmer Zahlungen komplett verweigern, und ist für Unternehmen mit einem versicherbaren jährlichen Umsatz von bis zu 30 Mio. Euro erhältlich.

Modula Recht hilft etwa gegen Insolvenzrisiken aufseiten des Abnehmers, indem der Versicherungsnehmer auf ein Zahlungsrisiko aufgrund der Bonität des Abnehmers frühzeitig hingewiesen wird. Kommt es dennoch zu einem Forderungsausfall, entschädigt Atradius den Lieferanten bis zu einer Höhe von 90% der Forderungssumme.

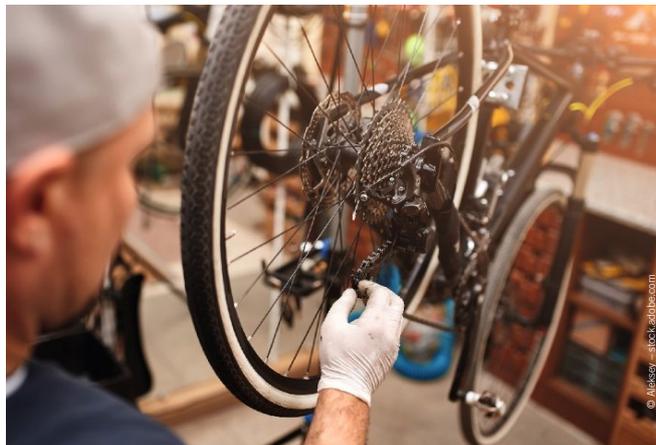
Kostenlose Rechtsberatung

Fühlt sich ein versicherter Lieferant unberechtigtweise nicht bezahlt, erhält er Unterstützung von ROLAND Rechtsschutz durch eine kostenlose Rechtsberatung. Außerdem werden dem Unternehmen für die außergerichtliche Klärung Mediatoren zur Verfügung gestellt. Um der außergerichtlichen Einigung möglichst viel Raum zu geben, verzichtet Atradius bei den Obliegenheiten der Modula Recht zudem auf eine Nichtzahlungsmeldung seitens des Lieferanten für bestrittene Forderungen bis zu einer vertraglich vereinbarten Höhe. Kommt es trotzdem zu einem Verfahren und sieht das Gericht die Zahlungsverpflichtung beim Lieferanten, übernimmt die Rechtsschutzversicherung die Anwalts- und Gerichtskosten. Gewinnt der Lieferant den Gerichtsprozess und bleibt die Zahlung des Abnehmers dennoch aus, etwa aufgrund erfolgloser Zwangsvollstreckung oder der Insolvenz des Abnehmers, übernimmt Atradius die Entschädigung.

Ammerländer erweitert Angebot an Fahrradversicherungen

(ac) Zusätzlich zur Fahrrad-Vollkaskoversicherung hat die Ammerländer Versicherung neue Produkte in der Fahrrad-Sparte im Angebot. So bietet der Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit nun eine private Fahrrad-Reparaturversicherung, die die Kosten für Reparaturen abfedert. Die Police lässt sich einzeln oder als Ergänzung, etwa zu Hausratversicherungen, abschließen. Die „Fahrrad-Reparaturversicherung Privat“ deckt Schäden durch Unfälle, Stürze oder Bedienungsfehler ebenso ab wie Feuchtigkeits-, Elektronik- oder Materialschäden. Das Produkt eignet sich für E-Bikes bzw. Pedelecs und herkömmliche Räder bis zu einem Kaufpreis von 10.000 Euro. Kunden, die unterwegs Soforthilfe nutzen möchten, können die Police durch den Schutzbrief ergänzen, den die Ammerländer in Kooperation mit ROLAND Schutzbrief anbietet.

Als weitere Neuerung hat die Ammerländer eine „Fahrrad-Diebstahlversicherung Gewerbe“ im Portfolio. Die Police springt ein, wenn das ganze Fahrrad oder Teile des Rads gestohlen werden. Das Produkt wendet sich an Leasing-Anbieter, Dienstrad-Besitzer oder Firmen mit Dienstrad-Flotte. Erstmals versichert die Ammerländer auch gewerblich genutzte Räder wie zum Beispiel Leih- oder Kurierräder. Versichern lassen sich Modelle bis zu einem Kaufpreis von 10.000 Euro.



Die private Fahrrad-Reparaturversicherung federt die Kosten für Reparaturen ab.



Wenn's um meine Rechte geht, weiß ich eins:

**MIR KANN
KEINER WAS!**



ROLAND Sicher im Recht.

roland-rechtsschutz.de

200 Jahre ALTE LEIPZIGER Sach – Lange Tradition und neue Wege

Interview mit Kai Waldmann und Sven Waldschmidt, Vorstände der ALTE LEIPZIGER Versicherung AG

Auch in der neuen, digitalen Welt ist es viel wert, wenn man sich seit Jahren kennt. Bei der Sachversicherung der ALTE LEIPZIGER und ihren Vertriebspartnern ist das so. Im Jubiläumsjahr baut der Serviceversicherer sein Produktangebot weiter aus, inklusive einer neuen Cyberversicherung für mittelständische Unternehmen.

Herr Waldschmidt, Herr Waldmann, wir gratulieren zu Ihrem Jubiläum. Ist in unserer heutigen schnellen und digitalen Welt eine so lange Tradition eher Segen oder Bürde?

Sven Waldschmidt Herzlichen Dank für Ihre Glückwünsche. Damals wie heute stehen die Kunden im Mittelpunkt. Wie für die Gründer unseres Unternehmens vor 200 Jahren haben sie auch für uns den höchsten Stellenwert bei allen strategischen Entscheidungen. Und es wird auch weiterhin eine Herausforderung sein, den Bedarf der Kunden zu erkennen, uns danach auszurichten und entsprechende Lösungen anzubieten.

Wie hat sich denn der Markenkern – insbesondere in der jüngeren Vergangenheit – verändert?

Kai Waldmann In der Sachversicherung mit ihren häufigen Kundenkontakten spüren wir besonders, dass Kunden vermehrt transparente Informationen, einfache Kommunikation on- und offline sowie eine hohe fachliche Qualifikation bei der Beratung zu komplexen Themen erwarten.

SW Unsere Vertriebspartner schätzen die Kompetenz und die Flexibilität unserer Mitarbeiter, die sie bei ihrer Arbeit unterstützen. Dabei spielt nicht zuletzt die Größe der ALTE LEIPZIGER Sach eine Rolle. Man kennt sich seit vielen Jahren. Fragen – aber auch Probleme – können schnell beantwortet bzw. gelöst werden. Auch für Endkunden gilt: Unterstützung und Kundenservice stehen an erster Stelle.

Wo packen Sie dann aktuell insbesondere an, um sich auf die stetigen Marktveränderungen einzustellen?

KW Auch im Versicherungsmarkt erleben wir, dass die zunehmende Digitalisierung zu einem veränderten Kundenverhalten führt. Immer mehr Kunden wünschen schnell verfügbare Informationen. Diesem Bedürfnis entsprechen wir zum Beispiel mit der Kunden-App fin4u. Über die App können unsere Kunden jederzeit Einblick in ihre Vertragsdaten und -dokumente nehmen. Außerdem haben die Versicherten mit fin4u die Möglichkeit, schnell und bequem Vertragsänderungen vorzunehmen oder Schadenfälle zu melden.

Was bedeutet das für die Zusammenarbeit mit Vermittlern sowie Pools, Vertrieben, Plattformen?

SW Als erfahrener Servicevermittler leisten wir einen wichtigen Beitrag zum Vermittlererfolg und zur Endkunden-Zufriedenheit. Dies gilt insbesondere mit Blick auf die regulatorischen Anforderungen an die Kundenberatung und deren Dokumentation. Leistungsstarke Produkte, eine digital unterstützte Beratungsdokumentation sowie webbasierte Angebotssysteme reduzieren die administrativen Tätigkeiten des Vermittlers. Er gewinnt so mehr Zeit für seine Kernaufgaben: qualifizierte Kundenberatung und -bindung sowie Gewinnung von Neukunden. Unsere Service- und Vermittlerorientierung berücksichtigt die unterschiedlichen Profile unserer Geschäftspartner.

„Wir wollen durch attraktive Produktgestaltung und kundenorientierte Prozesse das Privatkundensegment ausbauen und gleichzeitig im gewerblichen Kfz-Geschäft unsere Position im Markt festigen.“

Kai Waldmann





„Damals wie heute stehen die Kunden im Mittelpunkt. Wie für die Gründer unseres Unternehmens vor 200 Jahren haben sie auch für uns den höchsten Stellenwert bei allen strategischen Entscheidungen.“

Sven Waldschmidt

Kommen wir näher heran an die Relevanz des Sachgeschäfts: Welchen Stellenwert hat der Bereich heute im ALTE LEIPZIGER – HALLESCHE Konzern?

KW Aufgrund der sich ändernden Rahmenbedingungen in der Kranken- und Lebensversicherung tragen die Aktivitäten in der Kompositversicherung zu einer sinnvollen und zukunftsgerichteten Diversifizierung bei. So erhöhten sich im letzten Jahr die gebuchten Beiträge der ALTE LEIPZIGER Sach gegenüber dem Vorjahr – ohne Berücksichtigung des Verkaufs der Rechtsschutzsparte – um 1,5%. Das Neugeschäft in den Gewerbesparten stieg sogar um 8,6%. Die Gesellschaft steuert regelmäßig einen stabilen Beitrag zum Erfolg des Konzerns bei.

In der privaten Sachversicherung ist insbesondere die Kfz-Versicherung stark. Welche Entwicklungen gibt es hier?

KW Mit einem Anteil von mehr als einem Drittel, bezogen auf die gebuchten Bruttobeiträge, hat die Kfz-Versicherung einen signifikanten Portfolioanteil. Umso wichtiger ist es, dass wir auch in der Kfz-Versicherung nachhaltig auskömmliche Ergebnisse erwirtschaften.

Wir wollen durch attraktive Produktgestaltung und kundenorientierte Prozesse das Privatkundensegment ausbauen und gleichzeitig im gewerblichen Kfz-Geschäft unsere Position im Markt festigen. Insbesondere im Bereich der Flottenversicherung haben wir in den letzten Jahren die Zusammenarbeit mit unseren Vertriebspartnern intensiviert und uns als qualifizierter Partner, auch für komplexere Themenstellungen, profiliert.

Wo gibt es weitere neue Ansätze im Bereich der Privatkunden?

KW Wir haben mit unserem aktuellen Unfalltarif eine moderne Lösung geschaffen, die sogar in der compact-Linie einen Vertragsabschluss ohne weitere Gesundheitsfragen ermöglicht. Im Bereich Smart Home werden derzeit mit unserem Partner Pipe Systems und mit der Firma Rockethome verschiedene Ansätze für Anwendungsfälle im vernetzten Heim getestet.

Hat die ALTE LEIPZIGER mittlerweile denn auch in der Gewerbeversicherung Fuß gefasst?

SW In der Absicherung von Gewerberisiken sind wir bereits heute sehr gut aufgestellt. Das bestätigen auch unsere Vertriebspartner, die uns zum Beispiel in den vierteljährlichen Befragungen der AssCompact TRENDS regelmäßig unter den Top Ten der Gewerbe-Anbieter sehen. Wir wollen diese Position festigen und weiter ausbauen.

Auf welche Unternehmen wollen Sie sich konzentrieren?

SW Das Hauptaugenmerk liegt auf der Gestaltung von hochwertigem Versicherungsschutz für mittelständische Unternehmen. Hier erkennen wir, insbesondere vor dem Hintergrund ihrer häufig immer komplexeren Geschäftsfelder, nach wie vor sehr hohe Anforderungen an individuelle Beratung und Betreuung, welche die spezifischen Bedürfnisse der Kunden angemessen berücksichtigt.

Wir wollen die Zusammenarbeit mit den in diesem Segment tätigen Maklern weiter ausbauen. Sie haben einen hohen Bedarf an qualifizierten, persönlichen Ansprechpartnern in allen Fragen der Gewerbeversicherung. Diesen erfüllen wir außer im Innendienst auch mit unseren bundesweit tätigen Accountmanagern sowie fachlich besonders spezialisierten Direktionsbevollmächtigten, die vor Ort tätig sind.

Welche Neuerungen gibt es im Gewerbebereich?

SW Grundsätzlich überprüfen wir unsere gesamte Produktpalette regelmäßig und passen sie bei Bedarf an die sich verändernden Marktanforderungen an. Voraussichtlich im dritten Quartal 2019 werden wir mit einem völlig neuen Cyberprodukt an den Markt gehen. Damit wird die ALTE LEIPZIGER mit Blick auf diese marktweit immer stärker in den Fokus rückenden Risiken eine eigene Versicherungslösung anbieten.

Mit Blick auf die nächsten Jahre: Wohin geht die Entwicklung?

KW Wir wollen ein Unternehmen sein, das seine Kunden bedarfsgerecht und fachlich qualifiziert berät, vorhandene Risiken mit effizienten Prozessen zuverlässig absichert und verlässlich, schnell und unkompliziert die versprochenen Leistungen erfüllt. Daran arbeiten wir mit all unserer Kraft. ■



Die Cybergefahr aus den eigenen Reihen

Oft sind es Angriffe aus den eigenen Reihen, die Firmen Millionenschäden verursachen. Innentäter kennen die internen Prozesse und nutzen dies aus. Hier bietet eine Cyberversicherung Hilfe. Hiscox unterstützt dabei auch durch Assistance-Leistungen.

Cyberattacken in Form von Hackerangriffen sind das bekannteste Cyberrisiko mit den weitreichendsten Folgen. Sie stellen aber längst nicht das einzige Risiko dar. Auch die eigenen Mitarbeiter können durch Unwissen und unbedarftes Handeln schnell großen Schaden verursachen. Beispielsweise dann, wenn sie E-Mail-Anhänge arglos und ungeprüft öffnen und damit unabsichtlich einen Virus oder eine Ransomware ins Firmennetz holen. Ein weiteres, von vielen Unternehmen unterschätztes Risiko sind Mitarbeiter, die selbst einen Cyberangriff durchführen und ihr Wissen nutzen, um der Firma oder dem ehemaligen Arbeitgeber bewusst zu schaden. Denn ein Angestellter, der sich unfair behandelt fühlt oder seiner Meinung nach zu Unrecht entlassen wurde, kann mit seinem Insiderwissen in einem gezielten Racheakt erheblichen Schaden beim Arbeitgeber verursachen.

Langfristig geplanter Angriff führt zum Systemausfall

Welche Folgen ein solcher Angriff aus Rache für ein Unternehmen haben kann, zeigt das folgende reale Beispiel eines Kunden des Spezialversicherers Hiscox: Die Mitarbeiter des IT-Dienstleisters stellen an einem Montagmorgen den totalen Verlust der Handlungsfähigkeit in ihrem Rechenzentrum sowie an einem Bürostandort fest, von dem aus die Softwareentwicklung und die Administration vorangetrieben wird. Speicher und Back-ups wurden zerstört, der Server ist offline und ein Einloggen ins System für die Mitarbeiter nicht mehr möglich. Sämtliche Kundensysteme, die der Dienstleister betreibt, sind damit verloren und das Unternehmen ist nahezu vollständig arbeitsunfähig. Für die Kunden hat dies die Konsequenz, dass deren Webseiten und Online-Shops lahmgelegt sind, was einem Worst-Case-Szenario entspricht. Rettungs- und Wiederherstellungsversuche der unternehmenseigenen IT-Mitarbeiter sind nur in geringem Umfang möglich, da Administratorenzugänge gelöscht und Netzkomponenten funktionsuntüchtig sind.

IT-Forensiker spüren Einfallstor auf

Der Versicherungsnehmer wendet sich schnell an die IT-Krisenberater von Hiscox. Umgehend starten die Experten von Hiscox mit dem Krisenmanagement und leiten Sofortmaßnahmen wie die Sicherung verbleibender Datenspuren, den Wiederaufbau einer funktionsfähigen Umgebung und die Aufklärung des Vorfalls ein. Bei der Rekonstruktion der Vorgänge wird schnell deutlich, dass der Angreifer detailliertes Wissen über die IT-Umgebung hatte und sich geschickt und zielgerichtet im IT-System bewegte. Da der Täter zu diesem Zeitpunkt noch nicht identifiziert war, wurden besondere Vorsichtsmaßnahmen wie die Einführung des Vier-Augen-Prinzips bei wesentlichen IT-Eingriffen befolgt.

Die forensischen Ermittlungen zeigen, dass die Reihenfolge der Zerstörungsmaßnahmen exakt geplant war: Bereits sechs Monate vor dem Angriff wurde unautorisiert eine VPN-Einwahlberechtigung zu einem vorhandenen Dienstkonto hinzugefügt. Der Angreifer legte einige Tage vor dem Angriff neue Accounts mit unauffälligen Namen an und wies ihnen Administratorenrechte zu, was zunächst unentdeckt blieb. Zudem gelang der Zugriff auf einen Passwortmanager des IT-Teams. Der Angriff selbst wurde dann durch die Installation eines Administratoren-Tools sowie eines

Löschprogramms eingeleitet. Begleitend sperrte der Angreifer alle rechtmäßigen Administratorenkonten, änderte Passwörter und die Konfiguration von Netzkomponenten – alles Maßnahmen, die eine zügige Wiederinbetriebnahme des Systems erheblich beeinträchtigen.

Schnelle Hilfe für die Systemwiederherstellung

Mithilfe der IT-Krisendienstleister von Hiscox gelingt es bereits nach vier Tagen, die ersten kritischen Kundensysteme wieder in Betrieb zu nehmen. Parallel wird die Krisenkommunikation mit betroffenen Kunden durch PR-Berater begleitet. Nach einer Woche sind die Mitarbeiter des geschädigten Unternehmens wieder vollumfänglich arbeitsfähig und nach einem Monat ist ein Großteil der Kundensysteme wiederhergestellt. Der Fall macht deutlich, welche existenzbedrohende Gefahr von einem Innentäter ausgehen kann, und zeigt zugleich auch, wie wichtig professionelle Unterstützung im Ernstfall in Form einer speziellen Cyberversicherung ist.

Die Qualität einer Cyberversicherung lässt sich vor allem auch an den Präventions- und Assistance-Leistungen festmachen. Dazu zählt etwa die Erstellung eines Cyberkrisenplans, der Verantwortlichkeiten und Prozesse für den Ernstfall festhält. Zudem sollte ein kostenloses Cybertraining Bestandteil jedes Präventionsangebotes sein, um Mitarbeiter gegenüber Cybergefahren zu sensibilisieren und damit zentrale Risiken einzudämmen.

Hiscox analysiert dafür regelmäßig regulierte Schäden und arbeitet dieses Wissen in das Cybertraining ein. So lernen die Mitarbeiter der Versicherungskunden beispielsweise, warum sie einen gefundenen USB-Stick nicht einfach am PC anschließen sollten und woran sie verdächtige E-Mails oder Webseiten erkennen können. Sollte es dennoch zu einem Zwischenfall kommen, stellt eine Cyberpolice die sofortige und unbürokratische Hilfe durch IT-Krisenexperten sicher. Neben der Koordination des Krisenmanagements vor Ort unterstützt das Krisenteam auch die hauseigene IT bei der Aufklärung und analysiert das gehackte System. Die IT-Experten sind darauf spezialisiert, Beweise zu sichern,

Eindringlinge zu lokalisieren und zu isolieren, die IT des betroffenen Unternehmens zu bereinigen und schnellstmöglich den Regelbetrieb wiederherzustellen. Außerdem können Betriebe im Rahmen der Versicherung auch weitere Dienstleistungen in Anspruch nehmen: Bei Bedarf unterstützen spezialisierte Datenschutzanwälte und erfahrene PR-Berater, falls gegen Datenschutzvorschriften verstoßen wurde oder das öffentliche Image des Unternehmens durch die Cyberattacke Schaden genommen hat.

Hiscox leistet professionelle Unterstützung

Im Falle des Hiscox-Kunden beläuft sich die Schadenssumme auf rund 3 Mio. Euro. Die Betriebsunterbrechung mit mehr als 1,6 Mio. Euro ist dabei die größte Schadenposition, gefolgt von Aufwendungen für IT-Forensik und Datenwiederherstellung von in Summe 700.000 Euro. Die Schadensersatzforderungen (Vermögensschadenhaftpflicht) belaufen sich auf eine Höhe von gut einer halben Mio. Euro, hinzu kommen noch die Kosten für Krisen-PR und Rechtsanwälte.

Die Kosten für die genannten Assistance-Leistungen deckt die Cybereigenschadenversicherung im Rahmen der Cyberpolice. Falls durch den Cyberzwischenfall Kundendaten verloren gehen, kommt die Versicherung zusätzlich für die Benachrichtigung der Dateninhaber gemäß geltendem Datenschutzrecht auf. Auch Ertragsausfälle oder Mehrkosten, die einem Unternehmen durch eine Cyberattacke entstehen, sind abgesichert. Falls Dritte im Zuge eines Datenschutzverstößes Schaden genommen haben, erfüllt die Cyberversicherung berechnete Schadenersatzforderungen und wehrt unberechtigte Forderungen ab.

IT-Sicherheit und Datenschutz sind strategische Themen und sollten auf der Agenda jeder Geschäftsführung stehen. Die aktive, präventive Auseinandersetzung mit den Risiken, ob durch externe Hackerangriffe oder Gefahren aus den eigenen Reihen, und eine effektive Verteidigung in Form einer Cyberversicherung können im Schadenfall die Existenz sichern. ■

Die Qualität einer Cyberversicherung lässt sich vor allem auch an den Präventions- und Assistance-Leistungen festmachen. Dazu zählt etwa die Erstellung eines Cyberkrisenplans.



Von Ole Sieverding,
Underwriting Manager Cyber bei Hiscox



Assistance als Schlüssel zu digitalen Ökosystemen der Versicherungsnehmer

Wie werden Versicherer und Versicherungsvermittler Teil der individuellen, digitalen Welten der Verbraucher? Diese Frage müssen sich die Marktbeteiligten stellen, um sich nicht von Amazon & Co. ausbooten zu lassen. Assistance-Leistungen könnten hier die Lösung des Problems sein. Das hat sich das Assistance Barometer 2019 näher angesehen.

Digitale Lebensumwelten generieren serviceorientierte Ökosysteme als vom Verbraucher erwartete Marktplätze von Angebot und Nachfrage. Anbieter dieser digitalen Ökosysteme wie Amazon, Alibaba, Google, Facebook und Co. fokussieren die Bedarfs- und Bedürfniswelten durch innovative Strukturen und erzielen dadurch hohe Kundennähe, anerkannte Problemlösungskompetenz und wahrgenommene Servicefähigkeit. Diese neuen digitalen Ökosysteme könnten zum tatsächlichen Disruptor oder „Game Changer“ der traditionellen Finanzdienstleistungsindustrie werden, nachdem FinTechs und InsurTechs diese Veränderungen bis dato nur bedingt realisieren konnten. Insbesondere die Rolle der Versicherungswirtschaft muss sich im Umfeld digitaler Lebensumwelten verändern, womit die rein materielle Entschädigung im Schaden- oder Leistungsfall zum Randprodukt zugunsten serviceorientierter, prophylaktischer Problemlösungen wird.

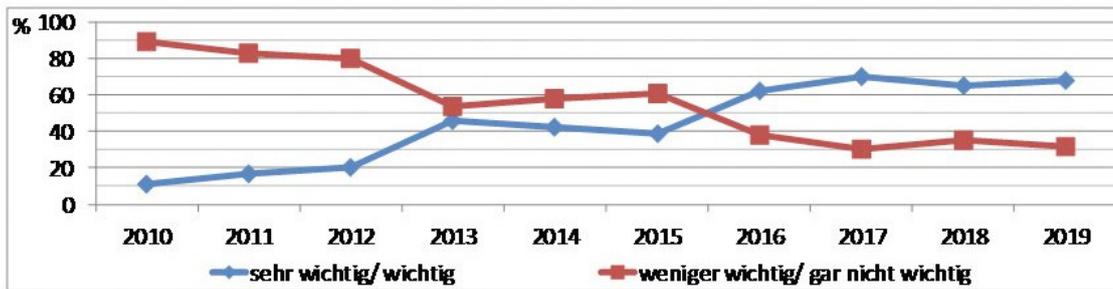
Die deutschlandweit seit zwölf Jahren unter privaten Haushalten, Versicherungsunternehmen und Versicherungsvermittlern repräsentativ durchgeführte Studie „Assistance Barometer“ zeigt aktuell die Bedeutung von Assistance- und Serviceelementen für die Ökosysteme der Versicherungsnehmer.

[Private Haushalte erwarten von Versicherern Serviceleistungen für ihre individuellen Ökosysteme](#)

Werden die deutschen Haushalte (502 Befragungsteilnehmer) zu Service- und Hilfsleistungen in konkreten Lebensbereichen befragt, zeigt sich schnell eine hohe Bedeutung der Assistance im konkret skizzierten Umfeld. Betrachtet man die konkrete Serviceerwartung gegenüber Versicherungsunternehmen, erkennt man weiterhin einen deutlichen Anstieg des Erwartungslevels (aktuell 68%)

»»»»» Von Prof. Dr. Matthias Müller-Reichart, Studiendekan, Kim Lea Bersch, Lehrstuhltutorin am Lehrstuhl für Risikomanagement der Wiesbaden Business School, und Daniel Haisch, Director Marketing und externe Kommunikation der Europ Assistance Versicherungs-AG

Serviceerwartung an Versicherungsunternehmen



Die Serviceerwartungen an Versicherer sind innerhalb der letzten Dekade enorm gestiegen.

Quelle: Assistance Barometer 2019

verglichen mit dem Mittelwert der vergangenen Jahre (41%). Innerhalb der letzten zehn Jahre hat sich somit der Serviceerwartungswert der Bevölkerung gegenüber Versicherungen von 11% auf aktuell 68% erhöht. Analog befinden sich die Bedarfswerte der einzelnen Assistance-Leistungen aus den Bereichen Kraftfahrt, Reise, Gesundheit, Senioren und Familie über die letzten zwölf Jahre auf einem konstant hohen Nachfragelevel zwischen 60 und 80%.

Mit 64% erachtet ein Großteil der Versicherungskunden einen persönlichen, rund um die Uhr erreichbaren Ansprechpartner der Versicherung als sehr wichtig oder wichtig, was in etwa dem bisherigen Durchschnittswert der Vorjahre entspricht. Hohen Wert legen 93% der Versicherungsnehmer konstant über die letzten zwölf Jahre auf die konkrete und sofortige Notfallhilfe bei Krankheit oder Unfall als Zusatzleistung zur reinen Schadendeckung. Ebenso ist 82% (plus 6 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr) der Verbraucher die Organisation von Reparaturmaßnahmen zur Beseitigung eines Sachschadens sehr wichtig oder wichtig.

Datenfreigabe für neue Services?

Die zunehmende digitale Vernetzung aller Lebensbereiche verändert Verhalten und Bedürfnisse der Versicherungsnehmer und kreiert neue Ökosysteme. Hieraus erwachsen neue Ansprüche an die Servicebereitschaft der Versicherungsunternehmen. Trotzdem wäre auch im aktuellen Assistance Barometer 2019 erneut nur eine Minderheit von 24% der Befragten (bisheriger Durchschnittswert 27%) zur Weitergabe von Daten über Bewegungs-, Fitness- und Medikamenteneinnahmegewohnheiten bereit, um Versicherungsunternehmen

präventive Leistungen bei Kranken-, Unfall- und Lebensversicherungen zu ermöglichen. Mit positiver Entwicklungstendenz würden dagegen 75% der Haushalte bei Notfällen oder der Suche von Hilfe im Alltag die Möglichkeit einer persönlichen Kontaktaufnahme mit der Versicherung als wichtig oder sehr wichtig bewerten. Angesichts einer Reduktion von 8 Prozentpunkten zum Vorjahr würden nur noch 53% der Haushalte Sachprämien oder Preisnachlässe der Lebens- oder Krankenversicherung bei nachgewiesener gesunder Lebensweise für sinnvoll erachten. 59% (Vorjahr 63%) würden Sachprämien oder Preisnachlässe der Kfz-Versicherung bei nachgewiesener vorsichtiger Fahrweise bevorzugen. Immerhin 42% der befragten Haushalte würden ihre Wohnung/ihr Haus technologisch vernetzen lassen, um Zugang zu einer technischen Beratungs- und Notfallhotline respektive einen Preisnachlass ihrer Gebäude- oder Hausratversicherung zu erhalten.

Beflügelt durch die zunehmende Digitalisierung in der Branche sowie den Erfolg der InsurTechs erfahren auch die Assistance-Apps eine zunehmend hohe Aufmerksamkeit der Bevölkerung. Eine Notruf-App (im Falle einer bedrohlichen Situation wird per Tastendruck ein Notruf ausgesandt) weist eine Zustimmung von 68% der Befragten auf und übersteigt damit den Mittelwert der bisherigen Jahre um 17 Prozentpunkte.

Auch die Arztfinder-App (über eine App werden Ärzte aller Fachrichtungen in der Nähe des aktuellen Aufenthaltsortes empfohlen) kann mit einer Zustimmung von 52% den bisherigen Mittelwert der Vorjahre um 9 Prozentpunkte übertreffen. Ebenfalls angestiegen, wenngleich auf einem niedrigeren Niveau, ist die Nachfrage nach reinen dienstleistungsorientierten Unterstützungs-Apps. So wird die Werkstattfinder-App (Kfz-Werkstätten in der Nähe des derzeitigen Aufenthaltsortes werden via App empfohlen) von 38% und die Handwerker-App (App empfiehlt Handwerksbetriebe in der Nähe) von 27% der Befragten nachgefragt. Neben Apps werden aber auch Smart-Speaker immer mehr zu „Ansprechpartnern für Dienstleistungen“. Im „Alexa- und Siri-Universum“ können Assistenten zur verlängerten Werkbank von Amazon und Co. werden – womit Versicherungsunternehmen als originäre Assistance-Anbieter ihren heute noch bestehenden komparativen Vorteil vollends verlieren würden. ▶

Neben Apps werden Smart-Speaker zu Ansprechpartnern für Dienstleistungen. Alexa und Siri könnten zu Assistenten werden und Versicherer würden als originäre Assistance-Anbieter ihre Vorteile verlieren.

Das Geschäftsmodell der Versicherungsunternehmen verkennt bisher die Chancen eines Serviceangebots im Ökosystem der Kunden

Diametral zu einer in der Bevölkerung wachsenden Service- nachfrage hat die Einschätzung der Versicherungswirtschaft über die Bedeutung der Assistance von ehemals 100% auf aktuell 78% abgenommen. Dieses Auseinanderdriften der Wahrnehmungen kann damit erklärt werden, dass Service

Obwohl Versicherungsunternehmen der Assistance für das Geschäftsmodell der Zukunft eine hohe Bedeutung beimessen, sind sich die Unternehmen über die ökonomische Effizienz weiterhin unsicher.

und Assistance sich seitens der Versicherungswirtschaft zum Grundnutzen des Geschäftsmodells entwickelt haben, womit die Branche den Zusatznutzeneffekt dieser Leistungen weniger anerkennt. Damit hat der Zustimmungswert der Branche weitere 6 Prozentpunkte zum Vorjahr verloren und ist auf dem niedrigsten Niveau aller Betrachtungsjahre angelangt. Demgegenüber wird die Bedeutung von Serviceleistungen für das Geschäftsmodell der Zukunft auch in der Versicherungswirtschaft antizipiert, vermuten doch immerhin 81% der befragten Versicherungsgesellschaften eine in der Zukunft zunehmende Bedeutung

der Assistance (hier wird der langjährige Mittelwert sogar um 11 Prozentpunkte übertroffen).

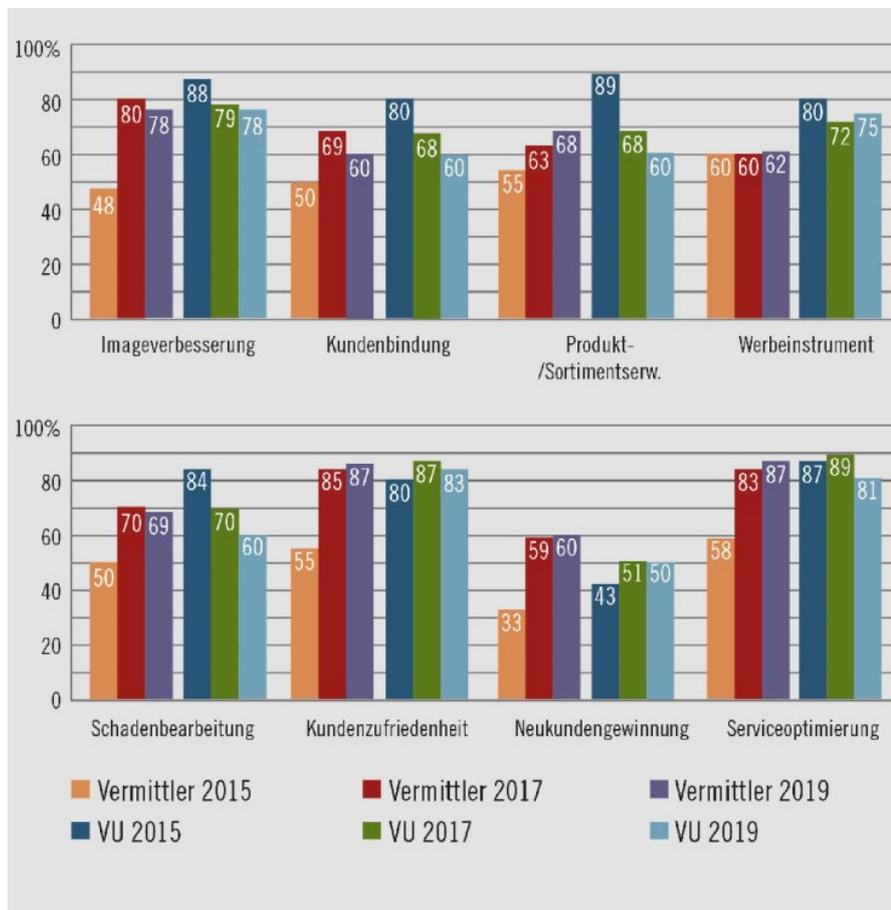
Obwohl der Assistance für das Geschäftsmodell der Zukunft eine hohe Bedeutung beigemessen wird, sind sich die Versicherungsunternehmen über ihre ökonomische Effizienz weiterhin unsicher. Nur eine knappe Mehrheit von 54% der befragten Versicherungsunternehmen (ein Rückgang von 16 Prozentpunkten verglichen mit dem langjährigen Mittelwert) zeigt sich davon überzeugt, dass Assistance-Offerten die Versicherungsproduktion gesteigert haben.

Diametral zu den Versicherungsunternehmen erkennen die deutschen Versicherungsvermittler eine zunehmende Bedeutung der Assistance für ihr Vertriebsmodell. In der links stehenden Abbildung erkennt man diesen gegenläufigen Prozess der Assistance-Bedeutung anhand einzelner verschiedener Bedeutungsattribute.

Versicherungsvermittler erkennen den Mehrwert der Assistance für ihre Beziehung zum Kunden

De facto weisen auch nur 77% aller 302 befragten Vermittler der Assistance eine hohe bis sehr hohe Bedeutung zu – allerdings liegt dieses Votum 11 Prozentpunkte über seinem bisherigen Durchschnittswert. Bedenkt man die Zustimmungquote im ersten Erhebungsjahr, als lediglich 48% der Vermittler Assistance als bedeutend oder sehr bedeutend für die Versicherungswirtschaft einschätzten, zeigt sich nach weiteren fünf Jahren ein Bedeutungszuwachs der Assistance von knapp 30 Prozentpunkten. Das aktuelle Assistance Barometer offenbart, dass für 65% der Vermittler Assistance eine Premiumleistung für anspruchsvolle Kunden darstellt – dieser Zustimmungsmittelwert lag in den Vorjahren nur bei 46%. Ebenso nutzen 81% der Vermittler Assistance zur Darstellung eines Zusatznutzens – auch dieser Wert hat sich gegenüber dem bisherigen Mittelwert um 22 Prozentpunkte gesteigert. Für gegenüber dem Vorjahr um 4 Prozentpunkte abnehmende 60% der Vermittler (Mittelwert der Vorjahre 43%) stellt die Assistance einen unverzichtbaren Bestandteil

Zustimmung zur Bedeutung von Assistance-Leistungen seitens Vermittlern/Versicherungsunternehmen (VU)



Die Assistance-Wirkung auf einige Parameter aus Sicht von VU und Vermittlern

Quelle: Assistance Barometer 2019

guter Versicherungsberatung dar und 71% der Vermittler (Mittelwert der Vorjahre 48%) nutzen Assistance als Unterscheidungsmerkmal zum Wettbewerb und bauen dergestalt durch Assistanceleistungen eine Unique Selling Proposition auf. Konsequenterweise nutzen 73% der Vermittler nach eigenen Aussagen Assistance-Produkte zur Erfüllung von Marktstandards und wollen auch auf diesem Wege den neuen Beratungsanforderungen der IDD gerecht werden.

Neue Dynamik: Assistance als Problemlöser im digitalen Ökosystem der Versicherungsnehmer

Im mittlerweile zwölften Jahr der deutschlandweiten Servicestudie „Assistance Barometer“ hat Assistance im digitalen Umfeld eine neue Dynamik gewonnen. Der „Problemlöser-Ansatz“ einer individualisierten, auf den Versicherungsnehmer zugeschnittenen Ser-

viceleistung entspricht der Erwartungshaltung einer digitalisierten Gesellschaft (sog. Servitization), womit Assistance und Service in den kommenden Jahren vermehrt zu „Game Changer“ werden. Einerseits werden Versicherungsgrundprodukte allein über die Preisschiene verkauft (hier werden Online- und Online-Plattformvertrieb dominieren), andererseits wird es eine zunehmende Zahl an Kunden mit geringerer Preis-, aber deutlich erhöhter Servicesensitivität geben. Diese „Assistance-Kunden“ werden persönlich beraten, indem ihnen ein „Service-Alignment“ individuell auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten wird. Hier besteht das Risiko, dass die „Amazons“ dieser Welt, die uns datenbezogen mittlerweile besser kennen als wir uns selbst, diese Schnittstelle gemeinsam mit Assistenten besetzen und den Versicherungsunternehmen nur noch das weniger profitable Angebot der Online-Grunddeckung überlassen. In dieser gefährlichen Konstellation wäre der personale Außendienst bis auf wenige spezialisierte Versicherungsangebote (komplexere Personenversicherung) außen vor.

Die komplette Studie „Assistance Barometer“ mit allen Angaben zu den Assistancefeldern Kfz, Reise, Gesundheit, Senioren, Familie ist bei der Europ Assistance Versicherungs-AG unter www.assistancebarometer.de bestellbar. ■

Anzeige

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

TAGESAKTUELL



»» AssCompact Newsletter

bringt die Neuigkeiten der Branche direkt auf Ihren Bildschirm.



»» www.asscompact.de

versorgt Sie mit aktuellen Meldungen, Terminen und Jobangeboten.



»» AssCompact TV

liefert Ihnen wertvolles Beratungs- und Spartenwissen durch Live-Begleitung verschiedener AssCompact Wissen-Veranstaltungen.

»» Nutzen Sie dieses praxisorientierte
Informationsangebot für Ihren Erfolg!

Sie finden uns auch bei:



AssCompact



Manchmal besser beraten mit der Grundfähigkeitsversicherung

Die Diskussion um alternative Produkte zur Arbeitskraftabsicherung reißt nicht ab. Bei den Versicherern und ihren Angeboten ist Bewegung zu spüren. Trotzdem sehen etliche Vermittler nach wie vor die private Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) als primären Lösungsansatz. Dabei wären manche Kunden mit der kostengünstigeren Grundfähigkeitsversicherung besser beraten, meint die NÜRNBERGER.

Das passende Produkt für die Absicherung der Arbeitskraft anzubieten, ist nicht immer einfach und kann Vermittler vor eine große Herausforderung stellen. Schließlich muss im Ernstfall, zum Beispiel bei einem Unfall oder längerer Krankheit, der Einkommensverlust kompensiert werden. Gerade Personen, die in ihrem Beruf Schichtdienst leisten, körperlich tätig oder häufig unterwegs sind, haben es oft schwer, das richtige, preisadäquate Produkt zu finden.

Die private BU ist für viele Vermittler die erste Wahl. Sie greift, wenn die Versicherten nicht mehr in der Lage sind, weiterhin ihren eigenen Beruf auszuüben – selbst wenn die Fähigkeit, in einem anderen Tätigkeitsbereich zu arbeiten, noch vorhanden ist. Soll jedoch lediglich der Ausfall der Arbeitskraft abgesichert werden, dann ist die Grundfähigkeitsversicherung eine interessante und vor allem kostengünstigere Alternative zur BU.

Das Produkt wurde für Personen entwickelt, die überwiegend körperlich arbeiten – in unterschiedlichen Branchen: zum

Beispiel Handwerk und Industrie, Handel, Gesundheit/Pflege/Soziales, Gastgewerbe/Gastronomie oder Fahrerberufe. Versicherungsschutz besteht bereits bei starker Beeinträchtigung oder Verlust einer der versicherten körperlichen oder geistigen Fähigkeiten sowie bei Pflegebedürftigkeit. Was genau in einer Grundfähigkeitsversicherung abgesichert ist, unterscheidet sich von Versicherer zu Versicherer. Meist sind essenzielle Fähigkeiten wie Sehen, Gehen oder Sprechen im Leistungskatalog enthalten. Darüber hinaus werden Aktivitäten wie Heben und Tragen, Knien und Bücken oder Greifen eingeschlossen. Organische Erkrankungen sind dann mit abgesichert, wenn dadurch auch eine der versicherten Grundfähigkeiten stark beeinträchtigt ist, zum Beispiel, wenn der Kunde infolge einer

schweren Lungenerkrankung nicht mehr Treppen steigen kann.

Besonderheiten in der Grundfähigkeitsversicherung

Viele in der Branche bieten verschiedene optionale, zielgruppenorientierte Bausteine zur Erweiterung des Versicherungsschutzes an. Sie kommen damit dem Wunsch der Vermittler und Kunden nach passgenauen Lösungen nach. So werden bei der NÜRNBERGER etwa mit dem Zusatzbaustein Fahrli-zenzverlust der Klasse C/D folgerichtig Berufskraftfahrer und Busfahrer angesprochen: Wird dem Kunden aus gesundheitlichen Gründen die Fahrli-zenz entzogen, erhält er die vereinbarte Grundfähigkeitsrente.

Mit dem Zusatzbaustein „volle Erwerbsminderung infolge psychischer Erkrankung“ kann der Kunde seinen Schutz bei Bedarf erweitern. Zudem bekommt er mit dem Einschluss der Zusatzversicherung „Krankheits-Schutz“ bei Diagnose einer schweren Erkrankung eine einmalige Kapitalzahlung. Versichert sind unter anderem Krebs, Herzinfarkt, Schlaganfall oder multiple Sklerose. Die finanzielle Zuwendung steht ihm zur freien Verfügung. Er kann damit beispielsweise eine Spezialtherapie finanzieren, die nicht von der Krankenkasse übernommen wird, eine Haushaltshilfe einstellen, einen wegen der Erkrankung erforderlichen Hausumbau stemmen oder sich einen langersehnten Reisetraum erfüllen.

Der preiswerte Beitrag einer Grundfähigkeitsversicherung gründet mitunter darauf, dass der Kunde kein Gesamtpaket kaufen muss – er bucht die von ihm gewünschten Leistungen einfach dazu. Außerdem können die Beiträge zur Grundfähigkeitsversicherung gemäß § 10 EStG als Vorsorgeaufwendungen steuerlich geltend gemacht werden. Die späteren Rentenleistungen sind lediglich mit dem Ertragsanteil zu versteuern.

Der Zugang zu einer Grundfähigkeitsversicherung wird bei vielen Versicherern durch verkürzte Gesundheitsfragen vereinfacht – zumindest bis zu gewissen jährlichen Grundfähigkeitsrenten. So bietet beispielsweise die NÜRNBERGER

den Abschluss mit verkürzten Gesundheitsfragen bis zu einer Rentenhöhe von 18.000 Euro im Jahr an.

Was Vermittler wissen sollten

Damit bereits im Grundtarif möglichst viele Grundfähigkeiten abgedeckt sind, ist ein umfangreicher Leitungskatalog wichtig. Vermittler sollten darauf achten, dass die Leistungsauslöser klar, verständlich und kundenfreundlich definiert sind. Oft können einzelne, dem Laien eher unbedeutende Formulierungen den Unterschied ausmachen. Ein Beispiel für eine kundenfreundliche und transparente Regelung findet sich in dem Bedingungsmerk der NÜRNBERGER. Als einziger Anbieter am Markt konkretisiert das Versicherungsunternehmen das Wiederaufrichten nach dem Knien oder Bücken. Der Kunde hat dadurch mehr Sicherheit im Leistungsfall.

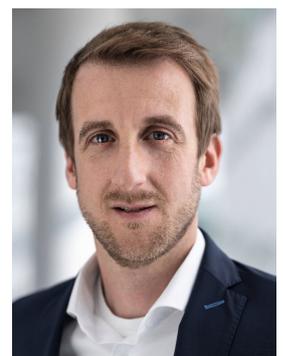
Bei der Tarifauswahl sollten Vermittler außerdem ein besonderes Augenmerk auf den Prognosezeitraum legen: Am Markt finden sich einige Tarife, bei denen die Fähigkeit mindestens zwölf Monate stark eingeschränkt bzw. verloren sein muss, ehe der Kunde seine vereinbarte Leistung in Form einer monatlichen Rente erhält. Mittlerweile gibt es jedoch auch Anbieter, die Tarife mit einem Prognosezeitraum von sechs Monaten führen, sodass der Kunde nicht erst nach zwölf Monaten eine Leistung erhält.

Eine hilfreiche Verkaufsunterstützung für Vermittler ist der Einkommensschutz-Navigator der NÜRNBERGER Versicherung. Als einziger Versicherer bietet sie Vermittlern demnächst kostenfrei ein neues unabhängiges Online-Tool an, das nach Kundenwunsch geeignete Absicherungsmöglichkeiten vorschlägt und Transparenz in die Produktvielfalt beim Einkommensschutz im deutschen Markt bringt. ■

Neuer „Einkommensschutz-Navigator“ der NÜRNBERGER

Ab Mai geht die NÜRNBERGER mit ihrem Einkommensschutz-Navigator, einer digitalen Orientierungshilfe für Vermittler, an den Start. Der Service verschafft Klarheit und Transparenz über Produktvielfalt und -details. Ein Fragenkatalog führt den Vermittler individuell nach Kundenwunsch durch die Beratung. Durch das Ab- und Anwählen von einzelnen Modulen findet der Vermittler unkompliziert den passenden Schutz für seine Kunden. Der Navigator ist neutral und stellt die Absicherungsmöglichkeiten im Einkommensschutz übersichtlich dar.

Von Dr. Michael Martin,
Leiter Produkt- und Marktmanagement Leben
bei der NÜRNBERGER Versicherung





Hängen (ge)lassen oder abheben?

Die Deutschen machen sich Sorgen um ihre Rente und ihren Lebensstandard im Alter. Und trotzdem bekommt die private Altersvorsorge keinen neuen Schwung.

Vorbei sind die Zeiten, in denen sich die Produkteinführungen der Versicherer im Bereich der privaten Altersvorsorge aneinander gedrängt haben. Das heißt nicht, dass es sie nicht mehr gibt, aber sie haben Seltenheitswert oder sind dann doch eher Ergänzungen zu bestehenden Modellen. Nach der Platzierung der sogenannten Neuen Klassik scheint die Produktpalette zusammen mit den fondsgebunden Rentenversicherungen und den Indexpolicen so weit vervollständigt zu sein, um den Niedrigzinsen etwas entgegenzusetzen. Laut GDV machten 2018 die neuen Garantimodelle rund 58% des Neugeschäfts aus. Die klassischen Lebensversicherungen verlieren weiter an Bedeutung, während Fondspolicen nicht so richtig aus den Puschen kommen. Sicherheit bleibt den Deutschen eben weiter wichtiger als die Rendite. Ganz ohne Kritik bleiben aber auch die neuen Modelle nicht. Viele Versicherungsvermittler und Verbraucherschützer sehen darin weitere Intransparenzen, mangelnde Vergleichbarkeiten und eine Komplexität, die die Kundenberatung alles andere als vereinfacht.

Insgesamt geht es also nicht so richtig voran. Weiter ist die intrinsische Motivation, privat vorzusorgen, bei den Deutschen unterrepräsentiert. Was die Lebensversicherung angeht, gibt es zwar die gute Botschaft, dass sie der Gesetzgeber trotz Verbraucherschutzkritik weiterhin als geeignetes Instrument der privaten Altersvorsorge ansieht. Im gleichen Atemzug jedoch wirft er bzw. zunächst das Bundesfinanzministerium in einem Gesetzentwurf einen Provisionsdeckel in den Ring.

Dann macht's doch selber

„Dann schaut doch, wie ihr selbst zu-rechtkommt“, schallt es wiederum aus dem Vermittlermarkt zurück. Denn wie soll das funktionieren: private Altersvorsorge fördern, private Altersvorsorgeberatung aber bremsen wollen?



© Jujuro Smokowski - stock.adobe.com

Mittlerweile wird sich immer mehr auf die Kostenfrage versteift. Aber, ob nun Provisionsdeckel oder nicht: Die Kosten werden weiter gesenkt werden müssen.

Das führt dann gleich weiter zur Riester-Rente, die von der Kostendebatte insbesondere betroffen ist. Die Kritik reißt nicht ab, eine Reform steht aber weiter aus. Ob sich da dann auch der Wunsch der Versicherer erfüllen wird, dass weitere Gruppen riesterförderfähig werden, wird sich erst noch zeigen müssen. Aber vielleicht können zumindest Erfolge erzielt werden hinsichtlich des steuerlich förderfähigen Höchstbetrags und dem Abbau bürokratischer Hürden beim Zulageverfahren.

Mehr Vielfalt, mehr Überblick

Private Altersvorsorge ist mehr als Lebensversicherung. Darauf will auch der Sonderthema-Interviewgast Johannes Vogel von der FDP hinaus. Er fordert deutlich mehr Vielfalt und kann auch der Idee von Friedrich Merz, Aktien in der Altersvorsorge förderfähig zu machen, etwas abgewinnen. Der Vorschlag hatte

im vergangenen Jahr zumindest die Debatte um die private Altersvorsorge beflügelt. Ob dies allerdings die Risikofreude der Deutschen erhöht hätte, bleibt der Fantasie überlassen. Realität dagegen ist erst einmal das Rentenpaket der Regierung, das ebenfalls im vergangenen Jahr beschlossen wurde und mit Experimenten solcher Art nichts am Hut hat.

Dennoch gibt es ja auch heute schon eine ganze Vielfalt an Altersvorsorgemöglichkeiten. Und Dynamik scheint jetzt in ein anderes Thema zu kommen. Das Bundesarbeits- und das Bundesfinanzministerium will die Einführung einer säulenübergreifenden Altersvorsorgeinformation vorantreiben. Auf einer Online-Plattform sollen Bürger trotz unterschiedlicher Träger ihre Ansprüche aus gesetzlicher, betrieblicher und privater Altersvorsorge einsehen und auch mithilfe einer Modellrechnung die erreichbaren Altersvorsorgeleistungen ausrechnen können. Diese Daten könnten dann auch Basis für eine weitergehende individuelle Beratung sein, um so mögliche finanzielle Lücken im Alter zu schließen. Im Herbst 2019 sollen die erforderlichen Rahmenbedingungen gesetzt sein – mit der Umsetzung wird es deutlich länger dauern.

Täglich in der Pflicht

Auf die Politik zu warten, so viel Zeit haben insbesondere unabhängige Vermittler nicht. Sie stehen ihren Kunden gegenüber täglich in der Pflicht. Und da stellt sich die Situation eben so dar, wie sie nun mal ist – inklusive Niedrigzinsen und Reformstau. Für die tägliche Praxis dienen da schon eher die Artikel und Interviews in diesem Sonderthema. ■

Zum BMF-Referentenentwurf

„Vor dem Hintergrund der demographischen Entwicklung wird die private Altersvorsorge in Zukunft ein zentraler Bestandteil der Vorsorge für das Alter sein. Daher motivieren wir seit Jahren die Bürgerinnen und Bürger, sich neben der gesetzlichen Altersvorsorge auch privat abzusichern. Ein sehr beliebtes Instrument ist dabei die private Lebensversicherung. Es ist eine besondere Herausforderung, dieses Produkt auch in einer Niedrigzinsphase attraktiv zu halten. Wir haben im Rahmen des LVRG bereits eine Reihe erfolgreicher Maßnahmen auf den Weg gebracht, um das System Lebensversicherung langfristig auf eine solide Grundlage zu stellen. [...] Der wesentliche Teil des Gesetzes zur Regulierung der Provisionshöhe von Lebensversicherungsverträgen schafft hingegen keinen substantiellen finanziellen oder wirtschaftlichen Mehrwert. [...] Der Entwurf belastet in der gegenwärtigen Ausgestaltung vielmehr die Verbraucherinnen und Verbraucher sowie die Industrie mit unnötigen direkten und indirekten Bürokratiekosten und schwächt die Altersvorsorge.“

**Antje Tillmann,
CDU/CSU-Bundestagsfraktion**

Sonderthema im Überblick

Altersvorsorge in Zahlen

Eine Rendite erzielen, die weit über der Verzinsung von Bundesanleihen liegt?

Die Frau, das unbekannte Wesen (in der Altersvorsorge)

„Wir wollen die private Vorsorge stärken und wünschen uns Mut zur Vielfalt“

Sieben Gründe, warum ETFs Bestandteil jeder Altersvorsorge sein sollten

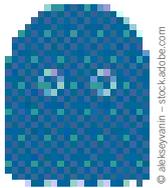
Das Thema Tod beflügelt Altersvorsorge

Altersvorsorge in Zahlen

Altersarmut bleibt die große Furcht der Deutschen. Viele Menschen sorgen nicht oder zu wenig für den Ruhestand vor und schieben das Thema Altersvorsorge auf die lange Bank. Zudem wird die eigene Lebenserwartung oftmals unterschätzt und damit auch die Anzahl der Jahre, in denen man Rente bezieht.

Schreckgespenst Rente

Laut einer OECD-Umfrage zählen für 51% der Deutschen Krankheit und Behinderung zu den drei Hauptrisiken, denen sie sich in den nächsten Jahren ausgesetzt sehen. Es folgen Kriminalität und Gewalt (47%) vor finanziellen Schwierigkeiten (43%). Auf finanzielle Schwierigkeiten (43%) folgt die Rente die Bundesbürger als eines der drei Hauptrisiken an. Wie die Studie zudem ergab, wären 45% der Deutschen dazu bereit, zusätzlich 2% ihres Einkommens als Steuer- oder Beitragszahlungen zu leisten, um damit Zugang zu besseren Rentenleistungen zu erhalten.



© akkroydmin - stock.adobe.com



© Eisenhans - stock.adobe.com

21.042.515

Rentner gab es zum Stichtag 01.07.2018 in Deutschland.

So lange leben die Deutschen

Laut Angaben des Statistischen Bundesamtes (Destatis) beträgt die Lebenserwartung für neugeborene Jungen 78 Jahre und 4 Monate, für neugeborene Mädchen 83 Jahre und 2 Monate (nach den Ergebnissen der aktuellen Sterbetafel 2015/2017).



78 Jahre 4 Monate



83 Jahre 2 Monate

© martialred - stock.adobe.com

65-jährige Männer haben eine noch verbleibende Lebenserwartung – die sogenannte fernere Lebenserwartung – von 17 Jahren und 10 Monaten. Für 65-jährige Frauen ergibt sich eine fernere Lebenserwartung von 21 Jahren.



17 Jahre 10 Monate



21 Jahre

© redkoala - stock.adobe.com



© tanawatpontchour - stock.adobe.com

1.441,35 Euro

erhielt ein Eckrentner in den alten Bundesländern zum 01.07.2018, der 45 Jahre lang ein Durchschnittsentgelt bezogen hat.



© blende40 - stock.adobe.com

21,8 Jahre

betrug die durchschnittliche Rentenbezugsdauer im Jahr 2017 bei Frauen. 17,9 Jahre waren es bei Männern.

Quelle: Deutsche Rentenversicherung

So trägt die Assekuranz zur Absicherung der Menschen im Alter bei:



© irina – stock.adobe.com

88,3 Millionen

Verträge bestanden bei Lebensversicherungsunternehmen, Pensionskassen und Pensionsfonds im Jahr 2017.



© irina – stock.adobe.com

Mit 42 Millionen

Verträgen haben die Rentenversicherungen eine große Bedeutung erlangt.



© irina – stock.adobe.com

90,7 Mrd. Euro

betragen die Beitragseinnahmen der Lebensversicherungen, Pensionskassen und Pensionsfonds im Jahr 2017.

Quelle: GDV: Die deutsche Lebensversicherung in Zahlen 2018

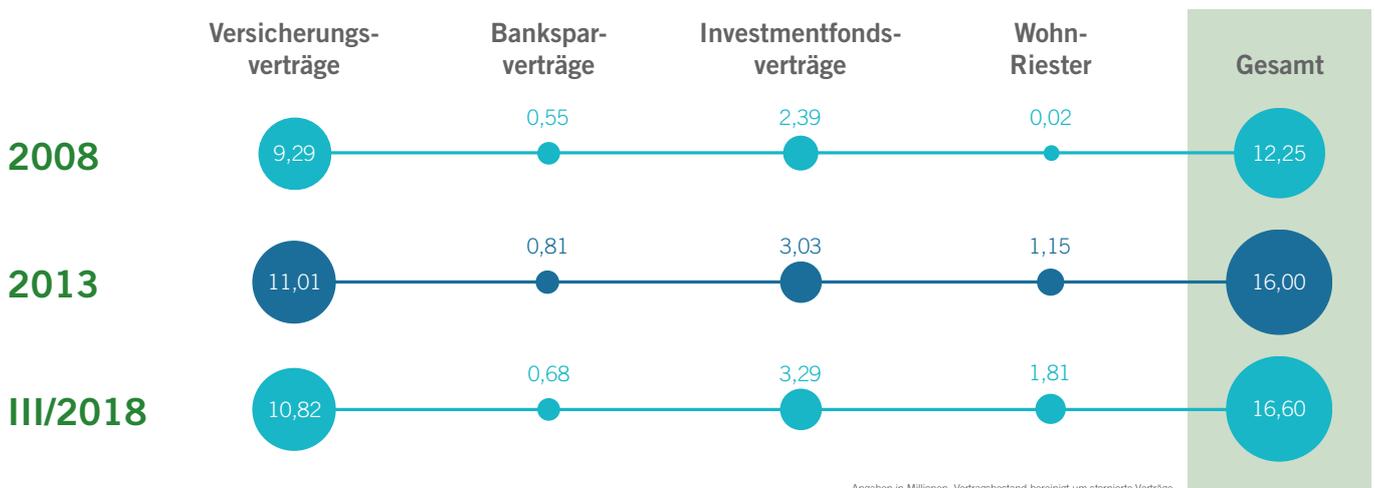
Nicht mehr wegzudenken: Indexpolizen

Laut einer Umfrage des Instituts für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) bieten drei von vier Vermittlern Indexpolizen aktiv zum Kauf an. Die Versicherer haben dementsprechend ihr Produktportfolio aufgestockt. Auch die Zahl der Anbieter hat sich in den vergangenen Jahren deutlich erhöht: 18 Lebensversicherer haben derzeit Indexpolizen im Portfolio. Doch aufgrund der Entwicklung des Dax fielen Renditegutschriften indexgebundener Rentenversicherungen im Jahr 2018 eher mager aus. Während Indexpolizen im Jahr 2017 noch 5% Rendite und mehr erzielten, gingen die Kunden 2018 meist leer aus.



© micromaniac86 – stock.adobe.com

Entwicklung der Riesterverträge



Die Zahl der Riester-Verträge hat sich insgesamt seit 2008 von 12,2 Millionen auf rund 16,5 Millionen Verträge im 3. Quartal 2018 erhöht. Der Anteil der Riester-Versicherungsverträge ging von 75,8% auf 65,2% zurück. Die Zahl der Wohn-Riester- und

Eigenheimrenten-Verträge nahm von 0,2% auf 10,8% stark zu. Der Anteil der Banksparr- und Investmentfondsvverträge blieb stabil. Der Anteil der ruhend gestellten Verträge (keine Beitragsleistung im Berichtszeitraum) beträgt etwa ein Fünftel.

Quelle: Bundesministerium für Arbeit und Soziales



Eine Rendite erzielen, die weit über der Verzinsung von Bundesanleihen liegt?

Die Allianz Leben gehört zu den beliebtesten Altersvorsorge-Anbietern. Der Marktführer kann aufgrund seiner verfügbaren Investitionsmittel sehr langfristig, nachhaltig, renditestark und alternativ investieren. Das Kapitalanlagekonzept ist damit auch ein Attraktivitätsfaktor für die Versicherungsnehmer.

Viele Kunden wissen, dass sie bei der Kapitalanlage nicht alles auf eine Karte setzen sollten. Doch welche Anlagen sind die besten? Wann muss man aus einer Asset-Klasse aussteigen? Welche politischen Entwicklungen wirken sich womöglich negativ aus? Vor den gleichen Herausforderungen stehen auch große institutionelle Kapitalanleger. Allerdings haben diese ein Netzwerk und Zugang zu Anlageklassen, die Privatanlegern nicht zur Verfügung stehen, und können ganz anders mit Schwankungen an den Kapitalmärkten umgehen. Diese Expertise und diese Möglichkeiten sind enorm wichtig, denn die Problemstellungen verlieren auch im Jahr 2019 nicht an Komplexität. Der Handelskonflikt zwischen den USA und China, die Krise in Venezuela und das scheinbar endlose Ringen um den Brexit prägten die ersten Monate des Jahres. Solche Entwicklungen sorgen für Unruhe an den Kapitalmärkten und verunsichern die Kunden. Gerade dann zeigt sich, wie wichtig es ist, bei der Kapitalanlage auf Experten zu vertrauen, die diese Herausforderungen meistern, ohne den Blick für langfristige Entwicklungen zu verlieren.

Kapitalanlage über Jahrzehnte für die Altersvorsorge

Allianz Leben kann so langfristig investieren wie kaum ein anderer institutioneller Anleger. Im Gegensatz zu anderen institutionellen Anlegern ist sie auch in der Finanzierung nicht von den Kapitalmärkten abhängig und muss sich dort nicht refinanzieren. Das Kapital, das Allianz Leben im Auftrag der Kunden investiert, legen Millionen von Kunden so über Jahrzehnte für ihre Altersvorsorge an. Daraus ergeben sich sehr stabile Ein- und Auszahlungsmuster, die sich sehr gut planen lassen. Die Allianz kann deshalb in Anlageklassen investieren, die strukturell höhere Renditen versprechen, wenn ein Investor sich langfristig bindet. Das ist gerade im anhaltenden Niedrigzinsumfeld ein Vorteil. Ein Infrastrukturinvestment wie eine kommunale Wasserversorgung oder eine Autobahn tätigt man nicht für ein paar wenige Jahre; die Laufzeit einer solchen Investition beträgt mehrere Jahrzehnte. Refinanziert eine Projektgesellschaft zum Beispiel eine Autobahn, ist sie in der Regel an einer langfristigen Kreditaufnahme interessiert. Da passt es gut, wenn das Geld von der Allianz für 30 oder gar 40 Jahre

bereitgestellt werden kann, so wie in den USA und Frankreich geschehen. Auch andere Infrastrukturinvestitionen bauen auf einer Geschäftsbeziehung, die langfristig angelegt ist: Parkuhrlizenzen, die die Allianz für Chicago erworben hat, haben beispielsweise eine Laufzeit von 75 Jahren.

Investition in alternative Anlagen

Allianz Leben verwaltet insgesamt 250 Mrd. Euro. In den kommenden Jahren werden die Investitionen in alternative Anlagen weiter ausgebaut. Mittelfristig lautet das Ziel, rund 90 Mrd. Euro in alternative Anlagen zu investieren. Damit fließt perspektivisch jeder dritte Euro, den Kunden der Allianz anvertrauen, in diese Anlageklassen. Kunden erleben so, dass ihr Kapital einen wichtigen Beitrag in der Finanzierung der Energiewende und im Erhalt und Ausbau von Infrastruktur leistet. Sie können zudem sicher sein, dass die Gelder nachhaltig, also unter Berücksichtigung ökologischer und sozialer Kriterien angelegt werden.

Mit der Altersvorsorge erhalten Bestands- und Neukunden so Zugang zu Anlagen wie Infrastrukturinvestments, erneuerbaren Energien oder weltweiten Immobilien, in die sie privat nicht investieren können. Das eröffnet den Kunden die Chance auf eine Rendite, die weit über der von Bundesanleihen liegt. Gleichzeitig weisen diese Investments eine hohe Sicherheit hinsichtlich der Stabilität der künftigen Cashflows auf. Und das passt dann perfekt zum

Geschäftsmodell der Allianz Leben und dem Wunsch der Kunden nach einem verlässlichen Vermögensaufbau mit attraktiver Verzinsung.

Allianz Leben investiert täglich 200 Mio. Euro

Allianz Leben ist Europas finanzstärkster Lebensversicherer. Und als solcher steht für das Unternehmen an erster Stelle, dass es seine langfristigen Leistungsversprechen gegenüber den Kunden erfüllen kann. Dank ihrer Finanzstärke kann Allianz Leben selbst bei einem dauerhaften Zinsniveau von 0% alle Garantien vollständig bedienen und ist gleichzeitig in der Lage, mit Investitionen in alternative Anlagen sowie in Aktien attraktive Renditen zu erzielen. Denn gerade Aktien bieten trotz der kurzfristigen Volatilität langfristig sehr gute Renditechancen. Derzeit sind rund 10% der Gelder der Allianz in Aktien investiert und dieser Prozentsatz soll weiter gesteigert werden. Der Anteil der Pfandbriefe soll dagegen in den kommenden Jahren weiter reduziert werden.

Die Allianz Gruppe verfügt über sehr erfolgreiche Asset-Manager, die international arbeiten und großes Expertenwissen haben. Dieses umfassende Know-how in der Kapitalanlage ermöglicht es, komplexe Investments einzuschätzen und Zugang zu attraktiven Anlagemöglichkeiten rund um den Globus zu erhalten – nur wenige Großanleger können hohe dreistellige Millionenbeträge in einzelne Großprojekte investieren. Allianz Leben investiert täglich 200 Mio. Euro in die unterschiedlichsten Asset-Klassen.

Anlage stützt nachhaltige Ziele

Betrachtet man die Entwicklung der Kapitalmärkte über mehrere Jahrzehnte hinweg, sind die Herausforderungen, die sich durch die aktuellen politischen Entwicklungen ergeben, nicht ungewöhnlich und nur ein Faktor bei der Einschätzung des Potenzials von Investments. Ein weiterer wichtiger Faktor für einen Langfristinvestor ist die Nachhaltigkeit von Investitionen. Daher fließen bei Allianz Leben Kriterien der ökologischen Nachhaltigkeit, soziale Aspekte sowie Fragen der guten Unternehmensführung (Governance) in die Beurteilung ein.

Ausgewählte Investmentbeispiele rund um die Welt



Bei der Allianz Leben fließen Kriterien der ökologischen Nachhaltigkeit, soziale Aspekte sowie Fragen der guten Unternehmensführung in die Beurteilung von Investments ein. Quelle: Allianz

Die Allianz treibt damit auch den Wandel in Richtung einer nachhaltigen Zukunft bewusst voran. Der Schutz von Menschen und Unternehmen vor Risiken ist schließlich elementarer Bestandteil des Geschäftsmodells eines Versicherers. Globale Herausforderungen wie Klimawandel und wirtschaftliche Unsicherheit betreffen sowohl die Kunden als auch die Versicherer. Deshalb hat sich die Allianz verpflichtet, eine kohlenstoffarme Wirtschaft zu ermöglichen und die soziale Integration gefährdeter Familien und Jugendlicher zu fördern.

Der Kern der Strategie ist dabei, mit Unternehmen, deren Nachhaltigkeitskriterien nicht den Erwartungen entsprechen, in den Dialog zu gehen. Die Veränderungen, die so bewirkt werden, sorgen dafür, dass die Investments nachhaltig aufgestellt sind. Funktioniert das nicht, trennt sich Allianz Leben auch von Anlagen. Bei den meisten Unternehmen bewirkt aber schon der Dialog positive Veränderungen.

So trägt das Kapitalanlagekonzept dazu bei, Kunden auch in Zukunft das zu bestätigen, was sie seit Jahrzehnten erleben: Die Lebensversicherung lohnt sich. ■



Von Andreas Lindner, **Chefanleger der Allianz Lebensversicherungs-AG**

Altersvorsorge die notwendigen Renditen und damit ausreichende Rentenhöhen zu erzielen, muss man den Staat und die Kapitalmärkte an seiner Vorsorge beteiligen. Wenn dann noch ein kostengünstiger Vertrag das ganze abrundet, funktioniert Altersvorsorge auch bei niedrigen Zinsen.

Vorteile der Riester-Rente

Die Riester-Rente punktet besonders, da die Grundzulage durch das BRSG im Jahr 2018 noch einmal deutlich auf 175 Euro p. a. erhöht wurde und bei den meisten Familien mittlerweile die Kinderzulage in Höhe von 300 Euro pro Kind zu Buche schlägt.

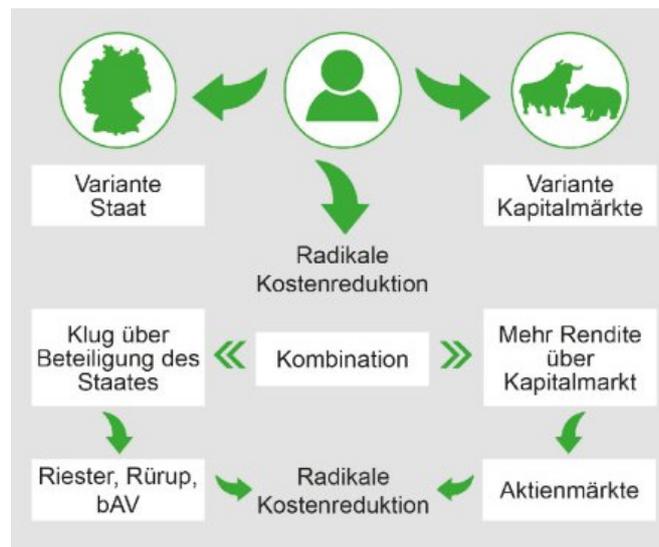
Wenn die Frau entgeltlich arbeitet, sollten immer auch die Möglichkeiten einer Betriebsrente aufgezeigt werden. Durch den mittlerweile verpflichtenden Arbeitgeberzuschuss sind in dieser Vorsorgeform ganz hervorragende Möglichkeiten gegeben, die Versorgungslücke im Alter auszugleichen.

Die Basisrente – oder „Baby-Ausgleichs-Rente“

Obwohl schon 2005 eingeführt, bleibt die Basisrente noch weit hinter ihren Möglichkeiten zurück. Dabei ist sie ein ideales Instrument, die niedrige gesetzliche Rente der Ehefrau auf ein höheres Niveau zu heben. Gerade wenn die Ehefrau aufgrund der Geburt des Kindes beruflich temporär zurücktritt, kann die Basisrente der ideale Ausgleich sein. Technisch und steuerlich verhält sie sich wie die gesetzliche Rente. Die Beiträge zur Basisrente können als Sonderausgaben geltend gemacht werden und mindern damit das zu versteuernde Einkommen des Ehepaars. Im Jahr 2019 sind 88% der Beiträge steuerlich anzusetzen. Im Falle einer Scheidung sorgt der interne Versorgungsausgleich für eine Teilung der Rentenleistung.

Eine Basisrente kann im Gegensatz zur Riester-Rente und der betrieblichen Altersvorsorge grundsätzlich jeder abschließen. Allerdings – und das muss man auch ganz deutlich sagen – ist die Basisrente nicht für jedermann geeignet. Pauschal gesagt hat die Basisrente für jeden Sinn, der einen Grenzsteuersatz über 35% hat. Bei einer alleinstehenden Frau ist dies mit einem

Rente für Frauen: Staat und Kapitalmärkte beteiligen



Damit sich die Altersvorsorge auch lohnt, sollten alle Förder- und Renditemöglichkeiten von Staat und Kapitalmärkten einbezogen werden.

Quelle: IVFP

Einkommen von 40.000 Euro p. a. erreicht. An dieser Stelle sollte man endgültig mit dem Gerücht aufräumen, die Basisrente sei lediglich für Selbstständige sinnvoll. Ob Selbstständiger, Angestellter oder sogar Rentner in den ersten Rentenjahre – jeder kann mit der Basisrente renditestark seine Altersbezüge ergänzen.

Das Fazit für jede Vorsorgeberatung

Viele Frauen leiden aufgrund ihrer unterbrochenen Erwerbsbiografien unter geringen Rentenansprüchen. Diese Situation gilt es in Vorsorgeberatungen aufzugreifen und die renditestärksten Vorsorgemöglichkeiten darzustellen. Die gesetzliche Rente sollte vor allem durch Produkte mit einer Leibrente aufge bessert werden. Neben der Riester-Rente und der betrieblichen Altersvorsorge sollte im Vergleich die Basisrente nicht fehlen. Kombiniert man diese Förderung noch mit den Kapitalmärkten, kann die Versorgungslücke trotz langfristig niedriger Zinsen gedeckt werden. ■



Von Frank Nobis,
Geschäftsführer der Institut für Vorsorge
und Finanzplanung GmbH

„Wir wollen die private Vorsorge stärken und wünschen uns Mut zur Vielfalt“

Interview mit Johannes Vogel, rentenpolitischer Sprecher der FDP-Bundestagsfraktion

Die FDP kritisiert das Rentenpaket der Großen Koalition und hat mit der Basis-Rente ein eigenes Modell vorgelegt. Gleichmaßen spricht sich der rentenpolitische Sprecher der FDP-Bundestagsfraktion, Johannes Vogel, für die Stärkung der privaten Altersvorsorge, Nutzung digitaler Tools und eine vielfältigere Vorsorge aus.

Die Gefahr, das künftige Rentner in die Altersarmut rutschen könnten, besteht. Was könnte dieses Szenario verhindern?

Altersarmut ist eines der Probleme, mit denen sich die Große Koalition zu wenig oder mit falschen Maßnahmen beschäftigt. Ein Beispiel: Das Rentenpaket aus dem letzten Jahr war milliardenerschwer und bedeutet große finanzielle Lasten für die jüngere Generation. Aber rund 90% der Ausgaben helfen nicht einmal zielgenau gegen Altersarmut. Und das muss sich ändern. Deshalb haben wir unser Modell der Basis-Rente vorgelegt. Wer sein Leben lang gearbeitet und vorgesorgt hat, der muss am Ende immer mehr erhalten als die Grundsicherung. Und das stellen wir mit unserem Modell durch einen Freibetrag für Ansprüche aus gesetzlicher und privater Vorsorge sicher. Während Hubertus Heil seit Wochen mit seiner Grundrente, durch die das Geld schlicht mit der Gießkanne ausgegeben würde, für Streit in der Koalition sorgt, liegt unser Vorschlag bereits dem Bundestag vor. Wir wollen eine faire, zielgenaue und finanzierbare Lösung zur Verhinderung von Altersarmut.

Aktuell scheint sich alles an der Bedürftigkeitsprüfung zu reiben. Die SPD will bei der von ihr entworfenen Grundrente keine Prüfung. Die CDU spricht sich dafür aus, die FDP auch. Geht es dabei vor allem um die Frage der Fairness?

Selbstverständlich geht es dabei im besonderen Maße um Fairness. Denn die Politik sollte maßvoll mit dem Geld der Bürgerinnen und Bürger umgehen. Dazu gehört auch ein zielgenauer Einsatz, weshalb eine solche sozialstaatliche Leistung ohne Bedürftigkeitsprüfung völlig ungerecht wäre, weil dann auch sehr gut versorgte Menschen die Grundrente erhalten würden. Und genau das macht den Vorschlag auch so teuer. Ich bin davon überzeugt, dass eine Bedürftigkeitsprüfung einerseits fair und andererseits auch zumutbar ist. Wir alle legen unser Einkommen ohnehin einmal im Jahr bei der Steuererklärung offen.

„Ich bin davon überzeugt, dass eine Bedürftigkeitsprüfung einerseits fair und andererseits auch zumutbar ist. Wir alle legen unser Einkommen ohnehin einmal im Jahr bei der Steuererklärung offen.“

Generell lehnen Sie wie schon angedeutet das beschlossene Rentenpaket der GroKo ab. Zu teuer?

Das Rentenpaket ist einerseits extrem teuer und andererseits hilft es, wie schon angesprochen, kaum gegen Altersarmut. Die Einigung auf dieses Rentenpaket ist daher unübersehbar eine Einigung zu Lasten Dritter: der Steuer- und Beitragszahler in der Mitte unserer Gesellschaft, insbesondere der jüngeren Generation. Aber auch die inhaltlichen Maßnahmen sind in der Sache falsch. Bei der sogenannten doppelten Haltelinie handelt es sich in Wahrheit um eine Manipulation der Rentenformel. Der Nachhaltigkeitsfaktor, der von der SPD eingeführt wurde, um die Lasten des demografischen Wandels fair über die Generationen zu verteilen, soll in seiner Wirkung aufgehoben werden. Dabei sind die Renten in den vergangenen Jahren gestiegen und das würden sie auch künftig – nur etwas weniger stark als die Löhne. Der Eingriff der Großen Koalition würde spätestens bei Renteneintritt der ersten Babyboomer im nächsten Jahrzehnt zu stetig steigenden Mehrausgaben führen. Experten schätzen diese 2035 auf über 80 Mrd. Euro pro Jahr. Zur Finanzierung werden zukünftige Generationen zur Kasse gebeten werden.

Auch die sogenannte Ausweitung versicherungsfremder Leistungen ist zu kritisieren. Schon die Mütterrente I aus 2014 hatte zusätzliche Ausgaben von rund 7 Mrd. Euro pro Jahr zur Folge. Die Mehrausgaben der Mütterrente II werden sich auf jährlich 3,7 Mrd. Euro belaufen. Dabei hat das SPD-geführte Bundesarbeitsministerium inzwischen selbst zugegeben, dass diese Maßnahme gar nicht der Verhinderung von Altersarmut dient. Zudem bleiben Ungleichbehandlungen weiter bestehen, weil nur ein halber Rentenpunkt allen Müttern zugute kommt. Wenn Union und SPD eine

48 AssCompact | Mai 2019

solche Zusatzleistung wollen, müssten sie zumindest eine vollständige und dauerhafte Finanzierung aus Steuermitteln sicherstellen. Das passiert aber nicht.

Ordnungspolitisch konnte man sich somit einmal mehr bei diesem Rentenpaket nicht auf die Union verlassen. Denn sie hat mitgewirkt, die Stabilisierungspolitik der 2000er Jahre rückabzuwickeln. Das ist fatal!

Wie würde Ihre Rentenpolitik aussehen? Und können Sie dabei der Idee von Friedrich Merz, Altersvorsorge mit Aktien zu fördern, etwas abgewinnen?

Unsere Rentenpolitik ist modern und zukunftssicher. Vier ganz konkrete Ideen:

Erstens: Warum entscheiden noch immer Politiker, wann die Menschen in Rente gehen? Das ist nicht mehr zeitgemäß, das kann jeder am besten selbst entscheiden. Wir brauchen ein flexibles Renteneintrittsalter.

Zweitens: Wir müssen die private Altersvorsorge stärken und besser machen. Dazu gehören natürlich auch Aktien als Anlageform, das ist gerade über einen langen Zeitraum sehr risikoarm.

Drittens: Wir sollten im Sinne eines Baukastenprinzips neu denken: Lebensläufe werden vielfältiger, unser Rentensystem muss daher auch zu Zickzack-Lebensläufen passen. Heute kann man etwa beim Wechsel zwischen Anstellung und Selbstständigkeit nicht einmal die staatliche Förderung der Altersvorsorge mitnehmen.

Viertens: Wir müssen endlich etwas gegen Altersarmut tun. Unser Modell der Basis-Rente liegt vor.

Welche weiteren Vorschläge haben Sie für die private Altersvorsorge? Einige Versicherungsprodukte geraten ja auch stetig in die Kritik von Politikern und Verbraucherschützern.

Wir wollen die private Vorsorge stärken und wünschen uns dabei einen Mut zur Vielfalt. Etwa durch mehr Verbraucherfreundlichkeit, der gleichberechtigten Förderung aller Erwerbsformen und indem wir das Ganze auch durch Nutzung



Johannes Vogel hat verschiedene Ideen für eine moderne und zukunftssichere Rentenpolitik.

digitaler Tools einfacher machen. Zudem sollten in allen Formen der geförderten Altersvorsorge auch langfristige Investitionen in Aktien breiter möglich sein – denn die Aktienquote in der Altersvorsorge und damit die Teilhabe an den Chancen von Digitalisierung und Globalisierung ist bei uns im internationalen Vergleich besorgniserregend niedrig. Ebenso müssen wir es gerade jungen Familien erleichtern, aufzusteigen und Eigentum zu erwerben, denn auch das mietfreie Wohnen ist ein Teil der Altersvorsorge. Die Freien Demokraten in Nordrhein-Westfalen streben diesbezüglich über eine Bundesratsinitiative einen Freibetrag bei der Grunderwerbsteuer an. So würden wir neben einer besseren und vielfältigeren Altersvorsorge auch die generellen Möglichkeiten verbessern, sich etwas aufzubauen.

„Wir wollen die private Vorsorge stärken und wünschen uns dabei einen Mut zur Vielfalt. Etwa durch mehr Verbraucherfreundlichkeit, der gleichberechtigten Förderung aller Erwerbsformen und durch die Nutzung digitaler Tools.“

Die Skepsis gilt nicht nur den Produkten, sondern auch ungebundenen Vermittlern. Es wird über einen Provisionsdeckel in der Lebensversicherung gesprochen. Das wäre auch ein Signal gegen die private Altersvorsorge, oder?

Leider ja. Deshalb sind wir dagegen.

Hätten Sie auch einen Appell an die privaten Anbieter und auch an die ungebundenen Vermittler, insbesondere Versicherungsmakler?

Appelle sind, glaube ich, nicht nötig. Ich glaube, dass die große Mehrheit ihrem Beruf gewissenhaft und redlich nachgeht und bei der Beratung Ehrlichkeit und Transparenz die zentrale Rolle spielen. Daran müssen sich aber alle ohne Ausnahme orientieren. Ebenso muss sich aber auch der Gesetzgeber um einen ausbalancierten und fairen Rahmen kümmern. ■



Sieben Gründe, warum ETFs Bestandteil jeder Altersvorsorge sein sollten

ETFs, also börsengehandelte Fonds, sind derzeit in aller Munde – und das vollkommen zu Recht: Als günstige und einfache Kapitalanlage werden sie nicht nur von unabhängigen Experten als wichtiger Baustein der Altersvorsorge empfohlen, sondern bieten auch für Vermittler attraktive Vorteile. Welche das sind, erklärt die LV 1871.

Ihr Nischendasein haben ETFs schon lange verlassen. Doch oft werden sie nur mit günstigen Kosten in Verbindung gebracht. Dabei bieten sie vielfältige Pluspunkte. Sieben davon stellt die LV 1871 in den Vordergrund.

#1: Weil das Sparbuch keine Option mehr ist

In Zeiten der Niedrigzinspolitik und einer stabilen Inflationsrate von rund 2% haben klassische Policen und das bei den Deutschen so beliebte Sparbuch als profitable Geldanlage ausgedient. Stattdessen empfiehlt sich – gerade im Bereich der Altersvorsorge – eine Investition in Investmentfonds. Sie stellen momentan eine der wenigen Möglichkeiten dar, wirksam und langfristig Vermögen aufzubauen. ETFs lohnen sich insbesondere im Rahmen von fondsgebundenen Versicherungen, da sie einfach und flexibel als Kapitalanlage eingebunden werden können.

ETFs lohnen sich insbesondere im Rahmen von fondsgebundenen Versicherungen, da sie einfach und flexibel als Kapitalanlage eingebunden werden können.

momentan eine der wenigen Möglichkeiten dar, wirksam und langfristig Vermögen aufzubauen. ETFs lohnen sich insbesondere im Rahmen von fondsgebundenen Versicherungen, da sie einfach und flexibel als Kapitalanlage eingebunden werden können.

#2: Weil sie breit diversifiziert sind

Ein weiterer Pluspunkt von ETFs: Sie sind breit diversifiziert. Das bedeutet, sie enthalten deutlich mehr Titel als traditionelle Fonds, die sich meist in einer Größenordnung von ca. 100 Titeln bewegen. ETFs beinhalten – je nach gewähltem Index – bis zu 3.000 Titel, zum Beispiel in den bei Anlegern beliebten Indices MSCI World oder FTSE All-World. Diese breite Streuung mindert das Anlagerisiko und ist deshalb bei Kunden beliebt. Das spiegelt sich auch in den Portfolios der Versicherer. Die LV 1871 bietet den Kunden jetzt schon rund 30 indexnahe Fonds.

#3: Weil sie langfristig und zuverlässig profitabel sind

Gerade beim Thema Altersvorsorge gilt: Langfristiger Vermögensaufbau heißt

investieren, nicht spekulieren. Dieses Prinzip bilden Indexfonds ab. Bei der Investition in ETFs geht es nicht darum, Einzeltitel zu kaufen und dann auf kurzfristige Erträge zu hoffen. Ganz im Gegenteil liegt der Fokus hier auf dem langfristigen Ertrag: Anders als bei klassischen Aktienkäufen geht es nicht darum, den Markt zu schlagen, sondern den Markt abzubilden. Natürlich können die Kurse auch bei einem Indexfonds steigen und fallen. Werden sie jedoch als langfristiges Investment gedacht, erzielen sie im Schnitt dennoch eine weitaus höhere Rendite als klassische Anlageformen und sind eine Form des Vermögensaufbaus, mit dem der Kunde seine Sparziele langfristig und zuverlässig erreichen kann.

#4: Weil sie einen flexiblen Portfolioaufbau ermöglichen

Hat sich ein Anleger für die Investition in ETFs entschieden, stehen ihm vielfältige Möglichkeiten offen: Beinahe jeder Bereich bietet ein breites Portfolio an kostengünstigen ETFs. Wer nur Aktien deutscher Unternehmen möchte, investiert beispielsweise in einen ETF, der den Dax abdeckt. Der Vorteil: Er muss keine entsprechenden Einzeltitel kaufen und setzt sich somit auch nicht dem Risiko von Wertverlusten eines einzelnen Unternehmens aus. Der versierte Vermittler findet in jeder Anlageklasse ETFs, die den Vorstellungen eines Kunden entsprechen, und kann ein entsprechendes Portfolio einfach und kostengünstig zusammenstellen.

#5: Weil sie vergleichsweise günstig sind

Bleiben wir beim Thema Kosten: Im Vergleich zu klassischen Anlagemodellen und traditionellen Fonds sind ETFs sehr kostengünstig und schlagen im Vergleich nur mit einem Bruchteil der Kosten zu Buche. Das ist gerade bei langfristigen Investments auf Kundenseite ein wichtiger Faktor. Schließlich kann niemand die Entwicklung der Aktienkurse oder das Management der Fonds beeinflussen, die Kosten hingegen schon. Umso wichtiger ist es, dass Vermittler die Kosten einer Geldanlage vorab ermitteln, transparent darstellen und bei der Auswahl des jeweiligen Produkts berücksichtigen.

#6: Weil Investitionen in ETFs selbst von Finanzexperten empfohlen werden

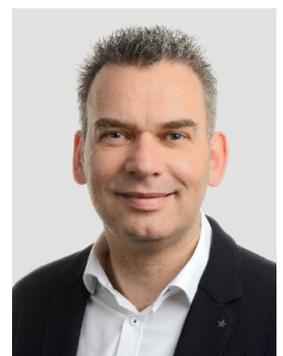
Der Erfolg von ETFs ist wissenschaftlich belegt: Unzählige unabhängige Finanzexperten von der Bundesbank über die Verbraucherzentrale bis hin zu einschlägigen Fachmedien raten zur Investition in ETFs. Das ist einerseits natürlich eine Bestätigung für den interessierten Kunden, dient aber auch Vermittlern als Argument: Auf Basis dieser unabhängigen Empfehlungen kann er seine Beratung noch haftungssicherer machen.

#7: Weil sie sich auch für Vermittler lohnen

Auch wenn bei der Diskussion um ETFs oft das Kostenargument im Vordergrund steht, sind sie auch für Vermittler ein lohnendes Geschäftsmodell. Das gilt insbesondere für fondsgebundene Versicherungen mit ETF-Anteil. Denn wer ETFs im Depot empfiehlt, muss dem Kunden dafür eine Rechnung stellen, um eine Vergütung zu erhalten.

Bei fondsgebundenen Versicherungen wie beispielsweise „MeinPlan“ übernimmt die LV 1871 die Vergütung der Beratung und Vermittlung. Darüber hinaus können Vermittler mit einer regelmäßigen Bestandspflegevergütung wie beim mehrwertsteuerfreien Net-Asset-Value-Modell ein über Jahre und Jahrzehnte laufendes Einkommen generieren. Durch die Cash-to-Go-Option bleiben Kunden bei der LV 1871 länger als bei herkömmlichen Policen investiert. So bauen Geschäftspartner dauerhafte Einkünfte auf und können die Zukunft ihres Unternehmens sicherstellen. ■

Auch wenn bei der Diskussion um ETFs oft das Kostenargument im Vordergrund steht, sind sie auch für Vermittler ein lohnendes Geschäftsmodell. Das gilt insbesondere für fondsgebundene Versicherungen mit ETF-Anteil.



Von Markus Gedigk, Sales Manager bei der Lebensversicherung von 1871 a. G. München (LV 1871)

Das Thema Tod beflügelt Altersvorsorge

Die Sterbegeldversicherung ist im Begriff, einen festen Platz im Beratungsportfolio der Altersvorsorge einzunehmen: Auch wenn sie nicht an vorderster Front steht, schiebt sie in der Beratung weitere wichtige Themen im Sinne der Kunden an.

Die Deutschen sind zunehmend realistisch, was ihre Altersvorsorge angeht. Laut „Verantwortungsbarometer Deutschland 2018“ ist vielen klar, dass im Alter Geldsorgen auf sie zukommen könnten. Die repräsentative Umfrage des Marktforschungsinstituts Kantar Emnid im Auftrag der Fondsgesellschaft Fidelity International ergab zum Beispiel, dass 60% der unter 65-Jährigen planen, sich etwas im Alter hinzuzuverdienen, um ihren Lebensstandard halten zu können.

Doch die Einsicht, etwas für die Altersvorsorge tun zu müssen, lässt die Deutschen nicht unbedingt auch zur Tat schreiten: Fast jeder Dritte gab an, nicht für die Altersvorsorge zu sparen. Ein Baustein, der gut ins Altersvorsorgepaket passt, aber bisher in Deutschland viel zu oft unerwähnt bleibt, ist die Sterbegeldversicherung. Sie ist ein Nischenprodukt – aber eines mit Strahlkraft. Denn wer sich im Beratungsgespräch zutraut, selbstbewusst mit den Themen Krankheit und Tod umzugehen, hat einen guten Einstieg in viele andere Themen wie Erbschaft, Hinterbliebenenvorsorge, Patientenverfügungen und weitere.

Sterbegeldversicherung kann nicht gepfändet werden

Die Sterbegeldversicherung ist eine kapitalbildende Versicherung und zahlt bei Tod des Versicherungsnehmers Geld an die Angehörigen aus, um damit die Bestattung bezahlen zu können. Sie kann als eine Form der Kapitallebensversicherung verstanden werden mit dem Unterschied, dass die Versicherungssumme erst nach dem Tod des Versicherungsnehmers an einen begünstigten Personenkreis ausgezahlt wird. Und sie kann die Funktion einer Risikolebensversicherung übernehmen: Denn je nach Vertrag zahlt der Versicherer bei Unfalltod die doppelte Versicherungssumme aus. Das können schnell 20.000 Euro sein.

Der Slogan „Umparken im Kopf“ eines bekannten Automobilherstellers wäre auch hier passend: Denn anders als viele

Kunden und Versicherungsvermittler früher gelernt haben, zahlt die gesetzliche Krankenversicherung seit 2004 kein Sterbegeld mehr. Damals noch schien eine Risikolebensversicherung die bessere Alternative. Oder der Sparvertrag. Doch im Zweifel steht das Geld später nicht für die Bestattung zur Verfügung, weil zum Beispiel durch Pflegebedürftigkeit hohe Kosten entstehen. Die Sterbegeldversicherung hingegen gehört zum Schonvermögen. Sie kann im Härtefall nicht vom Staat gepfändet werden. Im vergangenen Jahr hat das Verwaltungsgericht Münster entschieden, dass eine Bestattungsvorsorge von bis zu 10.500 Euro angemessen und daher zu verschonen ist. Und die Summen, um die es bei einer Bestattung geht, sind beachtlich: Laut Stiftung Warentest kostet eine durchschnittliche Bestattung 6.000 Euro. Damit können auf eine Familie mit dem Tod der Eltern und Schwiegereltern 24.000 Euro Kosten zukommen – das ist den wenigsten klar.

Ideale Zielgruppe ist jünger als 50

Kritisch sehen manche Verbraucherorganisationen einen mangelnden wirtschaftlichen Nutzen. Dies kann berechtigt sein bei Verträgen, die in einem fortgeschrittenen Alter um 65 Jahre abgeschlossen werden. Hier muss der Versicherer individuelle Lösungen wie zum Beispiel Einmalzahlungen finden. So richtet sich die Sterbegeldversicherung denn auch an jüngere Kunden. Beim Sterbegeldversicherer Monuta ist der durchschnittliche Kunde 47 Jahre alt.

Das Beratungsgespräch zur Altersvorsorge ist von einer Menge Unsicherheitsfaktoren flankiert: der Länge des Lebens oder der Frage, ob die Anlagen Finanz-Crashes überstehen. Sicher hingegen ist der Tod. Je mehr die Menschen das realisieren und entsprechend vorsorgen, desto geringer wird das Problem Altersvorsorge für unsere Gesellschaft. ■



Von Oliver Suhre,
Generalbevollmächtigter der Monuta Versicherungen



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

Einfach beraten. Digital. Überall.

Mit der easyBT wird Beratung noch einfacher:
Hier finden Sie alles Wichtige an einem Ort –
Vergleichsrechner, Analysetools und elektronischer
Antragsversand mit Policierungsgarantie.

Jetzt Möglichkeiten nutzen: www.fairantworten.info



Weltweit erster Fonds für Farbedelsteine aufgelegt

(ac) Von Rubin über Smaragd bis Saphir: Der österreichische Edelsteinhändler The Natural Gem GmbH hat den Fonds „The Natural Gemstone Fund One“ in Zusammenarbeit mit der liechtensteinischen Vermögenverwaltungsgesellschaft Incrementum AG lanciert. Er ist der weltweit erste Fonds, der die Anlageklasse der Farbedelsteine für Investoren aus Deutschland zugänglich macht. Die Mindestanlagesumme beträgt 10.000 US-Dollar (~8.900 Euro). Eine Zeichnung ist voraussichtlich bis Mitte 2019 möglich.

Alternative zu klassischen Investments

Der „The Natural Gemstone Fund One“, dessen Vertrieb jetzt in Deutschland und Österreich gestartet ist, investiert direkt in naturbelassene Farbedelsteine. Professionelle und institutionelle Anleger haben ab sofort die Möglichkeit, Anteile an dem geschlossenen Fonds zu erwerben. In Zeiten von volatilen Aktienmärkten, Vermögenspreisinflation und negativen Realzinsen sind naturbelassene Farbedelsteine wie Rubine, Saphire oder „Fancy Diamonds“ (farbige Diamanten) laut The Natural Gem wegen ihrer werterhaltenden Eigenschaften eine sinnvolle Alternative zu klassischen Investments. So haben Rubine und Saphire seit 1995 einen durchschnittlichen Wertzuwachs in Höhe von 8% jährlich verzeichnet.

Zollfreie Lagerung in Liechtenstein

Nach dem Erwerb der Steine in den Förderländern erfolgt die Zertifizierung in einem internationalen Labor wie der SSEF (Schweizer Stiftung Edelsteinforschung). Die Einlagerung findet in einem Zollfreilager in Liechtenstein statt. Nach Ende der auf zunächst sieben Jahre angelegten Laufzeit werden die Steine wieder veräußert. Als Performance werden – basierend auf historischen Daten – bis zu 8% pro Jahr angestrebt.



The Natural Gem hat den weltweit ersten Fonds vorgestellt, der die Anlageklasse der Farbedelsteine für Anleger erschließt.

Amundi räumt Fondsangebot auf

(ac) Amundi legt seine Luxemburger Fondspaletten zusammen. Amundi Funds, Amundi Funds II und Amundi Sicav II werden bis Ende Juni in einer neuen Gesellschaft gebündelt: Amundi Funds. Die Zusammenlegung ist laut Europas größtem Asset-Manager der letzte Schritt bei der Übernahme von Pioneer Investments. In diesem Zuge schrumpft die Gesellschaft das Fondsangebot zusammen. Von etwa 150 Fonds werden noch 90 Fonds übrig bleiben. Welche Fonds gestrichen werden, entscheidet sich laut Amundi nach Volumen, Performance und Anlagestrategie. Daneben spielen auch Kriterien wie Kundennachfrage und das Entwicklungspotenzial eine Rolle. Nach den Aufräumarbeiten soll mehr als die Hälfte der Fonds ein Volumen von mindestens 500 Mio. Euro aufweisen, ein Drittel von mehr als 1 Mrd. Euro.

MFS startet erstmals einen europäischen Credit-Fonds

(ac) MFS Investment Management hat den MFS Meridian Funds – Euro Credit Fund aufgelegt. Der Fonds erweitert die Produktpalette für Festzinsanlagen von MFS, die globale Credit-, US-Credit-, High-Yield- und Schwellenländeranleihen-Strategien umfasst. Anlageziel ist eine Gesamtrendite mit Schwerpunkt auf laufenden Erträgen und berücksichtigt ebenfalls einen Kapitalzuwachs. Die Strategie basiert auf der Überzeugung, dass Schuldtitel anhaltende Ineffizienzen aufweisen, und berücksichtigt daher breitere technische und strukturelle Faktoren auf den globalen Kreditmärkten, um zukünftige Trends vorherzusagen.

Mindestens 70% Investment Grade

Der Fonds investiert mindestens 70% in auf Euro lautende Investment-Grade-Unternehmensanleihen. Er kann auch in Schuldtitel mit einem Rating unter Investment Grade, in staatliche und staatsnahe Schuldtitel, in verbriefte Instrumente sowie in nicht auf Euro lautende Schuldtitel investieren, darunter Schuldtitel von Emittenten in Schwellenmärkten.

Union Investment lanciert Fonds für konservative Anleger

(ac) Union Investment bietet seit dem 01.04.2019 den global investierenden Multi-Asset-Fonds „UniAnlageMix: Konservativ“ an, der hauptsächlich die Chancen der internationalen Anleihemärkte nutzt. Aktien, Aktienfonds, indirekte Investments in Rohstoffe sowie Absolute-Return-Konzepte können beigemischt werden. Mit seiner konservativen Portfoliozusammensetzung richtet sich der Fonds an risikoscheue Anleger, die von den Ertragschancen der internationalen Renten- und Aktienmärkte profitieren möchten. Ihr Anlagehorizont sollte drei Jahre oder länger betragen.

Schwerpunkt auf Anleihen

Anlageschwerpunkt des UniAnlageMix: Konservativ sind mit etwa 70% internationalen Anleihen guter Bonität. Die kurze Zinsbindungsdauer des Renten-

anteils sorgt dabei für eine vergleichsweise hohe Stabilität im Falle von Zinserhöhungen. Zur Steigerung der Ertragschancen besteht die Möglichkeit, Aktien ins Portfolio aufzunehmen. Bei Auflage des Fonds ist die Aktienquote auf 20% beschränkt und setzt sich anfänglich überwiegend aus dividendenstarken Titeln zusammen, die in der Regel geringere Kursschwankungen aufweisen. Eine Beimischung von hochverzinslichen Unternehmensanleihen, Schwellenländer- sowie Fremdwährungsanlagen und Absolute-Return-Konzepten soll die Renditechancen zusätzlich erhöhen und zu einem besseren Chance-Risiko-Verhältnis führen. Edelmetalle wie zum Beispiel Gold können ebenfalls in kleinem Umfang erworben werden. Sie dienen zur weiteren Diversifizierung und können zur Stabilisierung der Erträge beitragen.

Anzeige

GENIAL DIGITAL: DIE KFZ-VERSICHERUNG ONdrive

Eine der besten digitalen Kfz-Versicherungen für Makler

- ✓ Fahrzeugerkennung per FIN
- ✓ Top-Leistungen und -Bausteine
- ✓ Sicherheit mit Preisvorteil
- ✓ Plus: Wertermittlung zum Fahrzeug



Überzeugen Sie sich selbst: www.rhion.digital

rhion.digital

VuV launcht digitale Plattform

(ac) Der Verband unabhängiger Vermögensverwalter Deutschland e.V. (VuV) beabsichtigt den Marktstandard für das digitale Onboarding bei Vermögensverwaltern zu etablieren. Er bietet hierzu eine IT-Lösung an. Der Verband hat in den letzten Jahren mit seinem verbandseigenen Compliance-Management-System (VuV-CMS) sowie der VuV-Akademie den Branchenstandard für Regulierungsanforderungen und Weiterbildung in der Branche definiert. Nun geht er den nächsten großen Schritt, bei dem der papierhafte durch einen elektronischen Prozess abgelöst wird. Das Tool wird unter dem Namen VuV-Kunden-Onboarding-System (VuV-KOS) vermarktet. Im ersten Release werden die Prozesse „Kunde werden beim Vermögensverwalter“ sowie „Kunde werden bei der Depotbank“ digital abgebildet und zusammengeführt.

Vertriebsspezialisten gründen honovi INVEST

(ac) Die Vertriebs- und Wertpapierspezialisten Jörn Schiemann und Christian Brockhoff haben sich mit dem auf institutionelle Anleger ausgerichteten Fonds- und Finanzanlagenvertrieb „honovi INVEST“ selbstständig gemacht. Mit ihrem Konzept schließen sie eine Beratungslücke im institutionellen Vertrieb für kleinere Fondsboutiquen, Asset-Manager und Anbieter von B2B-Finanzprodukten, denen mangels Größe oder Bekanntheit bislang der Zugang zu einem schlagkräftigen Vertriebsnetzwerk gefehlt habe.

Erste Kooperation vereinbart

Zum Start von honovi INVEST wurde eine Kooperation mit dem Haftungsdach AHP Capital Management GmbH vereinbart. Dort wirkt unter anderem die Portfolio Advice GmbH um Fondsberater Sergej Crasovschi, dessen Absolute Return Multi Premium seit knapp drei Jahren in globale Risikoprämien investiert. Der Investmentfonds wird nun auch von honovi INVEST vertrieben.

” Kommentar: Ja geht's eigentlich noch? “

Es könnte so schön sein. Endlich diskutiert Deutschland nicht mehr nur über Flüchtlingsströme und wie man ihrer Herr werden kann. Endlich wäre der Weg frei für die Themen, die Deutschland dringend angehen muss: Digitalisierung, Demografie und eine immer weiter fortschreitende Globalisierung. Themen, die Deutschlands Wohlstand erschüttern können. Doch Pustekuchen. Stattdessen wird unser Erfolgsmodell angegriffen: die soziale Marktwirtschaft.

Plötzlich ist es en vogue, Enteignungen zu fordern. Eine Berliner Initiative fordert, Wohnungsgesellschaften, die mehr als 3.000 Wohnungen besitzen, zu enteignen. Ihre Bestände sollen in „Gemeineigentum“ überführt und die Unternehmen „deutlich unter Marktwert entschädigt“ werden. Statt auf Kopfschütteln trifft der Ruf nach Enteignung zum Teil auf offene Unterstützung. Ganz getreu dem Motto: Der Staat macht es besser als die böse Wirtschaft.

Der Staat soll den Wohnungsmarkt also besser regeln können. Doch welcher Staat eigentlich? Der Staat, der kein stabiles Rentensystem auf die Beine

bringt? Der Staat, der es nicht schafft, Fahrverbote in Deutschlands Innenstädten zu verhindern? Und der Staat, der in Berlin noch immer keinen neuen Flughafen eröffnet hat? Oder um Karl-Heinz Rummenigge auf der legendären Bayern-Pressekonferenz zu zitieren: Ja geht's eigentlich noch?

Soziale Marktwirtschaft ist nicht gleich Sozialismus. Erstere setzt auf den Markt und ist ein Erfolgsmodell. Sozialismus endete dagegen stets in einer staatlich gesteuerten Katastrophe – auch städtebaulich. Die Wohnungsnot in einigen Städten ist zweifellos eine große Herausforderung. In seinen Grundfesten erschüttert sie die Bundesrepublik aber nicht, ganz im Gegensatz zu einem Angriff auf das Eigentumsprinzip, der auch sämtliche Prinzipien der Geldanlage infrage stellen würde.



Von Michael Herrmann, AssCompact



Immer an Ihrer Seite.
Ihre Maklerbetreuer
der Württembergischen.

Unser Vollsortiment - Ihr voller Erfolg.

Entdecken Sie jetzt die Lebens- und Krankenversicherungen des Württembergischen Maklervertriebs und profitieren Sie neben etablierten Sachversicherungen von unserem umfangreichen Vollsortiment.

Wir bieten ...

- innovative Fondskonzepte und klassische LV-Produkte
- leistungsstarke KV-Zusatztarife
- individuelle bAV- und bKV-Lösungen für den Mittelstand
- persönliche Maklerbetreuung vor Ort

Auf uns können Sie sich **felsenfest** verlassen.

wuerttembergische-makler.de

 **württembergische**
Ihr Fels in der Brandung.

Dividendenrekord im Dax

(ac) Die 30 Dax-Konzerne haben für das Jahr 2018 so viel wie nie zuvor an ihre Aktionäre ausgeschüttet. Das zeigt eine Auswertung von EY. Laut dem Beratungs- und Prüfungsunternehmen ist die Dividendensumme der Dax-Konzerne für das vergangene Jahr um 2,9% auf den Rekordwert von 36,5 Mrd. Euro gestiegen. Die Gewinne konnten mit dieser Entwicklung allerdings nicht Schritt halten. Der Gewinn nach Steuern ist im Schnitt um 10% gesunken. Insgesamt kamen die 30 Dax-Konzerne auf einen Überschuss von 84,5 Mrd. Euro. Der Anteil der Dividenden am gesamten Gewinn liegt mit 43,2% laut EY aber weiter auf solidem Niveau.

Dividendenprimus Allianz

Nur drei Unternehmen (BMW, Daimler, RWE) haben ihre Auszahlungen gekürzt. Dagegen zahlen 21 Dax-Konzerne ihren Anteilseignern für 2018 mehr Geld aus als für das Vorjahr. Weitere vier Unternehmen haben die Dividende immerhin konstant gehalten. Der Gaskonzern Linde sowie der Zahlungsdienstleister Wirecard haben noch keine Angaben getätigt. Größter Dividendenzahler ist die Allianz. Der Versicherer schüttet insgesamt 3,8 Mrd. Euro aus. Das ist ein Plus von 9% im Vergleich zum Jahr zuvor.

The Singularity Group initiiert Innovationsfonds

(ac) The Singularity Group, ein Schweizer Research-Spezialist und Anlageberater für weltweite Innovationen, berät mit dem neu aufgelegten Singularity-Fonds erstmals einen Innovationsfonds für institutionelle und professionelle Investoren in Deutschland und Österreich. Der in Luxemburg domizilierte Long-only-Aktienfonds bietet Investoren ein frühzeitiges Engagement in exponentielle Innovation über alle Branchen, Marktkapitalisierungen und Länder hinweg.

300 Unternehmen aus zwölf Sektoren

Das Anlageuniversum des Fonds bildet der Nasdaq Singularity Index. Er filtert und gewichtet aus dem weltweiten Aktienuniversum nach einer speziellen Klassifizierung etwa 300 börsennotierte Unternehmen heraus, die bereits heute eine nennenswerte Wertschöpfung durch exponentielle Innovation in zwölf definierten Singularitätssektoren erzielen. Hierzu zählen: 3D-Druck, Künstliche Intelligenz, Big Data, Bioinformatik, Blockchain, Internet der Dinge, Nanotechnologie, Neurowissenschaft, Erneuerbare Energien, Robotik, Raumfahrt, Virtuelle Realität.

Aberdeen und J.P. Morgan legen Gemeinschaftsfonds auf

(ac) Aberdeen Standard Investments und J.P. Morgan Mansart Management Limited legen gemeinsam den Defensive European Equity Income Fund auf. Der Fonds strebt auf lange Sicht Erträge und Kapitalschutz für institutionelle Anleger bei gleichzeitiger Reduzierung der Volatilität, der Verluste und der Kapitalanforderungen der Solvabilität-II-Richtlinie für europäische Versicherer an. Das Anfangskapital des Fonds beträgt 100 Mio. Euro. Das Angebot vereint die fundamentalen Kompetenzen von Aberdeen Standard Investments im Bereich aktiv verwalteter europäischer Aktien mit einem gleitenden „Collar“-Overlay, das von J.P. Morgan Mansart umgesetzt wird und auf eine systematische Risikominderung abzielt. Die Strategie soll transparent und skalierbar sein und ausschließlich auf börsennotierten Optionen basieren.

Dividendenrenditen im Fokus

Die Kombination aus dem „Collar“ und der aktiven Aktienausswahl wurde laut Aberdeen von unabhängiger Seite als effektiv für Versicherungsunternehmen im Rahmen der Solvabilität-II-Richtlinie bestätigt. Aberdeen Standard Investments legte seine European Equity Income-Strategie im April 2009 auf und war seither in der Lage, solide und nachhaltige Zugewinne sowie attraktive risikobereinigte Erträge zu erzielen. Auf der Grundlage dieses Know-hows legt der Defensive European Equity Income Fund vornehmlich in europäische Unternehmen mit hohen, steigenden oder fehlbewerteten Dividendenrenditen an.

Großer Neustart bei der Lloyd Fonds AG

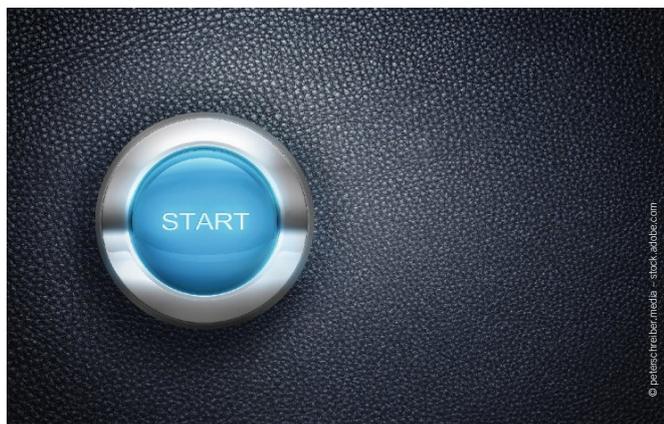
(ac) Die Hamburger Lloyd Fonds AG hat zum 01.04.2019 den Vertrieb ihrer ersten vier Publikumsfonds gestartet. Dabei handelt es sich um zwei Aktienfonds (Lloyd Fonds – European Hidden Champions und Lloyd Fonds – European Quality & Growth), einen Mischfonds (Lloyd Fonds – Best of two Worlds) und einen Rentenfonds (Lloyd Fonds – Special Yield Opportunities). Alle vier Fondsneuheiten des Hauses verfolgen einen aktiven Investmentprozess.

Neue Führungspersonen

Auch personell stellt sich Lloyd Fonds neu auf. Michael Schmidt hat zum 01.04.2019 seine Tätigkeit als Chief Investment Officer der Lloyd Fonds AG aufgenommen. Er war zuvor Mitglied der Geschäftsführung der Deka Investment GmbH und ist zudem Mitglied des Vorstands der Deutsche Vereinigung für Finanzanalyse und Asset Management e.V. Im Zuge der Strategie 2019+ baut die Lloyd Fonds AG zudem ihre Kompetenz im Vertrieb weiter aus. Seit dem 01.04.2019 ist Peter Vogel Head of Sales sämtlicher Publikumsfonds der LF-Linie. Vogel war vor seiner Tätigkeit bei der Lloyd Fonds AG geschäftsführender Gesellschafter der V-Fonds GmbH, einer Tochtergesellschaft der V-Bank AG. Dort verantwortete er die Geschäftsbereiche Fondsvertrieb und Fondseinkauf.

Neues Büro in Frankfurt

Nicht nur personell, sondern auch infrastrukturell rüstet die Lloyd Fonds AG auf. So soll noch im April ein neues Büro im Frankfurter Westend eröffnet werden. Damit ist das Unternehmen nun an den drei für die Finanzbranche wichtigsten Standorten innerhalb Deutschlands vertreten. Dieser Schritt soll eine räumliche Nähe zu Vertriebspartnern, Kunden und Talenten der Lloyd Fonds AG ermöglichen.



Die Lloyd Fonds AG hat im April mit neuen Fonds und neuen Köpfen den Startknopf für eine neue Unternehmensära gedrückt.

DSK kooperiert mit PRIMUS

(ac) Die Deutsche Sachwert Kontor AG (DSK) und die PRIMUS Concept Unternehmensgruppe treten in Kooperation. PRIMUS tritt dabei als Bauträger auf, DSK als Vermarkter. Künftig bietet die DSK AG teilweise exklusiv die Immobilienprojekte der PRIMUS Gruppe am Markt an. Die bisher auf den wohnwirtschaftlichen Immobilienmarkt spezialisierte DSK bringt mit dem Projekt DSK Nr. 46 Pflegezentrum Prüm das erste Neubau-Pflegeheim als Teileigentum auf den Markt – mit 4,2% p. a. anfänglicher Mietrendite. Der Pachtvertrag läuft über 25 Jahre.

Marvest startet erneut ein Schiffs-Crowdinvestment

(ac) Marvest hat sein zweites Investmentprojekt bekannt gegeben, bei dem Anleger bereits ab 500 Euro per Nachrangdarlehen in die Schifffahrtsbranche investieren können. Die FL Levante gehört der Reederei FL Schifffahrt und ist ein Massengutfrachter, der über einen exklusiven Befrachtungsvertrag mit einem der größten Getreide- und Düngemittelhändler Dänemarks verfügt. Über die Plattform www.marvest.de soll für diesen eine Tranche Mezzaninekapital in Höhe von 350.000 Euro eingesammelt werden. Marvest prognostiziert für das Projekt nach erfolgreicher Platzierung eine Verzinsung von 7,0% pro Jahr bei gleichzeitiger partieller Tilgung des gewährten Darlehens. Das im Dezember 2018 gestartete erste Schiffs-Crowdinvestment von Marvest, die Louise Auerbach, ist derweil mit einem Volumen von 1,1 Mio. Euro gestartet und mittlerweile vollständig platziert.

Asuco Unternehmensgruppe lanciert Zweitmarktanlage

(ac) Der Zweitmarkt-Spezialist Asuco erweitert die Serie ZweitmarktZins um eine weitere Tranche von Namensschuldverschreibungen. Der Vertriebsstart für die Namensschuldverschreibungen der Serie ZweitmarktZins 09–2019 ist bereits erfolgt. Asuco teilte zudem mit, dass die Vorgängeremission im Dezember 2018 planmäßig mit einem Platzierungsvolumen von 31,5 Mio. Euro beendet wurde. Die neue Emission wurde nach dem Vermögensanlagegesetz (VermAnlG) konzipiert. Anleger investieren dabei über Namensschuldverschreibungen in ein bestehendes Portfolio aus Beteiligungen an deutschen Immobilienfonds. Sie partizipieren laut Asuco in Form von variablen Zinszahlungen zu 100% am laufenden Einnahmenüberschuss des Emittenten sowie am Wertzuwachs der Anlageobjekte.

Bisherige Platzierungen über Plan

Seit 2016 hat Asuco insgesamt fünf Publikumsplatzierungen und fünf Privatplatzierungen emittiert. Bei allen Serien haben die kumulierten Zinszahlungen nach Aussage des Anbieters inklusive der gebildeten Rückzahlungsreserve zum Teil deutlich über den jeweiligen Prognosewerten gelegen. Auch die von 2010 bis 2015 platzierten Zweitmarktfonds von Asuco entwickeln sich über Plan und schütten für 2018 zwischen 5,75 und 9,25% aus.

KGAL beteiligt sich an SunErgy

(ac) Die KGAL New Frontiers GmbH (KNF) hat sich an der SunErgy AS beteiligt. Die Gesellschaft hat 22% an der norwegischen Solarfirma übernommen. SunErgy verschifft schlüsselfertige kleine Solarkraftwerke aus Nordeuropa mit Containern in Schwellenländer, um Dörfer mit netzunabhängigem Strom zu versorgen. Das gelingt, indem die Kraftwerke über ein eigenes Netz mit den Häusern verbunden werden. Neben Strom liefern sie dabei auch Kabel-TV sowie einen Internetzugang. Mit der Beteiligung will KNF neue Geschäftsfelder erproben und das weitere Wachstum von SunErgy finanzieren. Die Norweger sind bislang vor allem in Kamerun aktiv, wollen aber in den nächsten acht Jahren innerhalb Westafrikas expandieren und einer der führenden Anbieter netzunabhängiger Stromversorgung werden.

Reger Zweitmarkthandel mit Flugzeugfonds

(ac) Der Zweitmarkt für geschlossene Fonds ist mit einem guten ersten Quartal in das Handelsjahr 2019 gestartet. Die Zahl der gehandelten Beteiligungen ist um gut ein Achtel auf 2.008 gestiegen. Das am Markt gehandelte Nominalkapital ist allerdings im Vergleich zum Vorquartal leicht auf 69,6 Mio. Euro gesunken. Die Summe der Kaufpreise hat im gleichen Zeitraum um 15% auf 45,0 Mio. Euro nachgegeben. Der durchschnittliche Handelskurs über alle Anlageklassen lag im ersten Quartal 2019 bei 64,7% – und damit um knapp 12% niedriger als im Vorjahr. Im Vergleich zu den Monaten Januar bis März der Vorjahre ist die Deutsche Zweitmarkt AG mit dem Auftakt überaus zufrieden. Mit einem Nominalumsatz von 18,6 Mio. Euro und einem Kaufpreis von 11,4 Mio. Euro startet die Deutsche Zweitmarkt AG sehr gut in das neue Geschäftsjahr 2019. Mit Blick auf die vergangenen sechs Jahre markieren beide Werte einen neuen Höchststand für die drei ersten Monate des Jahres.

Flugzeugfonds besonders gefragt

Auf Immobilienfonds entfällt mit knapp 65% wie gewohnt der größte Umsatzanteil. Der Durchschnittskurs im Bereich der Immobilienfonds liegt bei knapp 78,5%, im Bereich der sonstigen Assets bei etwas über 46%. Zweitgrößte Asset-Klasse sind die sonstigen Assets mit 20%, gefolgt von Schiffsfonds mit einem Anteil von etwas mehr als 15%. Vergleichsweise rege gehandelt wurden im ersten Quartal vor allem Schiffsfonds und sonstige Assets. Bei Letzteren machten allein die Flugzeugfonds 42% aller gehandelten Beteiligungen aus. Hier dürfte das Aus des A380 eine Rolle gespielt haben.

Cross-Selling – Starke Impulse für den Baufinanzierungsvertrieb

In Zeiten anhaltender Niedrigzinsen wird es für Kreditgeber und Vermittler immer schwieriger, sich gegenüber der Konkurrenz abzugrenzen. Allein der Preis ist im harten Wettbewerb zwar ein probates, aber auch ein teures Mittel.

Die Frage ist heute: Welche Möglichkeiten hat die Branche noch, die Kunden auf sich aufmerksam zu machen?

Die ING, nach Kundenzahl drittgrößte Bank in Deutschland, hat auf diese Frage eine Reihe an Antworten.

Bereits seit einigen Jahren arbeitet die ING intensiv daran, mit ihrem Angebot möglichst nah an den Wünschen der Kunden zu sein. Dafür setzt die Bank auf den Support durch angebundene Vermittler – heute werden über 80% der ING-Baufinanzierungen über Vermittler eingereicht. „Damit die Wünsche des Kunden auch in der Bank wahrgenommen werden, sind unsere mehr als 20 regionalen Key-Account-Manager im regen Austausch mit dem Vermittler“, zeigt Thomas Hein, Leiter Partnervertrieb der ING, wie wichtig der persönliche Kontakt im Vertrieb ist. Gleichzeitig haben sich durch diese Nähe in den letzten Jahren zahlreiche Ansatzpunkte für die künftige Ausrichtung des Baufinanzierungsvertriebs ergeben.



Thomas Hein, Leiter Partnervertrieb der ING

Offline + Online = Fastline

Die Digitalisierung – auch der Baufinanzierungsprozesse – ist derzeit in aller Munde. Im Kern geht es darum, die Kunden online wie offline so abzuholen, dass sie eine genauso gute wie schnelle Entscheidung treffen können. Mit dem Finanzierungs-Pass zeigt die ING, wie sich Markterwartung und Digitalisierung auf perfekte Weise ergänzen. Dabei handelt es sich um ein Dokument, das der Vermittler seinem Kunden direkt nach dem ersten digitalen Pre-Scoring der Kundenbonität an die Hand geben kann – mit der Zusage, dass die Finanzierung der Immobilie mit hoher Wahrscheinlichkeit gesichert ist. Im Idealfall geht der Kunde mit dem Finanzierungs-Pass ins erste Gespräch mit dem Makler. Gefällt ihm die Immobilie, hat er in Zeiten einer hohen Nachfrage direkt ein schlagkräftiges Argument mehr zur Hand als die Konkurrenz.

Service auch rund um die Immobilie aus einer Hand

Das Thema „immer weniger Zeit“ führt zu einer weiteren Entwicklung, mit der sich viele Vermittler schon heute im Kampf um den Kunden profilieren: die Ausweitung der Produktpalette rund um die Baufinanzierung. Ein gutes Beispiel dafür ist die Kooperation der ING mit dem bundesweit aktiven Immobilienvermittlungsservice McMakler. Während dieser über seine Online-Plattform die Baufinanzierung der ING promoted, geben die Bank und ihre Vermittler immobilien-suchenden Kunden einen

guten Makler-Tipp an die Hand. „Auch diese Kooperation testen wir im Moment noch – mit Fokus auf Berlin. Die ersten Wochen sind sehr vielversprechend, so dass wir guter Dinge sind, den McMakler-Service für unsere Kunden und Vermittler in Zukunft auszuweiten“, macht Thomas Hein deutlich.

Was haben Baufinanzierung und andere Kredite gemeinsam?

Sie stammen aus der gleichen Produktkategorie – und können vom Vermittler relativ einfach gemeinsam vertrieben werden. Die ING hat im letzten Jahr zum Vertrieb von den unternehmenseigenen Ratenkrediten erste Erfahrungen gesammelt. Jetzt, knapp ein Jahr später, wird der Pilot auf insgesamt 500 Vermittler ausgerollt, die ihren Kunden in Zukunft neben der Baufinanzierung bei Bedarf einen Ratenkredit für das Auto oder für die Wohnungseinrichtung anbieten. Wichtig ist dabei: Der Ratenkredit kann nicht in eine Baufinanzierung eingebracht werden. Und wenn ein Ratenkredit für einen Firmenkunden vielleicht nicht die passende Lösung ist: Gerade hat der Partnervertrieb der ING einen Piloten rund um die Themen „Mittelstandskredite“ über die Firma Lendico gestartet.

Cross-Selling: Die Kreditgeber sind gefragt

„Wir wollen einen Schritt nach dem nächsten gehen und uns dabei immer wieder auf den Prüfstand stellen“, fasst Thomas Hein die Intentionen der ING zusammen. „Passt die Produktkombination zum Kunden? Gibt es vielleicht noch eine bessere Lösung, die wir ausprobieren wollen? Erst wenn unsere Vermittler, unsere Kunden und letztendlich natürlich auch wir rundum zufrieden sind, dann steht ein Rollout über alle Vermittler und Kunden an.“ Man lässt sich Zeit zum Lernen – und Zeit für Optimierungen. Sind die Erfahrungen dann so wie erwartet vollends positiv, lässt Thomas Hein auch über eine Bereitstellung der Kredit- und Finanzierungsprodukte für alle angebotenen Partner mit sich reden. „Uns geht es vor allem darum auszuloten, wie wir unsere Kunden und Vermittler auch künftig zufriedenstellen. Klappt das, dann werden wir diesen Weg in Zukunft sicher mit all unseren Partnern und vielleicht auch mit neuen Produkten weitergehen.“

„Die Entwicklung hat gezeigt, dass wir schon damals richtig lagen“

Interview mit Tjark Goldenstein, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter, und Jörg Busboom, Geschäftsführer mit der Gesamtverantwortung für den Vertrieb der ÖKORENTA GmbH

Als eine kleine Vertriebsgesellschaft für nachhaltige Kapitalanlagen gegründet, gehört die ÖKORENTA heute zu den führenden Emittenten und Portfoliomanagern im Sachwertbereich. Zum 20-jährigen Bestehen der Gesellschaft aus Aurich hat AssCompact mit Tjark Goldenstein und Jörg Busboom über erreichte Ziele, flexible Strategien und Pläne für die Zukunft gesprochen.

Herr Goldenstein, Sie sind mit der ÖKORENTA in einem Sektor aktiv, der so viele Menschen bewegt wie nie zuvor. Sind Sie zufällig zur richtigen Zeit am richtigen Ort oder war das vor 20 Jahren so vorherzusehen?

Tjark Goldenstein Wir haben nicht erwartet, dass Klima- und Umweltschutz in einer so kurzen Zeit eine solche Bedeutung bekommen würden. Bei unserem Start wurde die gesamte

Klimadiskussion noch in kleinem Kreis und dabei vollkommen theoretisch geführt. Eine größere Öffentlichkeit hat das Thema ja tatsäch-

„Gravierend war vor allem die Einführung des Kapitalanlagegesetzbuches im Juli 2013 zum Anlegerschutz. Quasi von heute auf morgen konnten Emissionshäuser nicht mehr so arbeiten wie zuvor.“

lich erst mit der Unterzeichnung des Kyoto Protokolls bekommen. Und das lag bei unserer Gründung erst ein gutes Jahr zurück. Dass die Energiewende heute als wichtiger Klimaschutzbaustein in der Politik verankert ist und dass junge Menschen mit Engagement für die Sache auf die Straße gehen, sind große Schritte in die richtige Richtung.

Mit welchem Ansatz ist Ihr Haus vor 20 Jahren gestartet?

TG Unsere Überzeugung war, dass auch nachhaltige Kapitalanlagen rentabel funktionieren, wenn sie gut konzipiert sind. Auf dieser Basis haben wir nicht geredet, sondern gemacht. Anfangs als Vertriebsgesellschaft für ausgewählte nachhaltige Investmentfonds und geschlossene Energiebeteiligungen, später auch als Emissionshaus. Ich kann nicht verleugnen, dass wir zunächst mit erheblichen Vorbehalten gegenüber unserer Arbeit zu kämpfen hatten. Auch gab es mehr Zweifel als Zustimmung. Aber die Entwicklung danach hat gezeigt, dass wir schon damals richtig lagen.

Was waren rückblickend betrachtet besonders wichtige Entscheidungen in der mittlerweile 20-jährigen Geschichte Ihres Unternehmens?

TG Wir mussten flexibel auf Änderungen reagieren und die Strategie für das Unternehmen immer wieder neu den Marktbedingungen anpassen. Gravierend war vor allem die Einführung des Kapitalanlagegesetzbuches im Juli 2013 zum Anlegerschutz. Quasi von heute auf morgen konnten Emissionshäuser nicht mehr so arbeiten wie zuvor. Die Regulierungen haben rigide Einschnitte in der Branche hinterlassen. Es gab nur wenige Anbieter, die konstant am Markt waren. Im Grunde genommen lagen 2013/2014 die Emissionsaktivitäten fast auf Eis.

Auch wir mussten uns neu organisieren und Entscheidungen für umfangreiche Umstrukturierungen im Unternehmen



Tjark Goldenstein (l.) und Jörg Busboom (r.) sehen ÖKORENTA gut für die Zukunft aufgestellt.

treffen. Am Ende des Tages ist unter anderem daraus unser Tochterunternehmen Auricher Werte als Kapitalverwaltungsgesellschaft entstanden, über die wir unsere regulierten Fonds emittieren und verwalten.

Welcher Meilenstein in den ersten 20 Jahren der Unternehmensgeschichte war auf der Produktebene besonders wichtig für ÖKORENTA?

TG Die Emission unseres ersten eigenen Portfoliofonds im Jahr 2005. Die Entscheidung, selbst Energiefonds aufzulegen, hat uns unabhängig gemacht und die Weiterentwicklung der ÖKORENTA, wie sie heute ist, ermöglicht. Unser erster Fonds war eine Innovation im Markt der Erneuerbare-Energien-Beteiligungen, die mit wenigen Anpassungen im Konzept heute noch Bestand hat und mit unserer Fondsserie auch weiter fortgesetzt wird.

Was genau ist das Besondere an den nachhaltigen Portfoliofonds aus dem Hause ÖKORENTA?

Jörg Busboom Sie investieren in zahlreiche Energieparks gleichzeitig und bündeln dabei Beteiligungen an Wind- und Solarkraftwerken, die an Standorten über ganz Deutschland verstreut sein können. Die Vorteile einer solchen Konzeption liegen auf der Hand: Im Gegensatz zu Einzelinvestitionen sind die Anlegerrisiken gut diversifiziert, denn Ertragsschwankungen können sich gegebenenfalls gegenseitig ausgleichen. Übrigens: Wie zuverlässig unser Konzept ist, lässt sich gut in unseren jährlich veröffentlichten Performance-Berichten nachlesen.

Wo steht die ÖKORENTA heute und wie sehen Sie die Gesellschaft im Markt positioniert?

JB Wir sind eine mittelständische Unternehmensgruppe mit 40 Mitarbeitern. Unsere Schlüsselkompetenzen liegen in der Emission und dem Vertrieb von Beteiligungsmodellen sowie im anschließenden kompletten Portfolio- und Asset-Management. Über die Jahre haben wir darüber hinaus ein großes Know-how und ein dichtes Netzwerk im Bereich der erneuerbaren

Energien, speziell der Windenergie, aufgebaut. Wir verwalten derzeit ein Anlegerkapital von insgesamt über 200 Mio. Euro. Aktuell haben wir unseren Portfoliofonds ÖKORENTA Erneuerbare Energien 10 mit einem geplanten Fondsvolumen von bis zu 25 Mio. Euro im Vertrieb.

Was können die Investoren und auch die Kapitalanleger zukünftig von Ihrem Haus erwarten?

JB An erster Stelle, dass wir unseren Kernkompetenzen treu bleiben. Wir werden die Serie unserer Portfoliofonds im Bereich der erneuerbaren Energien fortführen und Anleger somit auch zukünftig von dem bewährten Konzept profitieren lassen. In diesem Zusammenhang planen wir kurz- bis mittelfristig außerdem gemeinsam mit strategischen Partnern attraktive Anlagemöglichkeiten in Repoweringprojekte in Deutschland und in ausgewählten EU-Ländern. Repowering bedeutet die Modernisierung von Windenergiestandorten. Außerdem wollen wir als neues Themenfeld verschiedene Speichertechnologien für unsere Anleger erschließen.

Wie geht es mit der ÖKORENTA als Unternehmensgruppe in den kommenden Jahren weiter?

TG Als stabiles Unternehmen mit guter Substanz und solider Ertragslage können wir unseren Partnern und Anlegern weiterhin Zuverlässigkeit und Kontinuität zusagen. Wir halten die ÖKORENTA zukunftsfähig und bereiten auch den für die nächsten Jahre anstehenden Generationswechsel im Management langfristig vor. Es gibt eine Reihe spannender strategischer Entwicklungen, an denen wir zurzeit mit großem Einsatz arbeiten und über die wir schon bald berichten können. Gerne würde ich hier noch die Gelegenheit nutzen, allen zu danken, mit denen gemeinsam unser Erfolg möglich wurde. ■

„Mit Tatkraft und Mut ist es uns gelungen, unsere Strategie immer wieder an den Veränderungen des Marktes auszurichten und daraus Chancen für das Unternehmen, unsere Partner und unsere Anleger zu nutzen.“

Steckbrief ÖKORENTA

- Gründung 1999
- 40 Mitarbeiter
- Anbieter breit angelegter, aktiv gemanagter Energieportfolios
- Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) Auricher Werte GmbH
- Langjährige und bewährte Fondsserie: ÖKORENTA Erneuerbare Energien
- Aktueller Fonds in der Platzierung: ÖKORENTA Erneuerbare Energien 10
- Spezialmandate für institutionelle Kunden
- Entwicklung und Betreuung von individuellen Sachwertinvestments in erneuerbare Energien
- Bewertungssystem mit Leistungsdaten aus rund 450 Energieparks
- Über 200 Mio. Euro verwaltetes Anlegerkapital

Schon heute auf die Sieger von morgen setzen



Makroökonomische und geopolitische Unsicherheit prägen das Klima am Aktienmarkt. Aktien kleiner und mittelgroßer Unternehmen mit nachhaltigen Wettbewerbsvorteilen eröffnen Chancen abseits aktueller Schlagzeilen. Damit profitieren Anleger von der wachsenden Macht künftiger Champions.

Viele Aktienanleger konzentrieren sich bei ihren Investment-Entscheidungen auf große, bekannte Unternehmen. Dagegen ignorieren sie aussichtsreiche Firmen aus der zweiten Reihe häufig. Doch gerade diese sogenannten Hidden Champions bieten besonderes Ertragspotenzial, denn sie gehören vielfach zu den Gewinnern von morgen.

Höhere Rendite nicht zwangsläufig auch höheres Risiko

Wissenschaftliche Untersuchungen belegen, dass eine geringere Unternehmensgröße als Stilmfaktor einen günstigen Einfluss auf die Wertentwicklung eines Portfolios haben kann. So legte der globale Nebenwerte-Aktienindex MSCI World Small Cap

Wissenschaftliche Untersuchungen belegen, dass eine geringere Unternehmensgröße als Stilmfaktor einen günstigen Einfluss auf die Wertentwicklung eines Portfolios haben kann.

in den vergangenen 20 Jahren von Ende 1998 bis Ende 2017 vom bei 100 indextierten Startwert auf rund 600 Punkte zu. Der Standardwertein-

dex MSCI World kam im gleichen Zeitraum nur auf rund 250 Punkte. Trotz des deutlich höheren Wertzuwachses schwankten die Aktien der kleinen und mittleren Unternehmen nur unwesentlich stärker: In den 20 Jahren zum 31.12.2018 lag die annualisierte Volatilität des MSCI World Small Cap in Höhe von 16,2% nur knapp über der des MSCI World Large Cap mit 14,8%. Das widerlegt die Annahme, dass höhere Renditen zwangsläufig mit einem höheren Risiko einhergehen.

Langfristige Gründe für Mehrerträge

Für die langfristigen Mehrerträge der sogenannten „Nebenwerte“ gibt es vor allem zwei Gründe: Zum einen bedienen Small und Mid Caps häufig Nischen, in denen sie Weltmarktführer sind. Zum anderen ist das Management kleinerer Firmen vielfach fokussierter und denkt besonders unternehmerisch. Das eröffnet besonderes Wachstumspotenzial und macht diese Unternehmen aus Anlegersicht attraktiv.

Die Herausforderung dabei ist, dass kleinere Unternehmen mitunter relativ unbekannt sein können. Auch bei Analysten stehen sie nur bedingt auf dem Radar. Gleichzeitig ist das Anlageuniversum mit mehr als 4.000 Small und Mid Caps

weltweit sehr groß. Dadurch besteht zwar reichlich Gelegenheit, bahnbrechende Veränderungen in verschiedenen Branchen zu identifizieren und Mehrwert für Anleger zu schaffen. Gleichzeitig gehen die Renditen der einzelnen Werte weiter auseinander als bei Standardaktien. Das macht die Auswahl aussichtsreicher Werte aufwendig. Wer über die entsprechenden Ressourcen verfügt, unter anderem zur Analyse, kann dies als Vorteil nutzen. Denn die breitere Streuung der Renditen im Vergleich zu Standardwerten eröffnet aktiven Portfoliomanagern höheres Potenzial für Mehrrenditen im Vergleich zum breiten Markt und zu Wettbewerbern.

Unterschätzte Wettbewerbsvorteile

Bei der Auswahl aussichtsreicher Werte im Segment der Small und Mid Caps sollten Anleger auf Unternehmen achten, die in fünf bis zehn Jahren und darüber hinaus eine wichtige Rolle im Alltag der Menschen spielen dürften. Viele dieser Unternehmen sind derzeit möglicherweise noch kaum bekannt. Sie besitzen aber das Zeug, zu künftigen globalen Champions heranzuwachsen. An genau diesem Punkt setzen Portfoliomanager an, um Mehrwert zu erzielen.

Im Mittelpunkt unserer Anlagephilosophie steht der Wert eines nachhaltigen Wettbewerbsvorsprungs und inwieweit der Markt diesen unterschätzt. Anleger setzen die künftigen Renditen in der Regel niedriger an, als sie dann tatsächlich ausfallen. Die gängige Begründung dafür lautet, dass die Geschäftsmodelle mit der Zeit reifen oder ihre Renditen aufgrund von Wettbewerbskräften auf die Kapitalkosten und sogar darunter

sänken. Columbia Threadneedle ist jedoch der Ansicht, dass ein nachhaltiger Wettbewerbsvorsprung Unternehmen in die Lage versetzt, länger attraktive Renditen zu erwirtschaften als am Markt vermutet. Daher liegt der Schlüssel für zusätzliche Mehrerträge in der Analyse angenommener und tatsächlicher Renditen. Dazu bedarf es eines weitverzweigten globalen Research-Netzwerkes, um Unternehmen mit nachhaltigen Wettbewerbsvorsprüngen und Potenzial für künftiges Wachstum identifizieren zu können.

Wie lassen sich Wettbewerbsvorteile identifizieren, die dafür die Basis schaffen? Folgende fünf Hauptquellen sind ausschlaggebend: Kostenvorteile, Skalenvorteile, Umstellungskosten, Netzwerkeffekte und immaterielle Vermögenswerte. Diese Wettbewerbsvorteile bergen Potenzial für dauerhaft hohe Renditen und nachhaltiges Gewinnwachstum. Damit schaffen sie die Grundlage für erstklassige langfristige Anlagemöglichkeiten.

Porters Fünf-Kräfte-Modell

Neben langfristigen Wettbewerbsvorteilen fördert die Dynamik innerhalb einer Branche die Kapitalrenditen. Daher bewertet Columbia Threadneedle auch die Wettbewerbsstruktur des Sektors eines Unternehmens. Dazu wird das Modell der fünf Wettbewerbskräfte nach Harvard-Professor Michael Porter herangezogen. Die Erfahrung zeigt: In fragmentierten Branchen oder Sektoren mit potenziell disruptiven Trends finden sich Wettbewerbsvorsprünge eher selten. Auf der anderen Seite sind natürliche Monopole häufig stark reguliert. Daher ist es sinnvoll, sich gewissermaßen auf das Mittelfeld zu konzentrieren, sprich auf die Oligopole. Dabei handelt es sich um konsolidierte Branchen, in denen eine geringe Zahl von Akteuren einen Großteil des Marktes kontrolliert.

Paradebeispiel WD-40

Ein Beispiel für ein erstklassiges kleineres Unternehmen ist WD-40 – ein Spezialist für Sprays mit öl- und wasserverdrängender Wirkung, den wir seit 2013 im Portfolio halten. Das US-Unternehmen verfügt über einen außergewöhnlichen

Markenwert: Auch wenn Rivalen vergleichbare Produkte herstellen und WD-40 beim Preis unterbieten, kennen die Kunden WD-40 und vertrauen auf die gewohnte Qualität. Das Unternehmen nutzt seine marktbeherrschende Stellung, um sein Umsatzwachstum mit anderen Produkten anzukurbeln, und ist in Asien auf erfolgreichem Expansionskurs.

Kanadischer Frachtchampion

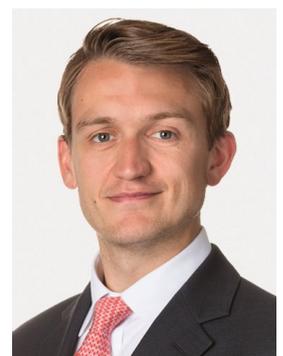
Ein weiteres Beispiel ist Cargojet. Der kanadische Frachtspezialist hält einen Anteil von 95% an Kanadas wachsendem Netz für Übernacht-Luftfrachtzustellungen im Inland. Die Abdeckung des gesamten Landes ist angesichts seiner Größe und der weit verstreuten Bevölkerung eine große logistische Herausforderung. Sie erfordert eine große und kostspielige Flotte sowie umfangreiche Kapazitäten für die Bodenabfertigung. Wegen der langfristigen, bis zu sieben Jahre währenden Take-or-Pay-Verträge von Cargojet müsste ein Marktneuling wahrscheinlich jahrelange Verluste in Kauf nehmen, bevor ihm die erheblichen Anfangsinvestitionen eine angemessene Rendite bescheren würden. Aufgrund dieser Eintrittsbarrieren ist Cargojet gut aufgestellt, um seine Marktführerschaft noch viele weitere Jahre zu behaupten.

Portfoliomanager, die auf globale Investment- und Research-Ressourcen zurückgreifen, können Marktineffizienzen nutzen, die sich etwa aus der geringeren Abdeckung durch Analysten ergeben.

Von der wachsenden Macht profitieren

Anleger, die wissen, wo sie Unternehmen wie die genannten Beispiele finden, können von der wachsenden Macht künftiger globaler Champions profitieren. Für Anleger, die nicht über die dafür notwendigen Ressourcen verfügen, sind Investmentfonds mit Fokus auf Small und Mid Caps einen Blick wert. Denn erfahrene Portfoliomanager, die auf globale Investment- und Research-Ressourcen zurückgreifen, können Marktineffizienzen nutzen, die sich etwa aus der geringeren Abdeckung durch Analysten ergeben – und dadurch relativ unabhängig vom allgemeinen Umfeld langfristig Mehrerträge erwirtschaften. ■

Von Scott Woods, Fondsmanager des Global Smaller Companies Fonds von Columbia Threadneedle



„Die entscheidende Frage ist, ob man nach Kosten Mehrwerte generieren kann“

Interview mit Eckhard Sauren, Vorstandsvorsitzender der Sauren Fonds-Service AG

Aktive Fonds stehen vermehrt unter Druck. Immer mehr Anleger entscheiden sich aus Kostengründen für passive Investments, zumal 80% der aktiven Fonds ihren Index nicht schlagen. Eckhard Sauren sieht hingegen nach wie vor Platz für aktive Fonds und stellt sich zugleich seit 20 Jahren dem Wettbewerb mit dem Sauren Global Growth.

Herr Sauren, Sie feiern in diesem Jahr 20 Jahre Sauren Global Growth. Wie fällt Ihre bisherige Bilanz aus?

Auf 20 Jahre konnten wir sowohl absolut als auch relativ zum Vanguard Stock Index Fonds eine überzeugende Wertentwicklung hinlegen und über 100% besser abschneiden als vergleichbare passive Investments. Darin sehen wir eine Bestätigung, dass aktives Management und insbesondere ein Dachfondskonzept, das über die Managerselektion Mehrwerte generieren will, auf lange Sicht nach Gebühren deutlich bessere Ergebnisse erzielen kann als ein passives Investment.

Dennoch überzeugen günstige Kosten immer mehr Kunden ...

Die entscheidende Frage ist, ob man nach Kosten Mehrwerte generieren kann. Das haben wir in den letzten 20 Jahren eindeutig geschafft. Das ist ein statistisch signifikanter Zeitraum. Wenn man in diesem Zeitraum nach Kosten über 100% besser als ein passiver Indexfonds war, ist das ein schlagendes Argument für unser Dachfondskonzept.

80% der Fondsmanager schlagen ihren Index aber nicht ...

Das Argument ist durchaus richtig. Die entscheidende Frage ist aber, ob man die restlichen 20% mit einem vernünftigen Prozess finden kann. Wenn man 1.000 Fonds zur Auswahl hat, bleiben immer noch 200 attraktive Fonds übrig. Wenn man da-

„Die Kosten von Dachfonds werden überinterpretiert. Im Vergleich zu einem ETF oder Aktienfonds ist der Dachfonds natürlich teurer. Das aber ist ein Vergleich von Äpfeln und Birnen.“

raus dann auch noch die 20 erfolgversprechendsten herausfiltert, kann man auch nach Kosten ein besseres Ergebnis als der Markt erzielen und zugleich noch eine bessere Diversifikation als ein ETF-Portfolio erreichen. Unsere Philosophie, auf den Fondsmanager zu setzen und dessen Philosophie genau verstehen zu wollen, versetzt uns in die Lage, genügend aktive Manager zu finden, die besser sind als die passive Fondsindustrie.

Kann auch ein Privatanleger die richtigen Fonds finden?

Für den Privatanleger ist das schwierig. Er müsste im Grunde auch wie eine Vermögensverwaltung denken. Er kauft

schließlich selten einen ETF und ist dann mit seinem Depot fertig. Er muss also überlegen, wann er welchen Fonds in sein Depot kauft. Bei dieser Aufgabe kann man eine Menge richtig oder falsch machen. Ein Dachfonds kann ihm das alles in einem Produkt bieten. Wie eine Vermögensverwaltung nimmt er dem Kunden die komplette Fondsselektion und Portfoliostrukturierung ab.

Kommen dabei aber zu den Kosten für aktive Fonds nicht noch die Kosten für den Dachfonds obendrauf?

Im Markt werden die Kosten von Dachfonds überinterpretiert. Im Vergleich zu einem ETF oder Aktienfonds ist der Dachfonds natürlich teurer. Das aber ist ein Vergleich von Äpfeln und Birnen. Ein Dachfonds hat nicht nur zwei Kosten-, sondern auch zwei Leistungsebenen und kann deshalb auch auf zwei Ebenen Mehrwerte generieren. Einen Dachfonds müsste man eigentlich mit einer Fondsvermögensverwaltung vergleichen – und dann ist er in aller Regel günstiger und effizienter.

Gerade auf der Rentenseite sind die Renditemöglichkeiten aber deutlich gefallen. Inwiefern spielt das bei der Kostenfrage eine Rolle?

Wenn man die Rentenseite über die passive Industrie abdeckt, hat man klassischerweise einen ETF auf Staatsanleihen. Diese werden in Deutschland negativ und europaweit mit unter 1% verzinst. Oder man hat einen Unternehmensanleihen-ETF, bei dem man im Falle von Investment Grade eine Verzinsung von ungefähr 1% erhält – vor Kosten. Bei einem Renten-ETF liegt die Ertragsersparnis somit in einem sehr

günstigen Fall bei 1% pro Jahr. Sollten die Zinsen auch nur leicht steigen, liegt sie bei null oder im negativen Bereich. Das Ertrag-Risiko-Verhältnis bei Anleihe-ETFs ist somit verheerend. Viele ausgewogene Depots, die ETF-Strategien nutzen, haben aber genau diese ETFs im Portfolio, weil sie in der Vergangenheit sehr gut gelaufen sind, weil die Zinsen immer weiter gesunken sind. Gerade Robo-Advisor setzen stark auf diesen Ansatz.

Welche Gefahr sind solche digitalen Vermögensverwaltungen für einen Dachfondsmanager?

Robo-Advisor und ETF-Vermögensverwaltungen versuchen die Vergangenheitsrenditen auf die Zukunft zu übertragen. Das ist kompletter Nonsense, weil die Zinsen nicht noch einmal von 5 auf 0% sinken können. Robo-Advisor sind eine Gefahr für den Kunden und nicht für den Dachfondsmanager. Sie sind ein „disaster waiting to happen“. Es ist nur eine Frage der Zeit, bis die Katastrophe passiert. Das vierte Quartal 2018 hat bereits gezeigt, dass Unternehmensanleihen und Aktien gleichzeitig fallen, wenn es an den Börsen volatil wird. Mit Aktien und Anleihen hat man keine vernünftige Diversifikation mehr. Deshalb sind viele Robo-Advisor, ETF- und Smart-Beta-Vermögensverwaltungen keine sinnvolle Anlage.

Welche alternativen Lösungen gibt es?

Ein aktiver Dachfondsmanager kann moderne Multi-Asset-Fonds nutzen und so viel breiter investieren. Gerade im defensiven Bereich ergeben sich damit deutlich interessantere Ertrag-Risiko-Verhältnisse als mit den nur noch scheinbar defensiven Anleihen.

Was befindet sich in solchen Fonds?

Aktuell sind es überwiegend Absolute-Return-Strategien. Das können zum Beispiel Long-Short-Aktienstrategien sein, die sowohl auf steigende als auch auf fallende Kurse setzen. Das Gleiche gibt es auch für die Kreditmärkte. Andere Fonds setzen auf Makrotrends oder Übernahmekandidaten, um nur ein paar Beispiele zu nennen. Es gibt genügend Auswahl an attraktiven Absolute-

Return-Strategien, die kein großes Zins- und Aktienmarktrisiko haben und zugleich eine breite Streuung des Anlagevermögens ermöglichen.

Kommt es in diesen Bereichen ganz besonders auf den Fondsmanager an?

Das ist richtig. Wenn ein Absolute-Return-Fondsmanager kein Alpha generiert, dann macht er auch keinen Ertrag. Er kann schließlich nicht mit einem Markt mitschwimmen. Er muss rein durch die gezielte Auswahl einzelner Titel Alpha generieren. Das ist die besonders hohe Schule der Fondsmanager. Ein Aktienfondsmanager kann sich noch eher durchwursteln. Im Absolute-Return-Bereich überleben nur die wirklich Guten. Oft wagen sich daher auch nur die wirklich guten Fondsmanager überhaupt in diesen Bereich. Von diesen sortieren wir dann noch die erfolgversprechendsten heraus.

Ist es schwieriger geworden, gute Fondsmanager zu finden?

Im Vergleich zu vor 20 Jahren ist es eher etwas leichter geworden, da damals das Angebot dünner als heute war. Ansonsten gibt es immer noch genügend attraktive Fondsmanager und es ist auch immer noch so, dass es eine Menge guter Fondsmanager gibt, die im Markt noch nicht bekannt sind. Unsere besondere Spezialität ist es, Fondsmanager zu finden, die noch keine allzu großen Volumen haben.

Warum der Fokus auf kleinere Fonds?

Es ist schon interessant, wie sehr sich die Zuflüsse auf sehr wenige Fonds konzentrieren. Das ist kein neues Phänomen. Allein in den letzten 20 Jahren wurden einige Fonds stark gehypt. Von den meisten dieser Hypes ist heute nichts mehr übrig. Fondsboutiquen, die nicht jeder Anleger kennt, bieten meist die besten Möglichkeiten, einen Investmentansatz konsequent und flexibel umzusetzen. Bei der Selektion der Fondsmanager helfen uns natürlich die mittlerweile mehr als 6.000 Gespräche, die wir mit Fondsmanagern geführt haben. Viele Fondsmanager kennen wir mittlerweile schon sehr gut persönlich. Das ist eine nicht kopierbare Erkenntnisbasis. Dennoch ist die Auswahl eine genauso intensive und detaillierte Arbeit wie vor 20 Jahren. Diese Mühe lohnt sich, denn in 20 Jahren war die Anzahl der größeren Fehlgriffe bei der Auswahl der Fondsmanager extrem niedrig. Das ist das, was auf Sicht von 20 Jahren zählt und eine hohe langfristige Outperformance ermöglicht. Und daran dürfte sich auch in den nächsten 20 Jahren nichts ändern. ■



Eckhard Sauren

„Robo-Advisor [...] versuchen Vergangenheitsrenditen auf die Zukunft zu übertragen. Das ist kompletter Nonsense, weil die Zinsen nicht noch einmal von 5 auf 0% sinken können.“

WealthCap lanciert Fonds für Büroimmobilien

(ac) WealthCap hat eine neue Immobilienbeteiligung für institutionelle Anleger gestartet, die sich auf die Metropolen München und Nürnberg konzentriert. Der WealthCap Büro Spezial-AIF 6 ist auf bis zu 420 Mio. Euro Gesamtinvestitionsvolumen angelegt und peilt mit seiner Core/Core+-Strategie eine Rendite von 4,5% bis 5% an. Geplant ist der Ankauf von vier bis sechs verkehrstechnisch gut oder sehr gut angebundenen Büroliegenschaften im Umland von München und Nürnberg. Ein mögliches Startportfolio mit insgesamt drei geeigneten Objekten, die bonitätsstark vermietet sind, wurde bereits akquiriert.

finanzcheckPRO präsentiert neues Angebot speziell für Immobilienmakler

(ac) Immobilien- und Baufinanzierungsmakler können ab sofort und kostenfrei das System des deutschen Vergleichsportals finanzcheckPRO nutzen, um ihren Kunden Ratenkredite anzubieten. Mit dem neuen Kooperationsmodell bietet das FinTech ihnen eine Chance zur Mitwirkung, indem der Ratenkreditvergleich in das Serviceportfolio integriert wird. Für die Kooperation bietet finanzcheckPRO verschiedene Modelle an. Die Varianten unterscheiden sich in der Zuarbeit, die der Makler leistet, und spiegeln sich in unterschiedlichen Vergütungsmodellen wider.

Zwei Vergütungsmodelle

Die Variante „Tippgeber“ eignet sich laut finanzcheckPRO besonders für Makler, die am Kreditmarkt teilnehmen wollen, deren Kerngeschäft aber keine Finanzierungsthemen umfasst. Kooperationspartner können ebenfalls als selbstständige „Kreditberater“ handeln. Dazu ist eine Zulassung nach § 34c der Gewerbeordnung erforderlich. Die individuelle Beratung erfolgt in diesem Fall durch den Kooperationspartner, der als Kreditberater Zugriff auf das komplette System von finanzcheckPRO hat. Das Angebot ist für Kooperationspartner komplett kostenfrei. Gleiches gilt für die Nutzung der finanzcheckPRO-Vergleichstechnologie.



finanzcheckPRO hat sein Vergleichsportale für Immobilienmakler geöffnet.

Commerz Real beteiligt sich an Crowdfunding Plattform Bergfürst

(ac) Die Commerz Real AG steigt bei der Crowdfunding-Plattform Bergfürst ein. Der Asset- und Investmentmanager wird im Zuge einer Kapitalerhöhung mit 24,9% zweitgrößter Gesellschafter des Start-ups und dessen strategischer Partner. Die digitale Plattform Bergfürst wurde im Jahr 2011 von Guido Sandler und Dennis Bemann gegründet und gehört heute zu den marktführenden Online-Vermittlungsplattformen für Crowdfundings in Immobilien in der Bundesrepublik.

Über 35.000 Investoren

Aktuell verweist Bergfürst auf mehr als 35.000 Investoren, über 54 Mio. Euro investiertes und 12,9 Mio. Euro zurückgezahltes Kapital inklusive Zinsen. Den Anlegern stehen alle Nutzungsarten von Immobilien zur Verfügung: Wohnen, Büro, Einzelhandel sowie Hotel und Pflege. Investiert werden kann deutschlandweit sowie in Österreich und Spanien. Weitere internationale Objekte sind in Planung. Die Mindestanlagesumme beträgt 10 Euro bei jährlichen Zinsen der Investments von 5,0 bis 7,5%.

Digitaler Asset-Manager

Für Commerz Real ist der Einstieg ein weiterer Schritt auf dem Weg zum digitalen Asset-Manager. Crowdfunding bzw. Crowdfunding hätten sich in den vergangenen Jahren als alternative Anlage- und Finanzierungsmöglichkeit entwickelt und würden von immer mehr Anlegern und Projektentwicklern genutzt. Commerz Real sieht das Vehikel als Ergänzung zum klassischen Fondsgeschäft und erwartet, dass der Markt sich in den kommenden Jahren weiter etablieren und überproportional wachsen wird.

HanseMerkur Grundvermögen kauft Serviced Apartments

(ac) HanseMerkur Grundvermögen verstärkt das Engagement in Serviced Apartments. Die Gesellschaft hat für einen ihrer offenen Immobilienspezialfonds 85 neu fertiggestellte Apartments der Marke STAYERY gekauft. Das Objekt befindet sich in der Holteistraße in Berlin-Friedrichshain. Der Standort im Boxhagener Kiez zeichnet sich durch eine sehr gute Infrastruktur sowie die verkehrsgünstige Lage zwischen den S-Bahnhöfen Ostkreuz und Warschauer Straße aus. Das Angebot richtet sich vor allem an Berufspendler und mobile Young Professionals. Die Betreibergesellschaft BD Apartment GmbH hat das Haus für 15 Jahre gepachtet.

INP Gruppe vertreibt neuen Kita- und Pflegeheimfonds

(ac) Die INP-Gruppe aus Hamburg, hat den Vertrieb eines neuen alternativen Investmentfonds (AIF) gestartet. Der „26. INP Deutsche Sozialimmobilien“ investiert in fünf Pflegeeinrichtungen und eine Kindertagesstätte. Fondsimmobilien sind die Neubau-Pflegeeinrichtung „Haus Friedrich Ludwig Jahn“ in Saarbrücken, die beiden Pflegeeinrichtungen „Seniorenresidenz Großaspel“ und das „Pflegezentrum Techau“, die Pflegeeinrichtung „Forstgarten Stift Wehretal“ und das „Seniorenhaus St. Michael“ im bayerischen Gräfenberg. Hinzu kommt der „Kindergarten Weltentdecker“ in Essen mit 57 Betreuungsplätzen. Mit dem „26. INP Deutsche Sozialimmobilien“ setzt die INP-Gruppe die erfolgreichen Investitionen in das Marktsegment Sozialimmobilien mit Schwerpunkt auf Einrichtungen zur Seniorenpflege und Seniorenbetreuung fort. Das Fondsvolumen des aktuellen Beteiligungsangebotes beträgt 53,5 Mio. Euro, davon 31 Mio. Euro Eigenkapital. Es sind monatliche Auszahlungen von 4,50% p. a. während des Prognosezeitraums bis zum 31.12.2031 vorgesehen.

Bieten Sie Ihren Kunden einfach mehr

Die EUROPA Risiko-Leben mit Zusatzschutz Krebs Plus

Der Zusatzbaustein „Krebs Plus“ macht die ausgezeichnete Risiko-Lebensversicherung der EUROPA jetzt noch attraktiver.

- + Optionaler Zusatzschutz im Standard- oder Premium-Tarif der EUROPA Risiko-Lebensversicherung
- + Notfall-Sofortleistung in Höhe von 10 % der Todesfallleistung (max. 30.000 €)
- + Bis zu zweimal Notfall-Sofortleistung bei Diagnose Krebs, Herzinfarkt oder Schlaganfall

Einfache und transparente Bedingungen



WWW.EUROPA-VERTRIEBSPARTNER.DE ODER 0221 5737-300

EUROPA
VERSICHERUNG PUR.

Zahl deutscher PropTechs erstmals gesunken

(ac) Im September 2018 hatte die Zahl der PropTechs laut dem Branchenportal PropTech.de im deutschsprachigen Raum erstmals die Marke von 300 überstiegen. Die neuesten Zahlen weisen aber erstmals seit Erhebung der PropTech-Übersicht im September einen Rückgang aus. Für April 2019 zählt PropTech.de nur noch 289 PropTechs.

Die Tops und Flops

Besonders betroffen sind die Tätigkeitsfelder „Vermietung und Verkauf“, „Makler-Tools“ und „Smart-Home und Home Services“. Hier schrumpfte die Unternehmenszahl um jeweils vier bzw. fünf Unternehmen. Allerdings sind einige Wachstumsfelder auch bestehen geblieben. Deutliche Steigerungen verzeichneten zum Beispiel „Bauprojekte“ und „Immobilienbewirtschaftung“ mit einem Plus von je drei PropTechs.

Cording startet Immobilienfonds

(ac) Die Cording Real Estate Group (Cording) hat einen neuen Fonds aufgelegt. Der offene Immobilienfonds Cording Euro Industrial Real Estate Fund hat Cording wurde mit Eigenkapitalzusagen der Cording-Mutter Edmond de Rothschild und eines Anlagemandats aufgelegt, das vom Multi-Manager-Immobilienteam der Credit Suisse Asset Management verantwortet wird, das auch aktiv an der Strukturierung des neuen Fonds beteiligt war.

Industrie- und Logistikimmobilien

Der Fonds investiert in Light-Industrial-Objekte und kleinere Logistikimmobilien. Ziel ist es, über eine langfristige Haltdauer einen nachhaltigen Cashflow zu generieren. Cording verfügt über eine gefüllte Investitionspipeline. Der Fonds hat bereits sieben Objekte erworben und strebt über zehn Jahre eine durchschnittliche jährliche Nettorendite von über 6% an. Der Cording Euro Industrial Real Estate Fund ist professionellen Investoren vorbehalten und kann für bestimmte Personen und in bestimmten Ländern mit Einschränkungen verbunden sein.



Der Cording Euro Industrial Real Estate Fund investiert auch in Logistikimmobilien.

Berufsbildungswerk der Bausparkassen wird 25

(ac) Das Berufsbildungswerk der Bausparkassen (BWB) feiert sein 25-jähriges Bestehen. Das Institut wurde 1994 von den privaten Bausparkassen gegründet. Über 22.000 Außendienstmitarbeiter wurden bisher mit dem Abschluss „Bauspar- und Finanzfachmann/-fachfrau (BWB)“ zertifiziert. Die onlinebasierten Zertifizierungsmodule dienen im Bereich der Immobilienkreditvermittlung vor allem der Basisqualifikation. Das insgesamt 310 Unterrichtseinheiten umfassende Ausbildungsprogramm soll aber auch auf die seit 2016 gesetzlich vorgeschriebene IHK-Prüfung vorbereiten. Die Basisqualifikation werde von den Bausparkassen um einen verkaufspraktischen Teil ergänzt.

Teil von „gut beraten“

Seit 2018 ist das BWB zudem akkreditierter Bildungsdienstleister in der Initiative „gut beraten“ der Deutschen Versicherungswirtschaft. Dies hilft, die gesetzlichen Weiterbildungsnachweise gegenüber Aufsichtsbehörden, Arbeitgebern oder Produktgebern zu erbringen. Die Qualifizierung mithilfe des BWB-Tools wird als Weiterbildungszeit bei „gut beraten“ angerechnet.

Keine Angst vor der Zukunft

Für die Zukunft sieht sich das Institut gut gerüstet. Das Angebot soll verstärkt in interaktiver Form modular erweitert und individuell in die Qualifizierungsprogramme der Bausparkassen eingebunden werden. Ergänzt wird das Leistungsspektrum durch digitale Lernmedien, die Qualifizierung von Innendienstmitarbeitern und offene Best-Practice-Formate.

MÄHREN AG baut Portfolio bundesweit aus

(ac) Mit zwei neu erworbenen Objekten in Essen hat die MÄHREN AG weitere Ankäufe im Ruhrgebiet getätigt und setzt damit die sukzessive Ausweitung auf das gesamte Bundesgebiet fort. Wie bereits in ausgewählten Städten in Ostdeutschland investiert die MÄHREN AG auch dort in B- und C-Standorte in stabilen Lagen; infrage kommen dafür größere Mehrfamilienhäuser und Wohnanlagen oder ganze Portfolios.

Ostdeutschland bleibt wichtig

Drei der neu erworbenen Mehrfamilienhäuser mit mehr als 100 Wohneinheiten befinden sich im Heimatmarkt der MÄHREN AG, der Bundeshauptstadt, darunter zwei Altbauten in den Stadtteilen Schöneberg und Pankow sowie eine Wohnanlage mit 82 Wohn- und Gewerbeeinheiten und einer Mietfläche von insgesamt 5.984 m² in Steglitz-Zehlendorf. Hinzu kommen ein Stuckaltbau in Magdeburg, ein Sanierungsobjekt in Dresden und ein Mehrfamilienhaus in Frankfurt an der Oder.

DEUTSCHLAND.Immobilien wird Teil von MLP

(ac) Die MLP Gruppe baut ihr Immobiliengeschäft durch einen Zukauf strategisch aus. Dazu erwirbt sie 75,1% an der DEUTSCHLAND.Immobilien Gruppe. Das Unternehmen ist ein Marktplatz für Anlageimmobilien und arbeitet aktuell mit rund 5.800 Vertriebspartnern zusammen. Für diese soll der Einstieg von MLP eine hohe Kontinuität sicherstellen. Schwerpunkt der Online-Plattform sind Immobilienobjekte für altersgerechtes Wohnen und Pflege. Der Gesamtkaufpreis liegt im unteren zweistelligen Millionenbereich. Er setzt sich zusammen aus einem Initialkaufpreis und einer erfolgsabhängigen Kaufpreiskomponente. Für die restlichen Anteile, die beim Management des Unternehmens verbleiben, hat MLP ein Vorkaufsrecht vereinbart.

5.800 Vertriebspartner

DEUTSCHLAND.Immobilien wurde im Jahr 2008 gegründet. Herzstück ist die Online-Plattform, die rund 5.800 Vertriebspartner nutzen. Eigene Projektentwicklungen erfolgen dabei vor allem im wachstumsstarken Segment des altersgerechten Wohnens und der Pflege. Das Geschäftsmodell soll nach dem Einstieg von MLP fortgeführt und gestärkt werden. Zusätzliche Potenziale sehen die beteiligten Unternehmen im Zusammenwirken mit dem bestehenden Geschäft mit MLP Privatkunden und in der MLP Gruppe insgesamt.

Anzeige



Fahrrad-Vollkaskoversicherung

**Es ist Dein Rad.
Wir versichern es.**

Der Rundum-Schutz für Pedelecs / E-Bikes und hochwertige Fahrräder

Mehr Informationen unter:
www.ammerlaender-versicherung.de

... einfach eine gute Wahl!

AV seit 1923 **Ammerländer Versicherung**
Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit WaG

Bei Fragen erreichen Sie uns unter:
Telefon 0 44 88 - 5 37 37 - 800



Investments in Wohnimmobilien: Die Frage ist nicht, ob, sondern wo

Die Preise für deutsche Wohnimmobilien haben in den vergangenen Jahren stark angezogen. Vor allem in den Metropolen bewegen sie sich zum Teil bereits auf einem Niveau, auf dem weitere Wertsteigerungen fraglich und die Ankaufrenditen niedrig sind. Investoren haben aber mehrere Möglichkeiten, um diesem Dilemma zu entkommen.

Man muss kein Skeptiker sein, um zu wissen, dass Immobilienmärkte zyklisch sind. Da bilden Wohnimmobilien in deutschen Städten keine Ausnahme. Nach Jahren steigender Preise und Mieten müsste diese Hausse doch einmal enden. Gleichzeitig sind die Renditen durch die Mieteinkünfte zum Teil auf Tiefstwerten angekommen. Ist es da für institutionelle Investoren oder Privatanleger überhaupt noch ratsam, zum jetzigen Zeitpunkt in deutsche Wohnimmobilien zu investieren? Die Antwort darauf lautet: Kommt drauf an. Investoren müssen heutzutage sehr viel genauer hinschauen als noch vor einigen Jahren.

Keine Entspannung zu erwarten

Insbesondere in den wachsenden Schwarmstädten ist auf absehbare Zeit keine Entspannung am Wohnungsmarkt zu erwarten. Das betrifft sowohl die Mieten als auch die Kaufpreise. Der Zentrale Immobilien

Insbesondere in den wachsenden Schwarmstädten ist auf absehbare Zeit keine Entspannung am Wohnungsmarkt zu erwarten. Das betrifft sowohl die Mieten als auch die Kaufpreise.

Ausschuss (ZIA) bleibt in seinem Frühjahrsgutachten bei der Einschätzung, dass der Nachfrageüberhang weiter angestiegen ist. Vor allem in den Metropolen hinke der Neubau dem Bedarf von mindestens 350.000 neuen Einheiten im Jahr hinterher. Solche Analysen und Prognosen sind für das Verständnis und die Einschätzung der Marktlage sehr wichtig. Doch für eine Invest-

mententscheidung im Hier und Jetzt sind das ziemlich viele Konjunktive. Wohnimmobilien sind Investmentobjekte, nach denen es auch in ferner Zukunft eine fundamentale Nachfrage geben wird. Gewohnt wird ja immer. Die Frage ist deshalb nicht, ob, sondern wo, wie und zu welchem Preis Wohnimmobilien ein nachhaltig rentables Investment darstellen können. In den gefragtesten Lagen der attraktivsten Städte haben Wohnimmobilien hoher Qualität inzwischen Preisniveaus erreicht, die zum einen weitere Wertsteigerungen fraglich erscheinen lassen und zum anderen kaum mehr adäquate Ankaufsrenditen generieren – der ZIA berichtet von 3% und weniger in München oder Berlin.

Lagen unbefangen identifizieren

In diesem Dilemma haben Investoren mehrere Möglichkeiten: Sie können Abstriche bei der Qualität der Objekte in Kauf nehmen oder zu einem früheren Zeitpunkt der Wertschöpfungskette investieren – also Value-Add-Strategien verfolgen oder bereits im Stadium der Projektentwicklung einsteigen. Das Po-

tenzial für Wertsteigerungen und Cashflow-Renditen ist dann wesentlich höher. Allerdings ist diese Strategie mit größerem Aufwand und höherem Risiko verbunden. Dieser Herausforderung lässt sich mit einer breiten Streuung oder einem möglichst hohen Maß an eigener Kontrolle begegnen.

Neue Ansatzpunkte suchen

Eine weitere Möglichkeit ist es, bei Makro- und Mikrolagen neue Ansatzpunkte zu finden. Viele Investoren konzentrieren sich auf die guten Lagen in den Metropolen, ähnlich wie bei Büroobjekten. Doch gerade die Wohnungsmärkte sind vielfältiger aussichtsreich. So gibt es zum einen Städte, die in den einschlägigen Rankings zu Wirtschaftskraft, Arbeitsmarkt, Bevölkerungsentwicklung oder Lebensqualität regelmäßig schlecht abschneiden. Das trifft auf einige Standorte im Ruhrgebiet zu sowie auf andere, strukturschwächere Regionen. Das bedeutet jedoch keineswegs, dass es nicht auch in solchen Städten attraktive Mikrolagen – also Stadtviertel oder Straßenzüge – gibt, in denen die Menschen gerne leben, in denen deshalb geringer Leerstand herrscht und Potenzial für steigende Immobilienwerte und Wohnungsmieten besteht.

Potenziallagen früh erkennen

Auf der anderen Seite gibt es den umgekehrten Fall: Selbst in Städten mit hoher Wirtschaftskraft und Lebensqualität finden sich weniger attraktive Wohnlagen oder Standorte, die schon sehr teuer geworden sind und deshalb wenig Entwicklungspotenzial aufweisen. Im Falle der großen Metropolen haben sich einige dieser Lagen innerhalb relativ kurzer Zeit zunächst zu aufstrebenden und schließlich zu etablierten Quartieren entwickelt. Inzwischen werden für sie mitunter die höchsten Immobilienpreise und Mieten aufgerufen. Angesichts dessen sind diese Lagen für Investoren oftmals nicht mehr erste Wahl. Eine alternative und vielversprechende Investmentstrategie besteht deshalb darin, frühzeitig echte Potenziallagen zu identifizieren. Diese haben die Chance, sich zu etablierteren Mikrostandorten weiterzuentwickeln. Entwicklungen wie diese lassen sich in Berlin sehr gut beobachten: Zuerst war es der

Prenzlauer Berg, dann Kreuzberg, aktuell scheinen etwa Teile Neuköllns eben diesen Weg eingeschlagen zu haben. Moabit oder Tempelhof haben womöglich das Potenzial, eine ähnliche Rolle einzunehmen. Entscheidend ist, die Kriterien zu erkennen, die auf eine solche Entwicklung in der Zukunft hindeuten.

Chancen abseits der Metropolen

Doch wer sich als Wohnimmobilieninvestor nur auf Metropolen beschränkt, lässt große Chancen außer Acht. Genauso wenig, wie Deutschlands Wirtschaft nur aus den Dax-Konzernen besteht, setzt sich die Städtelandschaft nur aus einer Handvoll oder maximal einem Dutzend Metropolen zusammen. Deutschland ist das Land der Hidden Champions: Es gibt unzählige Mittelständler, die in ihren speziellen Segmenten mitunter Weltmarktführer sind, oftmals inhaber- bzw. familiengeführt, in der Regel nicht börsennotiert. Das geht vom Autozulieferer über den Maschinenbauer bis zum Medizintechniker. Die meisten dieser Unternehmen sind nicht in den Metropolen angesiedelt, sondern in traditionell stark vom mittelständischen Unternehmertum geprägten Regionen. Beispiele sind Schwaben, Franken oder Ostwestfalen. Deshalb sind nicht nur in Berlin, sondern auch in Bielefeld zahlungskräftige Mieter auf der Suche nach einer schönen und gut gelegenen Wohnung.

Deutschland ist das Land der Hidden Champions. [...] Die meisten dieser Unternehmen sind nicht in den Metropolen angesiedelt, sondern in traditionell stark vom mittelständischen Unternehmertum geprägten Regionen.

Attraktive Investmentopportunitäten weiter vorhanden

Die Beispiele zeigen: Gerade langfristig orientierte Investoren können am deutschen Wohnimmobilienmarkt durchaus attraktive Investmentopportunitäten finden. Die Zukunftsfähigkeit einer Immobilie und ihrer Lage hängt von zahlreichen Faktoren ab. Der prestigeträchtige Name ist kein Erfolgsgarant. Lokale Expertise, ein Gespür für gesellschaftliche Entwicklungen, ein genauer Blick in vermeintlich weniger attraktive Städte und Regionen sowie ein systematisches Vorgehen sind wichtige Voraussetzungen, um im gegenwärtigen Umfeld die chancenreichsten Investments zu identifizieren. ■



Von Gabriele Volz,
Geschäftsführerin von WealthCap

Baufinanzierungen deutscher Lebensversicherer erklimmen neues Rekordniveau

(ac) Der Immobilienboom in Deutschland verleiht dem Kreditgeschäft der Lebensversicherer starken Rückenwind. Im Jahr 2018 stieg das Volumen der ausbezahlten Immobiliendarlehen um fast 12% auf 8,4 Mrd. Euro. Das geht aus aktuellen Zahlen des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) hervor. Damit haben die Lebensversicherer so viel Geld wie nie zuvor an Bauherren und Wohnungskäufer ausgezahlt.

Attraktive Kapitalanlage für Lebensversicherer

Hinzu kommen Darlehen über knapp 8 Mrd. Euro, die den Kreditnehmern zum Jahresende 2018 bereits zugesagt waren und damit für das laufende Jahr auf einen erneut deutlichen Anstieg hindeuten. Dem GDV zufolge ist die Immobilienfinanzierung in der anhaltenden Niedrigzinsphase für die Lebensversicherer eine attraktive Kapitalanlage. Hypothekenkredite bieten schließlich nicht nur hohe Sicherheiten, sondern auch höhere Renditen als lang laufende Staatsanleihen bester Bonität.

Überwiegend selbst genutzte Immobilien

Der weitaus überwiegende Teil der Kreditzusagen dient zur Finanzierung von Eigenheimen und Eigentumswohnungen. Nur etwa 14% der zugesagten Darlehen sind für den Bau größerer Mietshäuser reserviert. Die im Jahr 2018 neu zugesagten Kredite entfallen zu 29% auf den Wohnungsneubau, zu gut 45% auf den Kauf von Bestandsimmobilien und zu 26% auf die Ablösung von Altkrediten.



Das Baufinanzierungsgeschäft der deutschen Lebensversicherer ist im vergangenen Jahr erneut stark gewachsen.

auxmoney startet Angebot für Unternehmenskredite

(ac) Der Kreditmarktplatz auxmoney bietet ab sofort auch Kredite für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) in der Höhe von 10.000 bis 750.000 Euro an. Unternehmen steht hierzu eine komplett digitale Antragsstrecke zur Verfügung. Sie erhalten unmittelbar nach der Anfrage verlässliche, individuelle Konditionen in Echtzeit. Für die Bewertung der Kreditanfrage übermitteln Unternehmen nur den Jahresabschluss und die BWA in digitaler Form. Weitere Offenlegungspflichten entfallen während des Antragsprozesses in der Regel. Darüber hinaus werden keine Gesellschafterhaftung oder zusätzliche Sicherheiten benötigt. Im Vergleich zu vielen traditionellen Banken kann der Kredit im Mittel dreimal so schnell ausbezahlt werden. Die Zinssätze der Unternehmenskredite beginnen ab 2,7% Effektivzins. Die Laufzeiten betragen zwischen 6 und 60 Monate.

SIGNAL IDUNA Bauspar AG kooperiert mit WeltSparen

(ac) Die SIGNAL IDUNA Bauspar AG öffnet ihre Einlagenprodukte für die Kunden des Berliner FinTechs WeltSparen. Ab sofort können WeltSparen-Kunden unter www.weltsparen.de bei der 1930 gegründeten Bausparkasse der SIGNAL IDUNA Gruppe verzinste Festgeldprodukte online abschließen. Die Partnerschaft mit dem Hamburger Traditionshaus ist ein weiterer Meilenstein für WeltSparen. Die SIGNAL IDUNA Bauspar AG ist die insgesamt 70. Partnerbank des FinTechs. International ist WeltSparen vor allem unter der Marke Raisin bekannt. Seit der Gründung hat Raisin insgesamt rund 11 Mrd. Euro von 165.000 Menschen aus 31 europäischen Ländern auf sieben Plattformen vermittelt. In Deutschland bietet Raisin mehr als 200 Angebote von Partnerbanken aus Europa an. Die SIGNAL IDUNA Bauspar AG ist der zweite Einlagenanbieter aus Hamburg, der mit Raisin kooperiert.

Wirkt angestaubt,
wird aber Ihr Leben

ROCKEN



Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit mit fast 150 Jahren Erfahrung wirken wir vielleicht etwas uncool. Aber wir bieten sehr moderne Vorsorgelösungen. „StartKlar – die Garantierente“ und „MeinPlan – die Fondsrente“ bieten schon ab 25 Euro monatlich einen Vermögensaufbau mit Fonds, mit dem Ihre Kunden später rocken können. Mehr Infos unter: www.lv1871.de/rockt

LV 1871

Deutsche Kreditwirtschaft stellt Selbstverpflichtung zur Restkreditversicherung vor

(ac) Die Deutsche Kreditwirtschaft (DK) hat eine „verbraucherfreundliche Selbstverpflichtung zur Restkreditversicherung“ vorgestellt. Damit soll eine hohe Qualität des Produktes gewährleistet werden. Die Selbstverpflichtung beinhaltet unter anderem Maßnahmen zur Verbesserung der Transparenz. So wird der Kunde bereits beim Angebot übersichtlich auf die Versicherungsprämie hingewiesen. Wird die Prämie über den Kredit mitfinanziert, weist die Bank oder Sparkasse die monatlichen Kreditraten sowohl mit als auch ohne Kosten aus. Hinzu kommen klare Regeln zur Transparenz bei der Erstattung von Abschluss- und Verwaltungskosten bei Kreditaufstockungen oder Kreditkündigungen.

Freiwillig, nicht verpflichtend

Der Kreditvertrag darf darüber hinaus ausdrücklich nicht vom Abschluss eines Versicherungsvertrages abhängig sein: Banken und Sparkassen sollen ihre Kunden im Rahmen der Beratung und zusätzlich im sogenannten Welcome Letter ausdrücklich darauf hinweisen, dass eine Restkreditversicherung generell freiwillig ist und nicht zur Voraussetzung gemacht wird, um einen Kredit zu erhalten.

DK lehnt pauschale Begrenzung

Die DK betont, dass die teils geforderte pauschale Begrenzung der Versicherungsprämie im Verhältnis zum Kredit den individuellen Kundenbedürfnissen nicht gerecht werde. Denn diese hänge neben dem individuellen Risiko des oder der Kredit-/Versicherungsnehmer ganz maßgeblich vom gewünschten Absicherungsniveau ab. Banken und Sparkassen würden auch im Rahmen der jeweils angebotenen Beratung sicherstellen, dass die Versicherungsprämie ein angemessenes Verhältnis zum beantragten Kredit nicht überschreitet.



Die Kreditwirtschaft in Deutschland hat sich Regeln für die Unterzeichnung von Versicherungen zur Absicherung von Krediten auferlegt.



Finanzierungsvermittler: Die neuen Partner für Unternehmen

Kunden wünschen sich bei Finanzierungen Nähe, passende Lösungen, Schnelligkeit, Kompetenz, aber auch menschliche Werte wie Ehrlichkeit, Verständnis und Empathie. Gleichzeitig reduzieren die Banken aber ihren Service genau um diese Themen herum. Gerade im gewerblichen Bereich eröffnet das Chancen für professionelle Vermittler.

Der Markt für Finanzierungsspezialisten ist im Privatbereich hart umkämpft und weitgehend verteilt. Vermittler können sich dabei zwischen verschiedenen Grundideen entscheiden, die für den Einzelnen nur schwer zu unterscheiden sind. Die meisten Großanbieter für Finanzierungsvermittlung setzen auf prozessgesteuerte Clearingsysteme. Dabei fungiert der Vermittler vorwiegend auf der Kundenseite und reicht seine Fälle über eine zur Verfügung gestellte Standardsoftware bei einer zentralen Servicestelle ein. Diese wickelt dann die Bankenseite ab. Das ist für viele Berater eine echte Erleichterung, weil man sich nicht um die Einzelheiten bei den verschiedenen Kreditgebern kümmern muss. Durch die einheitlichen Prozesse gibt es jedoch einen hohen Standardisierungsdruck und entscheidend ist dann auch noch die Qualität der Mitarbeiter in der Clearingzentrale. Für individuelle Lösungen oder gar einen direkten Austausch mit der Bank ist in der Regel kein Platz.

Als Einzelkämpfer alles selbst zu erledigen, funktioniert allerdings auch immer weniger. Der Aufwand für die Bankenverbindungen und für das Qualitätsmanagement bei kleinen Stückzahlen ist vom Einzelnen kaum zu stemmen. Dazu kommt der Aufwand für die Neukundengewinnung und die Bestandskundenbetreuung.

Finanzierungen jenseits der Standardplattformen

HYPOFACT setzt auf Vermittler, die noch die Schnittstelle zwischen Kundenbetreuung und Kreditabteilung der Banken komplett darstellen können. Das gelingt nur spezialisierten

Profis. Netzwerkpartner erhalten daher zentrale Marketingunterstützung, Wissensmanagement und Produktkoordination. Das führt für Endkunden zu Finanzierungslösungen, weit jenseits der Standardplattformen. Mit einem Netzwerk von regionalen Markenpartnern sind auch Partnerschaften mit mittelgroßen Versicherungen, die Agenturen eine Kombination aus Finanzierungs-kompetenz und Kundenschutz bieten wollen, möglich.

Vermittler, die ihren Schwerpunkt in anderen Finanzdienstleistungsbereichen haben, sollten als Alternative auch über Tipgebermodelle nachdenken. Nur so ist sichergestellt, dass Kunden das bestmögliche Finanzierungskonzept für ihre Lebenssituation erhalten. Das kann kein Vermittler leisten, der nur selten Finanzierungen makelt.

Gewerbefinanzierung als neuer Markt für Vermittler

Aus Kundensicht zeichnet sich inzwischen eine ähnliche Entwicklung im Bereich der Gewerbefinanzierungen ab, wie sie vor 15 Jahren für private Kunden

begonnen hatte. Auch Unternehmer erleben den Konzentrationsprozess, der sich bei den Banken aufgrund des Filialsterbens und des damit verbundenen Personalabbaus ergibt. Für sie bedeutet dies oft den Wegfall ihrer langjährigen Bankberater. Zusätzlich sorgt der Kosten- und Ertragsdruck für Standardprodukte, die nicht die beste Finanzierungslösung für sie als Kunden darstellen. Viele Gewerbetreibende fühlen sich von ihrer Bank deshalb schlecht behandelt oder sogar geknebelt. Gleichzeitig haben sich im Gewerbefinanzierungsmarkt in den letzten Jahren erste technische Plattformen entwickelt. Darüber hinaus gibt es auch neue Formen der Finanzierung. Stichwort Crowdfinance.

Mangelhafte Betreuung der Unternehmen

Auch der Bundesvorsitzende der Betriebswirte des Handwerks (BdH), Heinz Weber, hat jüngst auf diese Entwicklung hingewiesen. Die BdH-Mitglieder haben demnach zusätzlich zu der Schwierigkeit, auf ihre Bedürfnisse individuell abgestimmte Finanzierungsprodukte von ihren Hausbanken zu erhalten, besondere Probleme bei der Finanzierung der Unternehmensnachfolge. Gleiches gilt für die Neugründung von Unternehmen. Weber zufolge kommt es immer wieder vor, dass nicht einmal die staatlichen Fördermittel von den Banken mit eingebunden werden.

Partner für Unternehmen

Diese Situation bietet große Chancen für beratende Vermittler mit hoher fachlicher Kompetenz. HYPOFACT startet nicht zuletzt deshalb gerade mit dem Aufbau eines zweiten Partnernetzwerks für gewerbliche Finanzierungen. Die Bewerbungskampagne setzt auf regionale Partner, die sich im gewerblichen Kreditgeschäft auskennen. Das können zum Beispiel ehemalige Firmenkundenbetreuer oder Unternehmensberater sein. Entscheidend ist die Bereitschaft, sich auf ein Vermittlungsnetzwerk mit gemeinsamer Marke und natürlich auf die persönliche Situation der Kunden vor Ort einzulassen.

Die Nähe zum Kunden ist im gewerblichen Finanzierungsbereich noch ent-

Typische Anforderungen an einen qualifizierten Finanzierungsvermittler

Bankausbildung (oder adäquate Ausbildung)	Netzwerk- Kooperationsinteresse („ich bringe mich ein!“)
Beratungserfahrung im Finanzierungsbereich	Bei Markenkonzepten ein entsprechendes Interesse
Kredit- (Entscheidungs-) Erfahrung	Lernbereitschaft, um die teilweise disruptiven Veränderungsprozesse als Chance nutzen zu können
Spezialisierung auf die Beratung und Vermittlung von Finanzierungen	Fairness und Partnerschaft mit Kunden und Banken
Erlaubnis nach §34i & §34c GewO (für Privatkunden)	Bereitschaft zu zusätzlichen Investments in das Konzept
Verständnis für den Einsatz moderner Technik	Blick für Folgegeschäfte und dauerhafte Kundenbindung

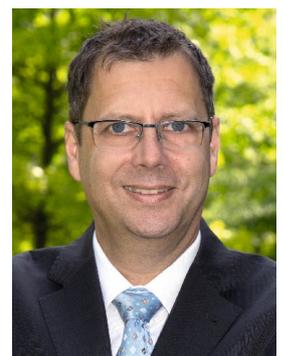
Wer in der Finanzierungsberatung erfolgreich sein will, muss vor allem zwölf Punkte mitbringen.

Quelle: HYPOFACT

scheidender als bei Privatkunden. Sowohl die handelnden Personen als auch das Unternehmen sollten vom Vermittler verstanden werden. Die Finanzierungslösungen und Fördermöglichkeiten für Unternehmen sind komplexer. Das verlangt vom Vermittler eine tiefgehende Analyse der Situation und die Fähigkeit, diese bankengerecht aufzuarbeiten. Ein Einsatz, der sich lohnt. Denn im Gegensatz zu Finanzierungen bei Privatkunden ist die Chance auf Folgegeschäft deutlich größer. Die Inhaber von Handwerksbetrieben suchen nach dauerhaften Partnerschaften mit Finanzierungsfachleuten, die sich auf ihre Situation einlassen und ihnen die Arbeit mit den Finanzinstituten erleichtern oder am besten sogar abnehmen.

Einzelkämpfer oder Netzwerk

Bleibt die Frage, ob der Vermittler als Einzelkämpfer oder in einem Netzwerk für seine Kunden erfolgreicher arbeiten kann. Netzwerke bieten in der Regel ein breiteres Produktangebot, zentrale Unterstützung und idealerweise sogar Schwarmintelligenz. Einhergehend damit sind bessere Einkaufsbedingungen und stabile Erlöschancen in einer Einkaufsgemeinschaft wahrscheinlicher. Diese Pluspunkte wirken sich dann auch positiv für die Kunden aus, um die es am Ende schließlich geht. ■



Von Matthias Rother, Vorstandsvorsitzender der HYPOFACT AG



DKM 2019: NEUE FRISCHE, TOLLES PROGRAMM UND KLUGE IDEEN

Heller und freundlicher denn je werden in diesem Oktober die DKM-Besucher willkommen geheißen: Der neue Eingangsbereich der Messe Dortmund ist fertig und macht schon bei Ankunft große Lust auf die DKM 2019. Diese bringt erneut die gesamte Branche der Finanz- und Versicherungswirtschaft zusammen und gibt die zukunftsweisenden Impulse für eine moderne und unabhängige Beratung und Vermittlung.

Wenn in diesem Jahr im Oktober der Branchentreff des Jahres an den Start geht, können sich die Messeteilnehmer auf ein neues Willkommensgefühl freuen. Moderner, offener und großzügiger präsentiert sich die Messe Dortmund, die den Namen Westfalenhalle Dortmund abgelegt hat. Das gibt gleich mehr Raum für die ersten Gespräche und eine bessere Orientierung. Denn ein neues Besucherleitsystem vereinfacht zusammen mit der bewährten Infrastruktur der letzten Jahre den Weg durch die DKM 2019 noch mehr. Doch zuvor machen schon eine ausreichende Anzahl an Parkplätzen, ein effizientes Ticketsystem und der warme Empfang vonseiten der Kolleginnen und Kollegen des Messeveranstalters bbg den Start in die Messetage so komfortabel wie möglich. Ein neuer Messenvorplatz und eine schicke Besucherpassage runden das Gesamtbild ab, bevor es dann für Aussteller, Besucher und Referenten in die Messehallen geht.

FrISCHE Ideen und wegweisende Impulse

Die neue architektonische Frische der Messe Dortmund passt gut zur Ausrichtung der DKM 2019. Die Leitmesse begleitet die Transformation in der Finanz- und Versicherungsvermittlung und bringt dabei Etabliertes und Neues zusammen. Die Messetage informieren über aktuelle Geschehnisse und informelle Hintergründe, laden zum

Gespräch und zu gegenseitigem Miteinander, fördern Innovationen, kurbeln Geschäftsvereinbarungen an und geben den Marktüberblick, den ungebundene Vermittler für ihre Kundenberatung und Produktvermittlung brauchen.

Die DKM 2019 findet vom 22. bis 24.10.2019 statt. Eröffnet wird sie in gewohnter Weise mit der Warm-up-Veranstaltung am Dienstagabend. Es ist der Abend, an dem sich lockere Gespräche aneinanderreihen, die querbeet mit allen anwesenden Marktplayern geführt werden und bei denen sich schon viel erfahren lässt. Der 23. und 24.10.2019 sind dann die beiden offiziellen Messetage mit einem straffen Kongress- und Terminprogramm, aus dem sich sehr viel Nutzen für den Vermittlungsalltag ziehen lässt. Nicht unerwähnt soll an dieser Stelle natürlich die Dinner-Night am Mittwochabend bleiben.

Alles läuft nach Plan

Die Vorbereitungen zur DKM 2019 laufen natürlich bereits auf Hochtouren. Messechef Konrad Schmidt gibt im Interview ab Seite 80 Auskunft über den aktuellen Stand und berichtet von Neuerungen und Plänen. So etwa von der steigenden Anzahl von Themenparks, die die Messe noch vielfältiger und abwechslungsreicher machen. Sie bieten innerhalb des großen Ganzen Flächen, wo sich kleinere Communities mit Spezialinteressen innerhalb der Branche treffen können.

Gleichermaßen laden wieder in gewohnter Weise die Aussteller – Versicherer, Investmentgesellschaften, Finanzierer, Pools und Dienstleister – überall mit informativen Messeständen zum Gespräch. Vertieft werden kann das Produkt- und Spartenwissen in den Workshops der Aussteller. Übergreifende Sachinhalte gibt es in den Kongressen, die mit marktrelevanten Partnern ihres Fachs gestaltet werden. Über den Branchenhorizont hinaus reicht dann das Programm der Speaker's Corner mit hochkarätigen Persönlichkeiten aus Politik, Wirtschaft, Unterhaltung und Sport.

Viele Gründe für die DKM 2019

So gibt es zahlreiche Gründe, zwei Tage in einen Besuch der DKM zu investieren. Der Hauptgrund ist aber sicherlich, dass die Messteilnehmer ein ganzes Jahr davon profitieren. Für unabhängige Vermittler heißt es aktuell mehr denn je, sich den neuen Gegebenheiten im Zuge der Regulierung und Digitalisierung zu stellen. Sozialpolitische Reformen, digitale Wettbewerber, disruptive Gedankenspiele, konsolidierende Poolbewegungen und eine sich verändernde Anbieterwelt werden den Markt der unabhängigen Vermittler weiter prägen. Der Anspruch der Kunden hat sich geändert. Insbesondere jüngere Kunden haben andere Erwartungen. Zwischen diesen Markttreibern heißt es auch stetig das hohe Gut der Unabhängigkeit als Kraft einer hochwertigen Kundenberatung zu erhalten. Und darum geht es auf der DKM 2019.

Immer auf dem Laufenden

In den nächsten Monaten geht es jeden Tag ein Stückchen weiter mit den Vorbereitungen. Da heißt es auf dem Laufenden bleiben: Die Fortschritte lassen sich natürlich regelmäßig verfolgen und in den Kommunikationskanälen der DKM 2019 auch aktiv begleiten. Und so sieht das aus:

- Alles zur DKM findet sich in den monatlichen DKM-News in AssCompact.
- Ab Juli gibt es die DKM-News auch im AssCompact Newsletter.
- Die DKM-Website erscheint im neuen Outfit und findet sich unter www.die-leitmesse.de
- Die Content-Plattform dkm365.de bietet ganzjährig Informationen und Geschichten von den DKM-Ausstellern.
- Gemeinsam zur DKM 2019 geht es auch auf Twitter, Facebook und Co. mit dem Hashtag #DKMmesse





„Das persönliche Gespräch ist der Grundstein jeder erfolgreichen Geschäftsbeziehung“

23 Jahre jung und moderner denn je – so präsentiert sich die DKM 2019. Messechef Konrad Schmidt gibt im AssCompact-Interview Auskunft über den Stand der Planungen der diesjährigen Leitmesse der Versicherungs- und Finanzbranche.

Im Oktober dieses Jahres startet die 23. DKM. Was können die Fachbesucher denn von der Leitmesse erwarten?

Im letzten Jahr war die Resonanz zur Leitmesse besonders positiv: Die DKM 2018 begrüßte insgesamt 14% mehr Aussteller als im Vorjahr und verbuchte ein Besucherplus von rund 6%. Unserer Meinung nach zeigt das zwei Dinge ganz klar: Der Maklermarkt hat in der Versicherungs- und Finanzbranche weiterhin eine uneingeschränkt hohe Relevanz. Und: Die DKM hat als Leitmesse unserer Branche nichts an Strahlkraft eingebüßt. Für uns als Veranstalter bedeutet das aber keineswegs, dass wir uns auf diesen Lorbeeren ausruhen werden. In den letzten Monaten haben wir unser Messekonzept wieder proaktiv weiterentwickelt und vorangetrieben, um für unsere Aussteller sowie Besucher gleichermaßen weiterhin attraktiv und interessant zu bleiben. Hinzu kommt: Durch das neue helle Eingangskonzept der Messe Dortmund präsentiert sich die DKM in diesem Jahr buchstäblich in einem neuen Licht. Der Umbau hat uns neben einem attraktiveren Anstrich neue Tagungsmöglichkeiten eröffnet, die auch positive Auswirkungen auf das Hallenkonzept haben werden. Alles in allem kann man sagen: Unsere Fachbesucher können sich auf eine DKM freuen, die moderne und impulsgebende Elemente mit Altbewährtem verbindet.

Wie weit sind die konkreten Planungen für die diesjährige DKM denn schon vorangeschritten?

Sobald das Feedback zur letzten DKM im November ausgewertet ist, laufen bei uns bereits die Planungen zur nächsten

Leitmesse an. Entsprechend sind wir heute – rund sechs Monate vor der diesjährigen DKM – schon ziemlich weit, was die Vorbereitungen angeht. Der Großteil der Standflächen ist bereits fixiert, sodass sich interessierte Unternehmen beeilen sollten, um noch eine gewünschte Ausstellungsfläche zu sichern. Auch das Themenpark-Angebot steht schon fest: Insgesamt neun Themengebiete – so viele wie noch nie – werden sich in diesem Jahr auf kompakten Ausstellungsflächen präsentieren, um einen möglichst konzentrierten Überblick über Anbieter und Fragestellungen des jeweiligen Bereichs zu geben. Neu hinzukommen wird 2019 ein Park zu den Themen „BiPRO“ und „Immobilien“. Was das weitere Rahmenprogramm angeht, sind wir gerade dabei, die Programmpunkte für die Speaker's Corner festzuzurren. So viel kann ich an dieser Stelle schon verraten: Der Finanz- und Politikexperte Friedrich Merz wird 2019 auf der Hauptbühne der DKM anzutreffen sein.

Können Sie uns schon einen kleinen Ausblick auf die thematischen Inhalte der DKM 2019 geben?



Konrad Schmidt

„Vertrauen ist die Basis jeder erfolgreichen Geschäftsbeziehung. Ich bin der Überzeugung, dass sich der persönliche Austausch mit Entscheidern und Kollegen durch nichts ersetzen lässt. Trotz oder gerade wegen der Digitalisierung ist das Gespräch auf Augenhöhe ein wichtiger Baustein einer vertrauensvollen Zusammenarbeit.“

Die DKM wird auch in diesem Jahr natürlich wie gewohnt wieder über die wichtigsten und aktuellen Branchenthemen informieren. Zu diesem Zweck sind insgesamt 17 Kongresse in der konkreten Planung, die jeweils unterschiedliche Themenbereiche beleuchten werden. Hierfür haben wir uns wieder mit kompetenten Kooperationspartnern zusammengeschlossen, die uns bei der inhaltlichen Ausgestaltung der Kongresse unterstützen werden. Das Spektrum der einzelnen Vorträge ist breit gefächert und wird von A wie Altersvorsorge bis U wie Unternehmertum die ganze Themenbandbreite unserer Branche abdecken. Neu sind in diesem Jahr die Kongresse „BiPRO“, „Gesundheitssicherung“ sowie „Grundfähigkeiten und BU“. Hier werden auch die Fragen geklärt, die den Maklern unter den Nägeln brennen. So finden sich zum Beispiel die Auswirkungen eines Provisionsdeckels in diversen Programmpunkten wieder.

Warum sollten Produktgeber und Vermittler die DKM 2019 Ihrer Meinung nach auf keinen Fall verpassen?

Vertrauen ist vor allem in unserer Branche die Basis jeder erfolgreichen und langjährigen Geschäftsbeziehung. Aus diesem Grund bin ich nach wie vor der Überzeugung, dass sich der persönliche



Die DKM bietet zahlreiche Möglichkeiten, miteinander ins Gespräch zu kommen.

Austausch mit Entscheidern und Kollegen durch nichts ersetzen lässt. Trotz oder gerade wegen der immer weiter fortschreitenden Digitalisierung ist das Gespräch auf Augenhöhe ein wichtiger Baustein einer vertrauensvollen Zusammenarbeit. Doch gleichzeitig ist in unserer schnelllebigen Welt die Zeit der Erfolgsfaktor Nummer eins für unser unternehmerisches Handeln. Als Branchentreff bietet die DKM sowohl Ausstellern als auch Fachbesuchern die Möglichkeit, die zwei Tage Messegeschehen äußerst effektiv zu nutzen. Gespräche, die sonst zwei bis drei Wochen Reisezeit in Anspruch nehmen würden, können in Dortmund während der DKM-Stunden stattfinden.

Hinzu kommt, dass man als DKM-Teilnehmer ein konkretes Gefühl für die aktuellen Branchenthemen und das Marktgeschehen bekommt. So lässt sich zum einen das eigene unternehmerische Handeln besser einschätzen und zum anderen lassen sich leichter zukunftsfähige Entscheidungen für das eigene Geschäftsmodell treffen.

Neun Themenparks auf der DKM: Die Trends der Branche

In den DKM-Themenparks können Fachbesucher gebündelte Kompetenz zu spezifischen Branchenthemen erkunden. Auf einer kompakten Ausstellungsfläche mit kurzen Wegen präsentieren sich sowohl Branchengrößen als auch Start-ups und Nischenanbieter zu einem speziellen Themenschwerpunkt. Das Fachpublikum erhält wertvolle Impulse für das tägliche Geschäft und kann in lockerem Rahmen mit Experten diskutieren. Um die verschiedenen Geschäftsbereiche noch intensiver zu beleuchten, werden fast alle Themenparks zusätzlich von einem Kongress oder Workshop begleitet. Die DKM-Themenparks finden an beiden Messetagen statt.

- Themenpark DIN-Norm
- Themenpark InsurTech (mit Kongress)
- Themenpark Innovationen (mit Workshop)
- Themenpark Immobilien (mit Kongress)
- Themenpark Investment (mit Kongress)
- Themenpark BiPRO (mit Kongress)
- Themenpark Schadenmanagement (mit Workshop)
- Themenpark Software & IT (mit Kongress)
- Themenpark Sachwerte



Die Aussteller der DKM 2019

ACE | ADAM RIESE | ADVIGON | AFW | ALLCURA | ALLIANZ | ALTE LEIPZIGER | ALTE OLDENBURGER | AMUNDI | APELLA | APKV | APRIL | ARAG | ARBEITSKREIS BERATUNGSPROZESSE | ARVATO | ASSCOMPACT | ASSFINET | ASSOFFICE | AURIMENTUM | AUXILIA | AXA

BAUFINEX | BAVARIA DIREKT | DIE BAYERISCHE | BBG | BCA | BDAE | BDVM | BISS | BKK | BKM | BUHR + TEAM | BRANDGILDE | BVK | BVSU | BVT

CANADA LIFE | CARE CONCEPT | CHARTA | CODECAMP:N | COGITANDA | COMPEON | CONCEPTIF | CONCORDIA | CONDOR | CONTINENTALE | CREDITFAIR | CYBERDIREKT

DAB BNP | DAK | DBV | DEGENIA | DELA | DEMOBIRD | DER SACHPOOL | DEURAG | DEUTSCHE LEIBRENTEN | DEUTSCHE UNTERSTÜTZUNGSKASSE | DEUTSCHER RING | DIALOG | DIREKT ASSEKURANZ | DJE | DMA | DMB | DMU | DOCURA | DOMCURA | DOMICIL | DORTMUNDER | DR-WALTER | DWS

EASY LOGIN | EBASE | ERGO | EUROPA | EUROPACE | EXPERTENHOMEPAGE

FIDELITY | FINANZCHECKPRO | FINANZPORTAL24 | FINASS | FINCON | FINO | FLOSSBACH | FONDS FINANZ

GAV | GDV | GERMANBROKER | GEWERBEVERSICHERUNG24 | GHV | GOTHAER | GROWNEY

DIE HAFTPFLICHTKASSE | HALLESCHER | HANNOVERSCHER | HANS JOHN | HANSEMERKUR | HDH | HDI | HEC | HEK | HELVETIA | HISCOX | HUGOVERSICHERT

IDEAL | IKK CLASSIC | IMMOBILIENSCOUT | INSURTECH GROUP | INTERLLOYD | INTERRISK | INVEDA | ITZEHOER | IVV

J.P. MORGAN | JANITOS | JÖHNKE & REICHOW

KANZLEI VOIGT | KEASY | KH VERSICHERUNGSENTERTAINMENT | KRAVAG

LANDESKRANKENHILFE | LV 1871

MAKLERHOMEPAGE | MANNHEIMER | MARKEL | MEDICALS DIRECT | MISSIONSZENTRALE TERRASSISI | MMV | MORGEN & MORGEN | MR-MONEY

NEODIGITAL | NETFONDS | NRW BANK | NUERBURGRING | NÜRNBERGER | NV-VERSICHERUNGEN

O.V. OSTFRIESISCHE VERSICHERUNGSBÖRSE | OTTONOVA

PATRIARCH | PAVAGO | PLATOW | POLICEN DIREKT | PRISMALIFE | PROKUNDO

R+V | RHION

DER SACHPOOL | SALESURANCE | SDK | SEB | SIGNAL IDUNA | SKENDATA | SMART INSURTECH | SMART PAWS | SNOOPR | SOFTFAIR | DIE STUTTGARTER | SUM.CUMO | SWISS COMPARE | SWISS LIFE | SWISS LIFE LIVING & WORKING | SWISS LIFE PARTNER

TED | TELESON

UHER | UNIVERSA

VDV | VEMA | VERSICHER-O-MAT | VERSICHERUNG BY NIC.AT | VERSICHERUNGSFOREN LEIPZIG | VERSICHERUNGSFORTBILDER | VERSICHERUNGSJOURNAL | VERSICHERUNGSKAMMER MAKLERMANAGEMENT | VFA | VHV | VIDEO GRIZZLY | VOLKSWOHL BUND

WEFOX | WEISS | WELTSPAREN | WOLTER HOPPENBERG | WÜRTTEMBERGISCHE | WWK

XBAV BERATUNGSSOFTWARE

YEXT | YOMARO

ZEB | ZINSPILLOT | ZÜRICH

(Stand 18.04.2019)

DKM 2019 im Überblick

Termin: 22.–24.10.2019, Ort: Messe Dortmund, www.die-leitmesse.de

Dienstag, 22.10.2019	ab 19.00 Uhr	Warm-up-Veranstaltung	Halle 7
Mittwoch, 23.10.2019	9.00 bis 18.30 Uhr	Messebetrieb mit Vorträgen, Workshops und Kongressen	Hallen 2, 3, 4 und 5
	ab 18.30 Uhr	Dinner-Night	Hallen 6 und 7
Donnerstag, 24.10.2019	9.00 bis 16.30 Uhr	Messebetrieb mit Vorträgen, Workshops und Kongressen	Hallen 2, 3, 4 und 5
	ab 16.00 Uhr	Vermittlertombola	Speaker's Corner, Halle 2

Zukunft machen wir aus Tradition.



Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

Makler sind Helden.

Höchste Zeit, das mal zu sagen. Denn Tag für Tag geben Sie alles im Einsatz für Ihre Kunden. Immer vorausschauend, immer menschlich – und vor allem: immer unabhängig.



Ihre Unabhängigkeit ist Ihre Stärke – erklären Sie das Ihren Kunden.
Alles, was Sie dazu brauchen auf helden.stuttgarter.de

Armut verkürzt das Leben

(ac) Armut bedeutet meist ein kürzeres Leben. Dies verdeutlicht eine Analyse von Forschern am Max-Planck-Institut für demografische Forschung in Rostock. Ihre Untersuchung zeigt auch, dass sich die Kluft zwischen Arm und Reich in der Lebenserwartung in den vergangenen 20 Jahren deutlich vergrößert hat. Die Ärmeren bleiben bei der Lebenserwartung damit immer weiter hinter den Reicheren zurück. Laut Studie hatten 65-Jährige mit sehr hohen Altersbezügen im Jahr 2005 eine durchschnittliche verbleibende Lebenserwartung von knapp 19 Jahren. Wer dem untersten Einkommens-Fünftel angehörte, dem blieben nach dem 65. Geburtstag im Durchschnitt nur mehr knapp 15 Jahre – also vier Jahre weniger. Hatte dieser Unterschied 1997 noch bei ungefähr drei Jahren gelegen, vergrößerte er sich bis 2016 auf mehr als fünf Jahre.

Jeder Zweite ist für bedingungsloses Grundeinkommen

(ac) Ein bedingungsloses Grundeinkommen für alle deutschen Bürger – dieser Vorschlag wird von der Hälfte (45% bis 52%) der Deutschen für gut befunden. Das zeigen zwei repräsentative Umfragen, die zwischen 2016 und 2018 jeweils zweimal durchgeführt wurden und deren Ergebnisse vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin) in einer neuen Studie unter die Lupe genommen wurden. Das Ergebnis dieser insgesamt vier Befragungen zeichnet ein interessantes Profil der Befürworter eines bedingungslosen Grundeinkommens. Demnach ist Zustimmung für die Idee in Deutschland eher bei jungen Menschen (unter 25 Jahren) als bei älteren anzutreffen – über 65-Jährige halten ein solches Grundeinkommen hingegen für eher negativ. Zudem sind Menschen mit höherer Bildung und mit niedrigem Einkommen sowie diejenigen, die sich politisch links einordnen würden, eher dazu geneigt, den Vorschlag gutzuheißen.

Erste Versicherungen für E-Roller am Start

(ac) Bald sollen E-Scooter auf den Straßen unterwegs sein dürfen. Am 03.04.2019 wurde die Verordnung über die Teilnahme von Elektrokleinstfahrzeugen am Straßenverkehr beschlossen. Nun muss der Bundesrat in seiner Sitzung am 17.05.2019 noch grünes Licht erteilen. Erst mit Inkrafttreten der Verordnung wird es legal sein, E-Scooter auf öffentlichen Radwegen zu nutzen. Bislang ist dies nicht der Fall. Von der Verordnung erfasst werden Fahrzeuge ohne Sitz oder selbstbalancierende Fahrzeuge mit oder ohne Sitz, die eine Lenk- oder Haltestange haben, mit einer Höchstgeschwindigkeit zwischen 6 und 20 km/h. Sie müssen verkehrssicherheitsrechtliche Mindestanforderungen erfüllen, was Brems- und Lichtsystem angeht. Verkehrsrechtlich werden die Tretroller wie Fahrräder behandelt. Sie sollen mit einer Höchstgeschwindigkeit von mehr als 12 km/h grundsätzlich Radwege befahren dürfen. Die Fahrer müssen mindestens 14 Jahre alt sein. Bis zu 12 km/h schnell dürfen sie auch auf Gehwegen unterwegs sein und bereits ab einem Alter von 12 Jahren genutzt werden. Eine Zulassung oder einen Führerschein sieht der Verordnungsentwurf nicht vor, aber eine Versicherungspflicht.

Zurich und die Bayerische bieten Policen für E-Scooter

Vor Kurzem hat die Bayerische eine Versicherungslösung für E-Roller vorgestellt. Test-Roller mit Sondergenehmigung im oberfränkischen Bamberg sind mit dem Haftpflichtversicherungsschutz der Bayerischen unterwegs. Wie das Unternehmen mitteilt, sollen nach Abschluss der Testphase mit 15 E-Scootern in Bamberg zunächst 100 Elektro-Roller im Stadtgebiet eingesetzt werden. Außerdem stellt die Zurich Gruppe Deutschland seit Mitte März den Versicherungsschutz für die zwei ersten offiziell zugelassenen E-Scooter-Modelle zur Verfügung. Die Zurich habe vom Kraftfahrtbundesamt eine sogenannte Vorgriffsregelung auf diese beiden Modelle erhalten. In Deutschland seien laut Unternehmensangaben bereits rund 700 Fahrzeuge mit dem E-MobilSchutz der Zurich unterwegs. Exklusivpartner des Versicherers dürfen die Haftpflichtplakette für diese Fahrzeuge ausgeben. Diese Regelung gelte, bis der Bundesrat der Verordnung zustimmt.

Säulenübergreifendes Rentenportal soll stufenweise kommen

(ac) Ein Rentenscockpit soll Bürgern regelmäßig vollständige, verlässliche und vergleichbare Informationen zum Stand ihrer Altersvorsorge bieten. Dieser Überblick soll gesetzliche Rente, Betriebsrente oder Privatvorsorge umfassen. Im Rahmen eines Forschungsprojekts für das Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS) und das Bundesministerium der Finanzen (BMF) haben das Beratungsunternehmen Aon und die Universität Ulm untersucht, wie sich ein solches Informationssystem realisieren lässt. Im Bericht „Konzeptionelle Grundlagen für eine säulenübergreifende Altersvorsorgeinformation“ kommen die Experten zu folgendem Schluss: Der Weg dorthin ist nicht einfach, aber machbar. Die Experten empfehlen, stufenweise vorzugehen, um schnell starten zu können. Denn der Informationsbedarf steige.

Pilotprojekt könnte bald starten

So sollen in einer ersten Stufe Informationen der Vorsorgeeinrichtungen zusammengefasst werden, die schon regelmäßig Standmitteilungen versenden. Dazu zählen neben der gesetzlichen Rentenversicherung und den Versicherern insbesondere

große Einrichtungen der betrieblichen Altersversorgung. Andere Leistungen, etwa aus der Beamtenversorgung, berufsständischen Versorgungswerken und der weiteren betrieblichen und privaten Vorsorge, können sukzessive hinzukommen. Wenn die gesetzlichen Voraussetzungen zügig realisiert werden, könnte aus Sicht der Experten der Startschuss für ein Pilotprojekt in den kommenden zwei bis drei Jahren fallen.

Gesetzliche Verpflichtung für Anbieter

Auch was die Art der Informationen betrifft, raten die Studienautoren zu einem stufenweisen Vorgehen. Denn ein vollständiger Überblick für alle zu erwartenden Rentenleistungen erfordere Zeit. Aber schon ein reiner Überblick über vorhandene Altersvorsorgeprodukte an einer zentralen Stelle würde die gegenwärtige Situation deutlich verbessern“, ist Zwiesler überzeugt. Anbieter sollten daher gesetzlich verpflichtet werden, die Daten auf Anfrage zur Verfügung zu stellen. Zugleich warnt die Studie aber auch vor zu detaillierten Regelungen. Man solle eine Übergangsfrist für bereits bestehende Verträge vorsehen, so die Experten.

Anzeige

Neu!


ALTE LEIPZIGER
ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.



DENKEN

Fondsdepot neu gedacht.
AL_FlexInvest: Die clevere Alternative.
Mehr Flexibilität – weniger Steuern.



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

Zahl der Versicherungsvermittler sinkt unter die 200.000er-Marke

(ac) Der Rückgang der Vermittlerzahl in Deutschland setzt sich auch in den ersten drei Monaten des Jahres 2019 fort. Dies belegen aktuelle Daten des Deutschen Industrie- und Handelskammertags (DIHK). Demnach waren zum Stichtag 01.04.2019 insgesamt nur noch 199.961 Versicherungsvermittler im Online-Register eingetragen. Gegenüber dem Stand von 201.643 zu Jahresbeginn ist die Zahl somit um 1.682 geschrumpft. Mit dem Unterschreiten der Marke von 200.000 ist ein neuer Tiefststand erreicht.

Fast alle Vermittlertypen betroffen

Vom Schwund ist nahezu jeder Vermittlertypus betroffen, abgesehen von den produktakzessorischen Vertretern und produktakzessorischen Maklern. Im ersten Quartal 2019 zeigt sich der stärkste Rückgang prozentual bei den Versicherungsberatern (-1,7%), deren Zahl sich ohnehin schon auf niedrigem Niveau bewegt. Die Anzahl der Berater ist von 343 auf 337 geschrumpft. Bei den gebundenen erlaubnisfreien Versicherungsvertretern ist ein Minus von 1.338 zu verzeichnen. Waren zu Jahresbeginn noch 121.316 Vertreter im Verzeichnis eingetragen, sind es Anfang April noch 119.987. Die Zahl der Vertreter mit Erlaubnis verringerte sich in den vergangenen drei Monaten ebenfalls, und zwar um 276 auf 28.655.

Mehr als 150 Makler weniger

Während besonders die Versicherungsvertreter zahlenmäßig seit Jahren schrumpfen, ist auch die Zahl der Makler rückläufig: Waren zu Jahresbeginn 46.545 Makler im Verzeichnis eingetragen, sind es jetzt nur noch 46.388, also 157 weniger (-0,3%). Betrachtet man die Entwicklung seit April 2018, zeigt sich zum vierten Mal in Folge ein leichter Rückgang, nachdem in den ersten drei Monaten des Jahres 2018 die Zahl sogar leicht zugenommen hatte.



Vom Schwund sind nahezu alle Vermittlertypen betroffen, auch die Makler.

[pma:] errichtet Tippgebermodell für das Gewerbegebiet

(ac) Um angeschlossene Vermittler bei der Gewinnung von Gewerbekunden in Sachen Arbeitsaufwand und Haftung zu entlasten, setzt die [pma:] Assekuranzmakler auf ein Tippgebermodell. Nach einem Erstgespräch übergibt der Kooperationspartner seinen potenziellen Kunden direkt an die [pma:]. Das auf gewerbliche und industrielle Kunden spezialisierte Unternehmen übernimmt dann die weiteren Schritte. Der Tippgeber bekommt als Ausgleich eine regelmäßige Vergütung und sichert darüber hinaus seinen Kunden vollumfänglich ab. Darüber hinaus wird der [pma:]-Partner vollständig enthaftet.

Kooperation mit Verbundgruppen

Mit dem Verbundpartnermodell ermöglicht [pma:] Kooperationspartnern Zugang zu Versicherungskonzepten für Partnerunternehmen von Verbundgruppen. In Deutschland sind an die 250.000 Einzelunternehmen aus verschiedenen Branchen zu etwa 400 Verbundpartnerunternehmen zusammengeschlossen. Als Partner eines Verbundes wie zum Beispiel EDEKA entstehen den Einzelnen Vorteile aus der Stärke der Gruppe. Entsprechende individuelle und zugleich ansprechende Angebote zu schaffen, sprengt oft die Kapazitäten eines einzelnen Maklers. Die [pma:] hat Kooperationen mit zwei Verbundgruppen mit mehr als 5.000 Partnerunternehmen geschlossen. Diese Kontakte können angeschlossene Makler als kostenfreie Leads nutzen und somit in die Neukundenakquise in dieses Geschäftsfeld einsteigen.

JDC kauft nach Aktienverkauf einen Investmentpool

(ac) Die JDC-Tochter Jung, DMS & Cie. hat die KOMM Investment & Anlagenvermittlungs GmbH erworben. Mit dem Kauf des Stuttgarter Maklerpools soll das Investmentgeschäft von JDC gestärkt werden. Neuer Geschäftsführer der KOMM Investment wird Oliver Lang, der für den Investmentbereich zuständige Vorstand von Jung, DMS & Cie. Dem Investmentpool KOMM, der bislang von Inhaber Gerd Walter geführt wurde, sind rund 250 Vermittler angeschlossen, die überwiegend mit einer Zulassung nach § 34f GewO tätig sind. Mit der Übernahme der KOMM gewinnt JDC zudem rund 550 Mio. Euro Assets under Administration hinzu.

Kanadischer Investor steigt ein

Kurz zuvor hatte JDC noch bekanntgegeben, dass die kanadische Great-West Lifeco Group über ihre irische Gesellschaft Canada Life Irish Holding Company Limited neuer Ankeraktionär der JDC Group AG ist. Die Holding-Gesellschaft Great-West Lifeco mit rund 925 Mrd. Euro Assets under Administration zählt zu den führenden Finanzdienstleistern. Zur Gruppe gehören neben Canada Life auch Irish Life und die US-amerikanische Investmentgesellschaft Putnam Investments. Great-West Lifeco, die mittlerweile nur noch mit der Marke Canada Life am Markt auftritt, erwirbt 28% des Aktienkapitals der JDC Group und hat hierfür mehrere Aktienkaufverträge mit den bislang größten Aktionären geschlossen: den JDC-Gründern Ralph Konrad und Dr. Sebastian Grabmaier, der Aragon Holding GmbH und der Grace Beteiligungs GmbH.

FondsKonzept stellt neues Kundenservicecenter für Verbundmakler vor

(ac) Für ihre Verbundmakler hat die FondsKonzept AG ein neues Kundenservicecenter gestartet: eine voll digitale, produktübergreifende Plattform für alle Kundenanwendungen und Geschäftsvorfälle. Über einen einheitlichen Zugang auf der Maklerwebsite können Makler das Gesamtengagement des Kunden in Investmentfonds und Versicherungen per Desktop-PC, Smartphone oder Tablet einsehen und steuern. Die Ausgestaltung erfolgt über ein Dashboard, das dem Kunden beim Einloggen einen Überblick über Vermögensstatus, Zielerreichungsgrad sowie den Stand seiner Versicherungen und Depots bietet. Makler können außerdem ein Dokumentenmanagement-, Ablage- und Archivsystem mit elektronischem Postfach nutzen, das auch die eigenständige Hinterlegung des Anlegerprofils für jeden einzelnen Kunden ermöglicht. Auf der Plattform, die sich endgeräteunabhängig über ein responsives Webdesign orts- und zeitunabhängig nutzen lässt, werden Maklerservicecenter, Maklerwebsite, Kunden-App, Vergleichsrechner und Fondsshop zusammengeführt.



Master Care

Der günstige PKV-Volltarif mit Zugang zur Spitzenmedizin

- Preis-Leistungs-Verhältnis unter den Top 3 von über 160 Tarifen
- Freie Arztwahl
- Freie Krankenhauswahl
- Chefarztbehandlung
- 2-Bett-Zimmer
- Arzt-Termin-Service: schneller zum Spezialisten

Alle Informationen online:

www.mv-maklernetz.de/mastercare

Oder direkt bei Ihrem Maklerservice:

089 / 51 52 - 1015

Für Ihre Beratung
nur das Beste



VHV gibt Social-Media-Tipps an Vermittler weiter

(ac) Die VHV gibt exklusiv für Versicherungsvermittler Tipps zur Erhöhung der Online-Sichtbarkeit. Diese werden regelmäßig auf www.vhv-partner.de in der Artikelreihe #VHVSocialmedia veröffentlicht und befassen sich mit Themen rund um die Erstellung einer erfolgreichen Social-Media-Präsenz. So geht es beispielsweise um eine professionelle Website, die sich mithilfe des Homepage-Baukastens erstellen lässt, um das Potenzial von Facebook oder ein kostenfreies Unternehmensprofil von Google My Business.

Vertriebskompendium der Helvetia neu aufgelegt

(ac) Zum sechsten Mal hat die Helvetia schweizerische Lebensversicherungs-AG ihr rund 100-seitiges Vertriebskompendium im Westentaschenformat neu aufgelegt. Damit möchte die Gesellschaft ihre Vertriebspartner mit wichtigen Zahlen, Daten und Fakten aus dem Finanz- und Versicherungsbereich unterstützen. Alle Themen sind übersichtlich aufbereitet und mit praxisnahen Beispielen versehen. Zudem hat das Nachschlagewerk ein neues Design erhalten. Vertriebspartner der Helvetia können das Vertriebskompendium kostenfrei bei ihrem persönlichen Helvetia-Betreuer anfordern. Eine PDF-Version findet sich außerdem im Download-Bereich auf www.hl-maklerservice.de.

Streaming-Plattform für Aktuare gestartet

(ac) Die Deutsche Aktuarvereinigung e. V. (DAV) hat die weltweit erste Streaming-Plattform speziell für Aktuare gestartet. Mit „actuvie“ können sich die Aktuare noch flexibler weiterbilden. Nutzer haben Zugriff auf mehrere Hundert Stunden Fachvorträge von Experten aus allen Sparten des Versicherungswesens. In den kommenden Monaten soll das Angebot sukzessive um Live-Übertragungen nationaler wie internationaler Kongresse sowie Online-Sessions von Aktuarvereinigungen, Institutionen, Universitäten und weiteren Partnern ausgebaut werden. Das Portal eröffnet zudem auch für diejenigen den Zugang zu den neuesten Erkenntnissen der Aktuargemeinschaft, die aus Zeit- oder Kostengründen an weltweiten Tagungen nicht teilnehmen können.

„gut beraten“: Über 93.000 IDD-Nachweise für das Jahr 2018 ausgestellt

(ac) Die Brancheninitiative „gut beraten“ hat die Statistik für das erste Quartal 2019 vorgelegt. Demnach haben bislang bereits 93.410 „gut beraten“-Teilnehmer ihre Weiterbildungszeit von 15 Stunden, die laut IDD pro Kalenderjahr nachzuweisen sind, erfüllt. Das sind fast drei Viertel bzw. 69,5% aller im Jahr 2018 aktiv genutzten „gut beraten“-Weiterbildungskonten. Laut „gut beraten“ kann sich die Anzahl der IDD-Bescheinigungen für 2018 aufgrund der zwölfmonatigen Nachbuchungsmöglichkeit bis Ende 2019 noch geringfügig erhöhen. Bis Ende März 2019 wurden zudem bereits 38.596 „gut beraten“-Zertifikate ausgestellt als Nachweis, dass freiwillig 30 Stunden an Weiterbildung absolviert wurden.

Erneut mehr Bildungskonten

Im ersten Quartal 2019 verzeichnete die Initiative einen Zuwachs der Zahl der Bildungskonten um weitere 4.526. Damit zählt die „gut beraten“-Weiterbildungsdatenbank Ende März 2019 insgesamt 170.565 Bildungskonten. Dies entspricht einem Zuwachs von 2,7% gegenüber Ende 2018. 2018 haben insgesamt 134.485 vertrieblich Tätige ihr „gut beraten“-Weiterbildungskonto aktiv genutzt. Präsenzveranstaltungen bleiben dabei die bevorzugte Lernform. Deren Anteil sinkt jedoch stetig: Betrug ihr Anteil im März 2015 noch 66%, liegt er nun nur noch bei 50%. Das selbst gesteuerte E-Learning als zweithäufigste Lernform holt dagegen auf: Der Anteil stieg im gleichen Zeitraum um 14 Prozentpunkte auf 36%. Insgesamt machen alle E-Learning-Varianten (einschließlich Blended-Learning, gesteuertes E-Learning etc.) inzwischen 45% der Lernformen aus.

Ein Unternehmen der R+W Versicherungsgruppe

Was einem am Herzen liegt, verdient den besten Schutz bis ins kleinste Detail

*Privates optimal absichern mit den variablen
Produkten Premium und Premium Plus*

NEU
VON CONDOR

Alle Highlights und Verkaufshilfen finden Sie auf
unserer Aktionsseite. Besuchen Sie uns jetzt auf
www.condor-privatschutz.de


CONDOR
VERSICHERUNGEN

Suchmaschine Snoopr gewinnt weitere Versicherer als Partner hinzu

(ac) Das Düsseldorfer Technologieunternehmen b-tix GmbH hat seine auf der DKM 2018 gestartete Versicherungssuchmaschine Snoopr einem Update unterzogen. Insgesamt acht Versicherer konnten als neue Partner gewonnen werden, darunter die Bayerische, die ERGO, die HALLESCHE, der VOLKSWOHL BUND sowie rhion.digital. Ein neuer Publikationsdienst soll die Anmeldung von Produkten deutlich vereinfachen und Versicherern eine Time to Market innerhalb eines Tages garantieren. Das Online-Tool mit dem Namen „Snoopr Search Console“ wendet sich an Mitarbeiter aus den Bereichen Vertrieb, Marketing und Produktmanagement. Sie können mit dem Dienst ohne Technikkennnisse und ohne Unterstützung der hauseigenen IT selbstständig Produkte anmelden und mit Informationsmaterial versehen. Der Zugang ist für Versicherer kostenfrei.

Auch Produkte ohne technische Schnittstellen

Wie b-tix zudem mitteilt, sollen künftig auch Versicherungsprodukte ohne technische Schnittstellen angemeldet werden können. „Wir wollen für unsere Nutzer auch unvergleichbare Produkte und Deckungskonzepte auffinden, für die es häufig keine oder zumindest keine standardisierten Schnittstellen gibt“, unterstreicht Snoopr-Gründer Markus Heussen. Die Suchmaschine leitet den Makler in solchen Fällen zu dem Folgeprozess beim Versicherer weiter.

Keine direkte Gegenüberstellung

Bei Snoopr als selbstlernender Suchmaschine können Nutzer über ein Suchfeld Versicherungsprodukte durchsuchen. Künstliche Intelligenz sortiert die Ergebnisse nach Relevanz und nicht nur nach Preis. Im Gegensatz zu einem klassischen Versicherungsvergleich gibt es keine direkte Gegenüberstellung. Somit lassen sich auch Versicherungen platzieren, die in einem klassischen Vergleich wegen ihrer andersartigen Konzeption nicht einfach zu platzieren sind. Makler können für die gefundenen Produkte auch Preise berechnen, Angebote und Anträge erstellen und Verträge abschließen.



Bei Snoopr können Nutzer über ein Suchfeld Versicherungsprodukte durchsuchen.

Mit Tool Einkommenslücke bei Arbeitsunfähigkeit ermitteln

(ac) Mit einer Krankentagegeldversicherung lässt sich die Einkommenslücke bei längerer Arbeitsunfähigkeit schließen. Die uniVersa Versicherung bietet einen Krankentagegeld-Rechner, der dabei unterstützen soll, den persönlichen Bedarf zu ermitteln und unerwartete Einkommenslücken aufzudecken. So sollte bei privat krankenversicherten Arbeitnehmern beispielsweise neben dem Nettoeinkommen auch einkalkuliert werden, dass die Beiträge für die private Kranken- und Pflegeversicherung weiterzuzahlen sind und Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung inklusive dem Arbeitgeberanteil anfallen können. Zur Überprüfung der Einkommensabsicherung kann die Rechenhilfe unter www.universa.de/rechner ohne Angabe von persönlichen Daten genutzt werden.

Die Continentale präsentiert neu gestaltetes Maklerportal

(ac) Der Continentale Versicherungsverbund hat sein Maklerportal überarbeitet. Aus dem ehemaligen contactm.de wurde makler.continentale.de. Das Portal erscheint in neuem Design und bietet Maklern verbesserte Funktionen, die für die mobile Nutzung optimiert sind. Neu strukturiert wurden zum Beispiel die Produktseiten. Mit einer Anmeldung gelangen Makler in den Service-Bereich und haben Zugang zum neuen Online-Tarifrechner, zur Bestandsauskunft, zum Materialshop und zu Self-Service-Funktionen. Darüber hinaus finden angemeldete Nutzer ihre persönlichen Ansprechpartner aus dem Vertrieb, den Sparten und dem Kundendienst. Bei einer Anmeldung via easy Login haben Makler außerdem alle Daten eines Kunden in der Bestandsauskunft im Überblick.

Das DOMCURA Einfamilien- hauskonzept

Maklerverwaltungsprogramm assOffice erweitert um Vermittlerpost

(ac) Das Unternehmen orimo erweitert mittels einer zentralen Schnittstelle zum BiPRO-Client der zeitsprung GmbH & Co. KG sein Maklerverwaltungsprogramm assOffice. Die Anbindung soll den automatisierten Empfang von digitaler Vermittlerpost im BiPRO-430-Standard ermöglichen. Seit verganginem Jahr bietet zeitsprung, der Dienstleister für Verwaltungsprogrammhersteller, Finanzdienstleister und Pools, eine zentrale Lösung zur Integration der verschiedensten BiPRO-Prozesse auf Grundlage der zentralisierten API-Schnittstelle. assOffice CRM, die Microsoft Branchenlösung auf Basis von Office 365, ermöglicht durch die Kooperation mit zeitsprung nun den Zugriff auf digitale Prozesse und den Datenaustausch mit über 80 Gesellschaften. Damit startet die BiPRO-Offensive zur lückenlosen Integration von einer Vielzahl weiterer BiPRO-Prozesse für den Makler. Die Software assOffice wird sukzessive um Extranet-Einstieg, Daten- und GDV-Abgleich und BiPRO-Norm 500 für ausgehende Geschäftsvorgänge des Maklers zum Versicherer ausgebaut.

CyberDirekt bietet Check für Firmen-Websites

(ac) Die digitale Plattform für die Beratung, den Vergleich und den Abschluss von Cyberversicherungen, CyberDirekt, erweitert ihr Produktportfolio um ein neues Online-Analyse-Tool für Cyberrisiken. Mit dem Web Security Check können Sicherheitsrisiken von Unternehmen überprüft werden, um schnell und einfach Schwachstellen sowie mögliche Einfallstore für Cyberkriminelle zu identifizieren. Der CyberDirekt Web Security Check steht unter www.cyberdirekt.de/web-security-check zur Verfügung.

Nach Eingabe der URL analysiert das Tool mögliche Schwachstellen wie kritische Ports, SSL-Konfigurationen und auch, ob eine E-Mail-Adresse bereits einmal gehackt wurde. Insgesamt werden 36 Einzelprüfungen durchgeführt. Das Gesamtergebnis wird prozentual in einem Cyberscore angezeigt. Nutzer des CyberDirekt Web Security Checks, die Einzelheiten zu ihrem Ergebnis erfahren möchten, können einen Detailreport anfragen. Dieser wird nach Prüfung des Empfängers von CyberDirekt individuell verschickt.



**Maßgeschneiderte
Versicherungslösungen –
damit es im Schadensfall
kein böses Erwachen gibt!**

Außergezeichnete Qualität:
Drei Leistungsstufen inkl.
Konditionsdifferenzdeckung,
Leistungsgarantie und des
Bausteins „Unbenannte
Gefahren“.

DOMCURA AG
GENIAL. EINFACH. SICHER.
vertrieb@domcura.de
www.domcura.de



Regierung will BaFin-Aufsicht für Finanzanlagenvermittler (Teil II)

Un längst hat die Bundesregierung angekündigt, die Aufsicht über Finanzanlagenvermittler schrittweise auf die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zu übertragen. (Fortsetzung des Artikels aus AssCompact 04/2019, Seite 90 f.)

Kleine Anfrage der FDP

Dabei erklärte die damalige Bundesregierung noch im Jahr 2017 auf eine Kleine Anfrage der Grünen: „Die Bundesregierung beabsichtigt nicht, die Aufsichtszuständigkeiten zu verändern.“ Dagegen heißt es im Koalitionsvertrag vom 14.03.2018 bereits: „Wir werden zur Herstellung einer einheitlichen und qualitativ hochwertigen Finanzaufsicht die Aufsicht über die freien Finanzanlagevermittler schrittweise auf die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht übertragen.“

Diese widersprüchlichen Absichtserklärungen nahm die FDP zum Anlass, der Bundesregierung in einer Kleinen Anfrage „Mögliche Aufsicht von Finanzanlagenvermittlern durch die BaFin“ eine von Reihe Fragen zu möglichen Motiven und konkreten Planungen vorzulegen. Eigentlich sollte man meinen, dass es für eine – bisher unbegründete – Änderung einer politischen Zielsetzung Gründe geben muss und dass diese Gründe – zumindest auf Befragen – auch öffentlich genannt werden. Dass politische Einschätzungen sich ändern können, ist weder ungewöhnlich noch ehrenrührig. Aber nicht nur die FDP, sondern insbesondere auch die Teile des Souveräns „Volk“, die von geänderten Gesetzgebungsvorhaben betroffen sind, haben das Recht, vom Gesetzgeber die Gründe für die beabsichtigten Änderungen zu erfragen und zu erfahren. Insofern mutet das Frage- und Antwortspiel in der Kleinen Anfrage schon etwas fragwürdig an, wenn klare Aussagen vermieden werden und

Warum kann die Bundesregierung [...] nicht einfach antworten: „Unsere politische Einschätzung hat sich geändert und zwar aus folgenden Gründen oder aufgrund folgender Erkenntnisse“?



Von Hans-Ludger Sandkühler

Hans-Ludger Sandkühler ist ausgewiesener Experte in Maklerfragen, gefragter Referent und Autor zahlreicher Veröffentlichungen. Außerdem ist er Mitinitiator des Arbeitskreises „Beratungsprozesse“ sowie Geschäftsführer des Instituts für Verbraucherfinanzen.

die Antworten in mehr oder weniger nichtsagenden Worthülsen und Allgemeinplätzen verklausuliert werden.

Schwache Begründung der geplanten Aufsichtsverlagerung

Warum kann die Bundesregierung auf die berechtigte und im letzten Beitrag schon angerissene Frage 13 in der Kleinen Anfrage der FDP, warum die Bundesregierung nicht bei ihrer Position von 2017 bleibe, dass sie nicht beabsichtige, die Aufsichtszuständigkeit für Finanzanlagenvermittler zu ändern, und welche neuen wissenschaftlichen, statistischen oder juristischen Erkenntnisse die Bundesregierung erlangt habe, die eine entsprechende Gesetzesänderung begründen, nicht einfach antworten: „Unsere politische Einschätzung hat sich geändert, und zwar aus folgenden Gründen oder aufgrund folgender Erkenntnisse ...“?

Stattdessen gibt es eine langatmige Wiederholung bekannter Tatsachen, die ihrerseits gerade der Anlass für die Kleine Anfrage der FDP waren. Es folgt eine flauere und äußerst allgemein gehaltene Begründung: „Daneben ist darauf hinzuweisen, dass das auf Finanzanlagenvermittler anwendbare Recht nach Umsetzung zahlreicher Bestimmungen der Richtlinie 2014/65/EU (MiFID II) deutlich umfangreicher und komplexer wird.“ Die subtile Verwendung des einleitenden Konjunktorverbs „daneben“ suggeriert dem geneigten Leser das Gefühl, dass jetzt eine weitere Begründung kommt – obwohl es doch bislang noch keine Begründung gab, sondern erst der Text nach dem Konjunktorverb „daneben“ erste, wenn auch sehr allgemein gehaltene Begründungsansätze enthält. Wenn die Bundesregierung glaubt, darauf hinweisen zu müssen, dass die rechtlichen Bestimmungen für Finanzanlagenvermittler wegen der MiFID II deutlich umfangreicher und komplexer werden, ist dies nur die halbe Wahrheit. Denn erstens vermeidet die Antwort

jeden Bezug darauf, welche rechtlichen Vorschriften konkret eine Verlagerung der Aufsicht auf die BaFin erforderlich machen, und zweitens ist eher das Rechtsumfeld der Versicherungsvermittler durch den MiFID-Einfluss auf die Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD umfangreicher und komplexer geworden (Versicherungsanlageprodukte) als das der Finanzanlagenvermittler.

Im Vergleich zu der zurzeit noch geltenden FinVermV enthält der Änderungsentwurf zwar einige Änderungen. Aber im Kern enthält die FinVermV bereits erhebliche MiFID-Vorgaben, während für Versicherungsvermittler das komplexe MiFID-basierte Recht der Versicherungsanlageprodukte komplett neu ist. Daher wäre es bei der Argumentation der Bundesregierung näherliegend, über eine Verschiebung der Aufsicht über Versicherungsvermittler nachzudenken. Dann passt auch der abschließende Satz der Antwort zu Frage 13: „Zur Herstellung einer einheitlichen und qualitativ hochwertigen Aufsicht ist die Übertragung der Aufsicht auf die BaFin erforderlich.“

Haftungsdächer – Streit um des Kaisers Bart

In Frage 7 fragt die FDP danach, wie viele sogenannte Haftungsdächer es in Deutschland nach Kenntnis der Bundesregierung gibt. Dabei bleibt unklar, ob die FDP mit „Haftungsdach“ mangels weiterer Sachkunde unreflektiert einen Branchenbegriff übernimmt oder sprachlich einfach nur unpräzise geblieben ist. Die Antwort der Bundesregierung ist prompt und präzise. Offensichtlich geht sie von mangelnder Sachkunde aus und erklärt der FDP: „Bei dem Begriff ‚Haftungsdach‘ handelt es sich nicht um eine Legaldefinition. Vielmehr spricht das Gesetz in § 2 Absatz 10 KWG vom haftenden Unternehmen. Hierbei handelt es sich um ein Einlagenkreditinstitut oder Wertpapierhandelsunternehmen, unter dessen Haftung und für dessen Rechnung ein vertraglich gebundener Vermittler ausschließlich tätig wird. Der vertraglich gebundene Vermittler kann dann für Rechnung des haftenden Unternehmens bestimmte Finanzdienstleistungen, in der Regel Anlagevermittlung und Anlagebera-

tung, erbringen und benötigt hierfür keine eigene Erlaubnis nach § 32 KWG. Derzeit gibt es in Deutschland 181 Einlagenkreditinstitute und Wertpapierhandelsunternehmen, die insgesamt 22 138 vertraglich gebundene Vermittler einsetzen. Bei den vertraglich gebundenen Vermittlern kann es sich um Einzelpersonen oder juristische Personen mit mehreren Beschäftigten (sic!) handeln.“

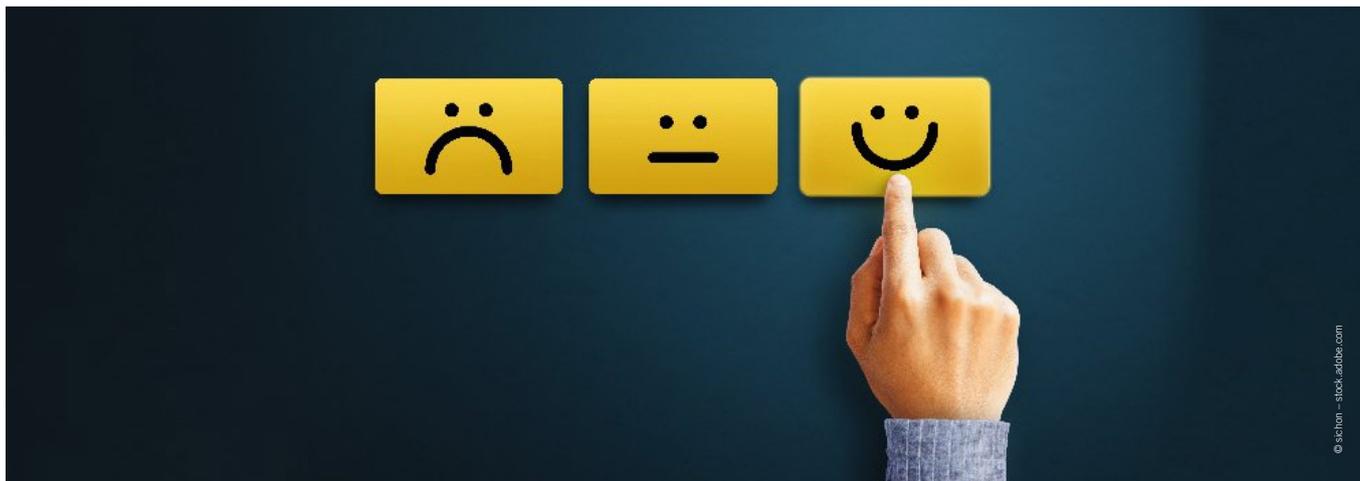
Die Frage 8 der FDP offenbart, dass die Bundesregierung mit ihrer Vermutung mangelnder Sachkunde der fragenden Abgeordneten der FDP nicht verkehrt liegt: „Welche Mindestkapitalanforderung haben so genannte Haftungsdächer für Finanzanlagenvermittler nach Kenntnis der Bundesregierung?“ Die lapidare Antwort der Bundesregierung: „Im Bereich der Gewerbeordnung besteht, siehe Antwort zu Frage 7, das Instrument der vertraglich gebundenen Vermittler und haftenden Unternehmen nicht. Die Gewerbeordnung kennt zudem keine Kapitalanforderungen für Finanzanlagenvermittler.“

Die Antwort ist richtig und gleichzeitig ausweichend und deshalb im Ergebnis bedauerlicherweise nichtssagend. Denn ganz offensichtlich wollte die FDP mit ihren Fragen 7 und 8 eine Problematik ansprechen, die in der Branche mit der ungenauen und etwas irreführenden Bezeichnung „Haftungsdach für Finanzanlagenvermittler“ verbunden ist. Haftungsdächer für Finanzanlagenvermittler werden Vermittlern als aufwands- und kostengünstige Alternative zu einer eigenen Erlaubnis als Finanzanlagenvermittler gemäß § 34f GewO dargestellt, ohne dass über die damit verbundene Ausschließlichkeit und das Handeln im fremden Namen hinreichend aufgeklärt wird. In diesem Zusammenhang sind Wertpapierhandelsunternehmen mit sehr geringem Eigenkapital entstanden, deren vornehmlicher Zweck darin besteht, als „Haftungsdach“ für „Finanzanlagenvermittler“ zu dienen, die eine Erlaubnis als Finanzanlagenvermittler aus welchen Gründen auch immer vermeiden wollen. Wenn so Hunderte Vermittler an „Haftungsdächer“ mit geringem Eigenkapital als gebundene Vermittler angebunden werden, ist natürlich die Gefahr systemischer Schäden bei Verbrauchern ungleich höher als vom Gesetzgeber bei der ursprünglich als Ausnahme intendierten Regelung bedacht. Leider ist weder die Frage und schon gar nicht die Antwort dem eigentlichen Problem gerecht geworden.

[...] offensichtlich wollte die FDP [...] eine Problematik ansprechen, die in der Branche mit der ungenauen und etwas irreführenden Bezeichnung „Haftungsdach für Finanzanlagenvermittler“ verbunden ist.

Kampf gegen die Hydra

Prognose: Der Kampf der Vermittler gegen die Hydra „Regulierung“ geht weiter. Ist ein Kopf abgeschlagen, wachsen zwei neue nach. Kampfgefährten mit Fackeln sind nicht in Sicht. ■



Wie Vermittler und Versicherer die Online-Reputation im Griff behalten

Unternehmen jeder Größenordnung sollten ihre Online-Reputation selbst mitgestalten, so zum Beispiel auch über Bewertungsplattformen wie ProvenExpert. Dabei können kleine Tipps und Tricks helfen, potenzielle Kunden für sich zu gewinnen. Und sehr oft lässt sich selbst aus einer schlechten Bewertung im Internet etwas durchaus Gutes machen.

Die passende Versicherung oder Finanzierung abzuschließen, geschieht schon lange nicht mehr nur offline. Seit Anfang 2000 haben sich Vergleichsportale wie CHECK24 oder Verivox am Markt etabliert. Damit waren neue Marktplätze im Internet eröffnet. Auch Plattformen wie Facebook, Google und Co. bieten jedem die Möglichkeit, schnell seine Meinung zu hinterlassen – manchmal mehr, manchmal weniger bedacht. Sind Versicherungsmakler und Finanzberater damit einem willkürlichen Feedback-Chaos im Netz ausgeliefert?

Nein ist die Antwort, und zwar dann nicht, wenn sie ihren zukünftigen Kunden die Orientierung geben, die sie suchen. Denn 85% der Verbraucher vertrauen Online-Bewertungen genau wie persönlichen Empfehlungen.

Gold wert: Die Stimmen zufriedener Kunden

Tatsächlich wird online nicht nur verglichen, sondern auch abgeschlossen. Laut einer aktuellen Studie steigt der Online-Vertrieb in der Versicherungsbranche sogar kontinuierlich. Herausforderung erkannt und genutzt: Mittlerweile wissen zahlreiche Versicherer und Vermittler die Präsenz auf Vergleichsportalen für sich zu nutzen. Denn alle müssen wissen: Es wird über sie geredet, ob sie wollen oder nicht. Deshalb sollten auch Vermittler mitbestimmen, was über sie gesagt wird.

Stellt sich die Frage: Wie soll das gehen? Die Antwort: ganz einfach – mit aktiv eingeholten Bewertungen zufriedener Kunden. Ein schlauer Zug, denn es gibt nichts Authentischeres als die Stimmen echter Kunden. Erfahrungen, die die Entscheidung potenzieller Kunden enorm beeinflussen können. Denn wer ei-

ne Versicherung oder eine Finanzierung abschließt, muss sich auf die Worte des Beraters verlassen. Dafür braucht es Vertrauen. Kann man sich auf den Vermittler verlassen, wenn es darauf ankommt? Hält er, was er verspricht? Das sind Informationen, die zukünftige Kunden brennend interessieren.

Übrigens: Auch wenn hier nach wie vor persönliche Empfehlungen wichtig sind, neun von zehn Verbrauchern überprüfen diese noch einmal online.

Praxis-Check: Die Online-Reputation im Griff

Im Vergleich zu anderen Bereichen ist die Versicherungs- und Finanzbranche außergewöhnlich aktiv – das ergab eine interne Erhebung der Bewertungsplattform ProvenExpert. Die VPV Lebensversicherungs-AG beispielsweise bittet ihre Kunden freundlich offensiv um ein Feedback. 3.016 Bewertungen (93%) von insgesamt 3.241 sind aktiv erfragt und ergeben einen Sternedurchschnitt von 4,8 (SEHR GUT). Passgenaue Umfragen tasten relevante Kriterien ab, mit denen sich 119 Agenturen der VPV ganz bewusst positionieren können.

Darunter sind die am besten bewerteten Eigenschaften: Kundentreue, Kundenzufriedenheit und Professionalität.

Auch die Barmenia nutzt das Potenzial ihrer zufriedenen Kunden. Hier haben bisher 114 Mitarbeiter bereits 2.644 Bewertungen aktiv erfragt, die sich mit einer Benotung von 4,9 (SEHR GUT) Sternen sehen lassen können. Natürlich werden die Mitarbeiter der Barmenia auch über Plattformen wie Facebook, Google, glocal, KennstDuEinen oder yelp bewertet. Hier liegt der Notendurchschnitt der 3.381 Bewertungen bei 4,4 (GUT) Sternen. Aber auch die Barmenia nimmt die eigene Online-Reputation ganz einfach selbst in die Hand. Dank aktiv eingeholten Feedbacks verbessert sich der durchschnittliche Bewertungsscore um 0,5 Sterne. Der Gesamtdurchschnitt der Barmenia entspricht damit 4,65 Sternen, also einem klaren SEHR GUT.

Versicherer und Vermittler müssen bedenken: Kunden kommen, weil sie Gutes von den jeweiligen Unternehmen erwarten. Nur wenn etwas schief läuft, ist der Anreiz groß, eine Bewertung abzugeben. Wenn alles bestens ist, lief alles wie erwartet. Deshalb sollte einfach nachgefragt werden: Wer nachfragt, erhält nachweislich zu 94% positive Antworten.

Klick-Magnet: Erstaunliche Wirkung von negativen Bewertungen

Niemand ist perfekt – und kein Unternehmen wird es jedem recht machen können. Betriebe sollten daher nicht den Anspruch einer Gesamtbewertung von 5 Sternen haben. Makler ohne Makel erwecken eher den Eindruck, nicht ganz ehrlich zu sein. Tatsächlich vermuten 95% der Verbraucher Manipulation, wenn gar keine kritischen Bewertungen vorhanden sind. Kritische oder gar negative Bewertungen können die unterschiedlichsten Gründe haben – oftmals sind das Unternehmen oder der Mitarbeiter gar nicht direkt Schuld am Unmut des Verfassers. Trotzdem bekommt derjenige alles ab. Daher gilt: Kritik sollte immer angenommen werden, denn Rechtfertigungen führen selten bis nie ans gewünschte Ziel. Antworten sollten grundsätzlich rational und vor allem lösungsorientiert sein. Individuelle An-

gebote für den jeweiligen Kunden helfen außerdem, die negative Stimmung in eine positive zu wandeln. Falls die Bewertung aus einem Stern bestehen sollte, ohne Kommentar, dann sollte dennoch geantwortet werden – hilfreich ist dann eine E-Mail und/oder eine Telefonnummer anzugeben, vielleicht sogar einen Ansprechpartner. Das sollte schon allein im Hinblick auf potenzielle Kunden gemacht werden. Die Devise lautet: „Indem Sie immer präsent sind und in jeder Situation ruhig bleiben, zeigen Sie, dass Sie alles im Griff haben.“

Übrigens: Negative Bewertungen werden meist zuerst und bis zu dreimal mehr angeklickt. Das ist eine Chance, um zum einen Kundenorientierung zu zeigen und zum anderen den Blick auf das Profil zu schärfen.

Das Ziel: Erfolgreich durch Nachhaltigkeit

Ein aktives und professionelles Bewertungsmanagement schlägt gleich zwei Fliegen mit einer Klappe. Zum einen behält man die Online-Reputation im Griff, indem aktiv Bewertungen der zufriedenen Kunden eingesammelt werden. Natürlich sollten auch diese positiven Kommentare beantwortet werden. Und wenn es nur ein kurzes „Danke für Ihr positives Feedback“ ist. Zum anderen geben auch „nicht ganz zufriedene“ Kunden einen wertvollen Mehrwert: Sie sind das beste Qualitätsbarometer. Konstruktive Kritik, aber auch Beschwerden bieten die Chance, Prozesse weiter zu optimieren und das Angebot immer besser auf die Wünsche der Kunden anzupassen.

Dann gilt es natürlich auch, aktiv zu kommunizieren, was am Produkt oder an Prozessen angepasst wurde. So fühlen sich Kunden miteinbezogen und auch ein Stück weit mitverantwortlich für den Erfolg des Unternehmens. Außerdem rechnet Google eine erhöhte Kommunikation als positiv an – das lohnt sich wiederum für die Sichtbarkeit und Auffindbarkeit im Netz.

Der Effekt: Das Unternehmen wird immer besser, gleichzeitig ist es greifbarer für die Kunden – denn auf ihre Anmerkungen wird reagiert. Damit werden die Kunden zu Fürsprechern, zu Botschaftern, die die Kompetenz des Betriebs glaubwürdig verbreiten. Diese Nahbarkeit schafft Vertrauen, das wiederum überzeugt potenzielle Kunden. ■

Von Remo Fyda

Remo Fyda ist seit 2013 CEO der Bewertungsplattform ProvenExpert.com. Der Marketing-Experte betreut seit gut 20 Jahren Konzerne bei der Umsetzung ihrer Online-Strategie. Als langjähriger Projektleiter und Berater bei Cybay New Media war er unter anderem auch für die KKH-Allianz, die Nord LB, Euler Hermes oder die VHV-Gruppe verantwortlich.



„Personal zu finden, ist hoher Aufwand, die Ansprache eine Frage der Erfahrung“

Interview mit Jan Hauke Krüger, Headhunter, Personal- und Managementberatung

Versicherern und Vermittlern fällt es immer schwerer, passende Fach- und Führungskräfte zu finden. Vielfach beauftragen Unternehmen daher einen Spezialisten wie Jan Hauke Krüger mit der Suche nach Mitarbeitern. Er ist Headhunter in der Versicherungsbranche und weiß aus seiner jahrelangen Erfahrung: Personal zu finden, ist aufwendig, und für den Erfolg zählt vor allem die passende Kommunikation mit potenziellen Kandidaten.

Herr Krüger, wie würden Sie aktuell die Personalsituation in der Versicherungswirtschaft beschreiben?

Aus Arbeitgebersicht gibt es bei Angestellten zwischen 50.000 und 150.000 Euro Jahresbrutto eine höhere Nachfrage, als der Markt bietet: Verrentung, Abgänge, Wachstum und neue Funktionalitäten etc. sind hier auslösende Faktoren. Das vorherrschende Ungleichgewicht rührt aus einer Diskrepanz von fachlicher Qualifikation, Regionalität und Gehaltsrahmen.

In welchen Bereichen zeigt sich denn die höchste Fluktuation?

Die obersten Entscheidungsebenen sind kaum betroffen, wohingegen obere und mittlere Führungsebenen die langfristigen Auswirkungen von Lean-Management-Gedanken und eine zunehmende Spezialisierung spüren. Die unteren Einkommensebenen

„Die meisten, die mit mir einen Change vollziehen, spreche ich aktiv an, das heißt, sie sind potenziell wechselbereit und erwarten, angesprochen zu werden. Nur wenige suchen selbst aktiv [...].“

bauen dagegen eher auf, spätestens bis eine Digitalisierung komplett greift. Die technische Entwicklung hat gravierende Auswirkungen bis in die

Geschäftsmodelle ganzer Vertriebe hinein. Im Underwriting erleben wir sowohl Standardisierung als auch Individualisierung.

Was sind Ihrer Erfahrung nach die häufigsten Gründe für einen Wechsel vonseiten des Arbeitnehmers?

Ein Jobwechsel erfolgt häufig, um inhaltlich spannende Aufgaben anzunehmen, veraltet erscheinende Strukturen zu verlassen und attraktive Angebote zu nutzen. Auch fehlende Chancen zur Weiterentwicklung fördern Wechselgedanken und der finanzielle Aspekt hat hohe Bedeutung: Nur eine neue Stelle ermöglicht den Gehaltssprung. Ob es der oft zitierte „schlechte Vorgesetzte“ ist, der den Wechsel zu Großteilen auslöst, bezweifle ich.

Sie sind langjährig auf das Segment der Gewerbe- und Industrieversicherung spezialisiert. Wie schwer ist es, Fachkräfte bzw. Wechselwillige zu finden?

Die meisten, die mit mir einen Change vollziehen, spreche ich aktiv an, das heißt, sie sind potenziell wechselbereit und er-

warten, angesprochen zu werden. Nur wenige suchen selbst aktiv, auch weil es ihnen eigentlich gut geht. Teilweise sind es sachliche Gründe, die den realen Wechsel verhindern. Personal zu finden, ist hoher Aufwand, die Ansprache eine Frage der Erfahrung, die Kommunikation spannend. Man sollte schon wissen, was die Person kann, wohin sie passt und wann sie wozu bereit ist. Den Menschen dort abholen, wo er steht, und sich gegen den Markt durchsetzen, das ist die Herausforderung.

Können sich denn gerade Industriespezialisten derzeit vor Jobangeboten kaum retten?

Auch gute Fach- und Führungskräfte haben nur bedingt die Chance, sich den Arbeitgeber aussuchen zu können: Es bedarf des Abgleichs der Fakten mit der individuellen Persönlichkeit. Viele gute Kandidaten sind vakant oder kurzfristig verfügbar, ohne große Auswahlmöglichkeiten vorzufinden, manche arrangieren sich eben. Der Markt ist beidseitig transparenter geworden, das hat seine Vor- und Nachteile.

Was gibt dann Ihrer Meinung nach bei der Entscheidung für das eine Unternehmen meist den Ausschlag?

Nach meiner Erfahrung suggerieren die Versicherer derzeit mehr Sicherheit. Einige Maklerhäuser müssen sich aktuell neu finden. Die Erfolgskriterien beim Wechsel: In welchem Kundensegment agiert das suchende Unternehmen, wie hoch ist die fachliche Kompetenz des Kandidaten, in welcher Region wird gesucht, wie breit ist der Gehaltsrahmen, wie positiv der veröffentlichte Brand der Company.

Sie kennen den Markt als Personalberater und als Versicherungsexperte. Hilft Ihnen die eigene Erfahrung, um die richtigen Köpfe für die richtige Position zu finden?

Eindeutig ja. Bei Stabsfunktionen sind auch nichtspezialisierte Personaldienstleister erfolgreich. Generell dominieren wenige Einzelunternehmer und eingespielte Teams der großen Player seit Jahrzehnten die Mehrheit der Transaktionen. Brancheninsider zu sein, ist eine gute Voraussetzung für langjährigen Erfolg.

Wann kommen Sie bei der Personalsuche der Marktteilnehmer ins Spiel?

Der Aufwand der Personalsuche wird unterschätzt, die eigene Kompetenz überschätzt. Es ist also fast wie beim Fußball-Bundestrainer. Manche Unternehmen nutzen mich seit Jahren von Beginn an, manche nach den ersten nicht gelungenen Erfahrungen. Das Miteinander ist eine Frage der Kommunikation, des Vorgehens, psychologischer Kenntnisse und beidseitigen Vertrauens. Veränderungen im Markt und die Bewerbersituation müssen wahr- und angenommen werden, damit Erfolg entsteht.

Welche Unternehmen performen in Bezug auf das Recruiting?

Es sind diejenigen Unternehmen, wo sich die Führungsebene selbst, gemeinsam mit mir, um die Personalsuche kümmert. Recruiting ist aufgrund der Vielfalt an Störgrößen eine komplexe und sehr fragile Aufgabe.

Wie gehen Sie bei der Suche vor? Personal anzusprechen bzw. abzuwerben ist ja doch eine heikle Angelegenheit.

Heikel war es in den 1950er-Jahren, als erste Pioniere diese Tätigkeit in Deutschland definierten. Heute gibt es in Konzernen ganze Teams, die nichts anderes tun. Die Branche der Personalberatung ist sehr bunt und unterschiedlich professionell. Wir sprechen Kandidaten über die sozialen Netzwerke an, sehr gerne telefonisch, über gemeinsame Bekannte, auf Empfehlung, per Anzeige, tun also alles, was machbar ist, wobei von Beginn an transparent und auf Augenhöhe kom-

muniziert wird, egal auf welcher Hierarchieebene wir suchen. Bei höheren Positionen gehe ich meistens verdeckt an den Markt, die Menge geeigneter Kandidaten ist überschaubar.

Begleiten Sie die beiden Parteien – Unternehmen und Bewerber – auch nach der Vermittlung noch weiter?

Wir begleiten von der ersten Ansprache bis zur Unterschrift, gemeinsam mit dem Arbeitgeber bis zum Beginn des Arbeitsverhältnisses, oft auch während der ersten Monate, immer abhängig von den individuellen Gegebenheiten.

Wie unterstützen Sie Ihre Kunden über die aktuelle Vakanz hinaus rund um das Thema Personalsuche?

Ich biete zum Beispiel Tagesworkshops an, in denen wir jeden einzelnen Schritt, jede Kommunikation, ganz intensiv besprechen, um die Erfolge des firmeneigenen Recruitings zu erhöhen.

Wie in vielen anderen Branchen fehlt es auch in der Assekuranz vor allem an qualifiziertem Nachwuchs. Wie erleben Sie die Situation derzeit?

Aus meiner Erfahrung ist der qualifizierte Nachwuchs in erheblicher Anzahl vorhanden, wenn wir von den brancheninternen Junioren sprechen. Überraschend sind die erheblichen Differenzen, was fachliche Selbstwahrnehmung, mögliche erste Verantwortlichkeiten sowie gehaltliche Erwartungen betrifft.

Ob sich die Nachfolgenerationen

– Kommunikationsmuster klammern wir hier jetzt mal aus – so eklatant hinsichtlich Karriere, Führung, Gehaltserwartung

und zeitlichem Engagement etc. von ihren Vorgängern unterscheiden, wird sich zeigen. Aus meiner Sicht wird die Altersgruppe der 35- bis 50-Jährigen aktuell am stärksten und dringendsten nachgefragt.

Die Digitalisierung verändert nicht nur Geschäftsmodelle, wie Sie eingangs schon erwähnten, sondern wirkt sich ja auch auf Arbeitsplätze aus. Viele Versicherer haben auch schon Stellen abgebaut. Wie lautet Ihre Prognose für den Personalmarkt der Zukunft?

Ich hatte vermutet, dass der Stellenabbau rasant verläuft. Die große Welle steht wohl erst noch bevor. Aktuell wird Personal an verwandte Dienstleistungsbranchen verloren, das liegt auch am Image der Assekuranz. Trotz einer positiven globalen Branchenprognose werden bundesweit weniger Stellen, dafür vermehrt andere Arbeitsinhalte besetzt werden. ■



Jan Hauke Krüger

„Wir sprechen Kandidaten über die sozialen Netzwerke an, telefonisch, über Bekannte, auf Empfehlung, per Anzeige. Wir tun also alles, was machbar ist, wobei von Beginn an transparent und auf Augenhöhe kommuniziert wird [...].“

Mir fällt es schwer zu kritisieren

Sachliche Kritik gehört zur Mitarbeiterführung. Doch zahlreiche Makler haben damit ein Problem. Denn als Solo-Selbstständige gestartet, haben viele das „kleine 1x1 der Mitarbeiterführung“ nie erlernt. Sie ist Teil des notwendigen Feedbacks, genau wie das Lob. Vielen Chefs fällt beides schwer – und damit oft weg. Erschwerend kommt hinzu, dass Kritik eine ganze Zeit gar nicht, dann aber (also, wenn das Fass der Unzufriedenheit überläuft) so richtig – und damit bezogen auf den Anlass – unangemessen stark kommt. Da Lob die hervorragende Arbeit Ihrer Mitarbeiter verstärkt, Kritik wiederum nicht ausreichende Leistungen verdeutlicht, sollten Sie beides BEWUSST einsetzen. Nur so können Sie vermitteln, welche Erwartungshaltung Sie an eine bestimmte zu erledigende Aufgabe haben.

1. „Startgespräch“: Sorgen Sie für Klarheit!

Wenn Sie bislang wenig Feedback gegeben haben, starten Sie am besten mit einem Einzelgespräch. Halten Sie aber keinen Monolog! Fragen Sie, statt zu referieren! Wie sieht Ihr Mitarbeiter seine Aufgaben? Welche hält er im Sinne der Zusammenarbeit für besonders wertvoll? Welche Aufgaben laufen noch nicht so richtig? Schaffen Sie eine Atmosphäre, in der Ihr Mitarbeiter sich öffnet. Loben Sie den bisherigen Einsatz. (Es gibt sicher etwas zu loben!) Benennen Sie danach klar und sachlich die Aufgaben, die aus Ihrer Sicht noch nicht erstklassig laufen. Begründen Sie Ihre Einschätzung! Fragen Sie, ob und wie Sie Unterstützung geben können.

2. Kündigen Sie Lob und Kritik an!

Nachdem Ihre Erwartungshaltung für Ihren Mitarbeiter nun besser greifbar ist, kündigen Sie an, künftig klarer und immer unmittelbar im Tagesgeschäft Feedback zu geben, sowohl wenn Ihnen etwas besonders zusagt als auch, wenn Ihre Erwartungen nicht erfüllt werden. Insbesondere beim Loben sollten Sie bewusst vorgehen. „Nicht zu viel und nicht zu wenig“ beschreibt – wenn auch etwas unklar – den optimalen Weg.

3. Kritisieren Sie immer auf der Sachebene!

Heben Sie hervor, dass es immer um die Sache geht, nicht um den Menschen. Bleiben Sie bei der reinen Kritik nicht

stehen. Bedenken Sie zudem, dass häufig nicht so gute Leistungen durch ungünstige Rahmenbedingungen forciert werden. Hat Ihr Mitarbeiter eigentlich die Chance, im Ablauf seiner Arbeit beste Leistungen zu bringen?

4. Haben Sie die einzelnen Aufgaben richtig besetzt?

Vielleicht erwarten Sie von Ihrem Mitarbeiter Leistungen, für die er die Voraussetzungen, die notwendige Befähigung gar nicht hat. Fragen Sie also, ob sich der Mitarbeiter seinen Aufgaben gewachsen fühlt. Wenn nicht, ob er glaubt, nach entsprechendem Training eine hervorragende Aufgabenerledigung sichern zu können. Vielleicht bemerken Sie an dieser Stelle aber auch: Da ist jemand im falschen Film!

5. Entwickeln Sie Ihre Mitarbeiter!

Wenn Sie Interesse daran haben, dass Ihr Maklerbetrieb sich entwickelt, sollten Sie Ihre Mitarbeiter entwickeln. Ihre Firma ist so gut wie die am schwächsten besetzte Stelle. Es ist im eher kleinen Betrieb leider allein Ihre Aufgabe, das zu bemerken! Führen Sie also regelmäßig Mitarbeitergespräche, sehen Sie sich als Entwickler Ihrer Mitarbeiter! Ihre Firma wird am besten laufen, wenn jeder wirklich das machen kann, was am besten seinen Stärken und Begabungen entspricht.

Sehen Sie es nicht zu einseitig kritisch. Sie tun durch sachliche Kritik Ihrem Mitarbeiter nicht weh. Sie helfen im vielmehr, Ihre Erwartungen bestmöglich zu erkennen und zu erfüllen, Ihrem Unternehmen am stärksten zu nützen und damit den eigenen Arbeitsplatz langfristig zu sichern. Sie haben also im beiderseitigen Sinne die PFLICHT zu Lob und Kritik, Ihr Mitarbeiter hat das RECHT auf Lob und Kritik. Lassen Sie Ihre Mitarbeiter und damit Ihre unternehmerische Entwicklung nicht im Unklaren. ■



»» Jetzt für den Jungmakler Award 2019 bewerben:
www.jungmakler.de

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

Ein Unternehmen der K+V Versicherungsgruppe

Mit der BU per DU

Neue Dienstunfähigkeitsklausel

*Jetzt auch für
Beamte auf
Widerruf und
auf Probe!*



Mehr Infos zur neuen DU-Klausel
finden Sie unter:
www.makler-leuchttuerme.de/beamte


CONDOR
VERSICHERUNGEN



Hilfe, mein USP ist weg!

Heutzutage ist es nicht ausreichend, nur auf das angebotene Produkt und die Dienstleistung zu setzen, um sich von der Konkurrenz zu unterscheiden. Katja Porsch erklärt, was Makler und Vermittler tun können, um sich von anderen abzusetzen und Erfolg zu haben.

Ich kann schon gar nicht mehr zählen, wie oft alleine im vergangenen Jahr Teilnehmer meiner Seminare und Vorträge auf mich zugekommen sind und gesagt haben: „Frau Porsch, was mache ich denn? Irgendwie habe ich nichts mehr, was mich von anderen unterscheidet.“ Das Einzige, was ich dazu sagen konnte, ist: „Stimmt.“ Denn genauso ist es. Wir haben heute nichts mehr, was uns von anderen unterscheidet – wenn wir auf unser Produkt und unsere Dienstleistung setzen.

Ich bin im Jahr 2000 im Vertrieb mit der Kaltakquise gestartet. Mit dem Telefonbuch bewaffnet, habe ich meine Kunden gesucht und ihnen Immobilien verkauft. Das, was

Wir kaufen Produkt A auch wenn es teurer ist, und zwar dann, wenn wir eine Beziehung zu A haben. Wenn uns eine Emotion dazu veranlasst, den Preis auszublenden.

ich von meinen Mitbewerbern gehört habe, war immer das Gleiche: „Das Wichtigste ist, dass du eine Alleinstellung hast. Konzentriere dich auf deinen USP und verkaufe den.“ Ich habe allerdings etwas anderes gemacht, denn mir wurde etwas komplett anderes beigebracht. Mein erster Vertriebschef sagte zu mir: „Frau Porsch, wir verkaufen keine Produkte, wir verkaufen Emotionen.“

Das mag sich vielleicht etwas einfach und platt anhören, aber es hat funktioniert. Ich habe nicht die Immobilie verkauft, sondern was die Immobilie für meine Kunden tut. Ich habe nicht die Rendite und die Lage verkauft, sondern was diese Dinge für mein Gegenüber bedeuten. Ich habe nicht das Unternehmen verkauft, ich habe mich verkauft. Kurz: Ich habe nicht den USP (Unique Selling Proposition) verkauft, sondern den UPP (Unique Personal Proposition).

Die Folge dieser unterschiedlichen Herangehensweisen von mir und meinen Mitbewerbern war: Ich hatte Abschlussquoten von 1:2, sie lagen bei 1:10. Ich hatte nicht die besseren Objekte, aber ich hatte die bessere Story und die besseren Emotionen. Ich habe meinen Fokus nicht auf das Produkt gelegt, sondern auf den Menschen.

Setze auf das richtige Pferd

Wenn der UPP schon vor 18 Jahren den USP geschlagen hat, so tut er es heute erst recht. Denn die Welt und unser Business drehen und verändern sich immer schneller. Im 19. Jahrhundert hat es 100 Jahre gedauert, bis sich Wissen verdoppelt hat, im Jahr 2000 brauchten wir dafür noch zehn Jahre und heute dauert es gerade mal 24 Stunden. Innerhalb eines Tages sind doppelt soviel Wissen und Informationen auf dieser Welt. Wie wollen wir es da wirklich noch schaffen, über einen USP zu punkten? Das ist ein Wettlauf mit der Zeit, den wir nicht gewinnen können.

Produkte werden immer austauschbarer und, dem Internet sei Dank, auch immer vergleichbarer. Wir haben vermutlich alle schon mal Produkte und Preise im Internet verglichen, oder? Und was machen wir, wenn Produkt A und Produkt B so gut wie gleich sind, außer dass B billiger ist? Wir kaufen B! Mit einer Ausnahme: Wir kaufen A auch wenn es teurer ist, und zwar dann, wenn wir eine Beziehung zu A haben. Wenn uns eine Emotion dazu veranlasst, den Preis auszublenden.

Wer diese emotionale Strategie perfekt beherrscht, ist Apple. Ich lebe in Berlin und fahre regelmäßig am Apple-Store am Ku'damm vorbei. Und immer dann, wenn Apple mal wieder ein neues iPhone auf den Markt bringt, erlebe ich das gleiche Bild: Vor dem Store stehen sich Menschen stundenlang die Beine in den Bauch, um einer der Ersten zu sein, der das neue Wundergerät besitzt, und diesen Besitz dann auch gleich stolz seinen Freunden via WhatsApp oder Facebook

mitzuteilen. Erwachsene Menschen stehen also stundenlang Schlange – wegen eines Telefons. Das gibt es nicht umsonst, es verrät nicht die nächsten „sechs Richtigen“ im Lotto und es zeigt nicht den ultimativen Weg zum Glück. Es ist ein einfaches Telefon. Apple-Anhänger würden jetzt bei diesem Satz auf die Barrikaden gehen. Denn sie stehen sich nicht die Beine in den Bauch wegen eines Telefons. Sie wollen kein Telefon, sie wollen ein iPhone. Sie wollen nicht das Produkt, sie wollen die Emotion. Sie wollen nicht das, was es ist, sie wollen das, was es tut. Sie wollen nicht den USP, sie wollen den UPP.

Es ist das Gefühl, das zählt

Wenn wir in der heutigen Zeit erfolgreich verkaufen wollen, dann müssen wir auf das richtige Pferd setzen, den UPP. Damit machen wir uns das Leben viel leichter. Wie oft habe ich als Begründung für sinkenden oder nicht erreichten Umsatz von Verkäufern gehört: „Es lag am Preis.“ „Meine Kunden haben im Internet gekauft.“ „Irgendjemand ist immer billiger.“ „Da können wir nicht mithalten.“ All das stimmt und diese Begründungen müssen immer herhalten, wenn wir unsere verkäuferischen oder unternehmerischen Ziele nicht erreichen. Aber liegt es wirklich daran?

Nehmen wir Microsoft. Viele Menschen nutzen Microsoft, haben Office und sind super happy. Aber ich habe noch nie eine Schlange vor einem Microsoft-Store gesehen. Vor einem Samsung-Store übrigens auch nicht. Ist Apple billiger? Hat Apple die besseren Produkte? Die interessanteren Rabattsysteme? Die bessere Dienstleistung? Nein! Der einzige Unterschied ist, dass Apple einen anderen Köder in den Markt gibt. Apple definiert sich nicht über das Was, sondern über das Warum. Apple definiert sich nicht über die Fakten und das Produkt, sondern über eine Lebenseinstellung und ein Lebensgefühl. Apple hat es geschafft, aus einem Produkt eine Emotion zu machen.

Vom Was zum Warum

Damit ist Apple genau da, wo jedes Unternehmen hin will. Im Zwischenhirn seiner Kunden. Denn wir fällen unsere

(Kauf-)Entscheidungen zuallererst im Zwischenhirn, dem Sitz unserer Emotionen. Erst im zweiten Schritt rationalisieren wir sie im Großhirn. Das Dumme ist, dass uns dieser erste Schritt oft nicht bewusst ist. In das Zwischenhirn kommen wir mit Vernunft, Zahlen, Daten und Fakten nicht rein. Es ist nicht empfänglich für rationale Argumente. Zu Zeiten, als es den USP noch gab, mag ein rationaler Verkaufsansatz funktioniert haben. Wir hatten Produkt A und Produkt B, Produkt B war einzigartig, es gab die besseren rationalen Argumente für B, also hat unser Großhirn gesagt: B kaufen. Aber heute? Heute ist A gleich B. Und unser Großhirn sagt: Kauf das, was billiger ist! Und schon befinden wir uns in Preiskämpfen und Rabattschlachten. Um dort herauszukommen, müssen wir die Ebene wechseln: vom Großhirn ins Zwischenhirn. Vom USP zum UPP.

Wir können nicht ausblenden, dass sich unsere Umwelt ständig verändert. Da können wir im Verkauf nicht einfach stehen bleiben. Und wir können auch nicht ausblenden, dass sich das Kaufverhalten und das Mindset unserer Kunden geändert hat. Früher wollten Kunden im Verkauf von uns wissen:

- „Was bietest du an?“
- „Was kannst du?“
- „Was verkaufst du?“
- „Wie funktioniert das?“

Diese Zeiten sind vorbei. Diese Informationen holen sich unsere Kunden heute selbst. Das Einzige, was sie heute interessiert ist:

- „Warum will ich mit dir arbeiten?“
- „Was ist dein UPP?“

Egal ob Unternehmen, Einzelkämpfer, Freelancer oder Verkäufer, wir alle haben nur eine Chance, in diesem digitalen, disruptiven Haifischbecken zu überleben: Wir müssen uns und unsere Persönlichkeit in das Becken werfen und nicht unser Produkt. Wir müssen dem Markt die Antwort auf die Frage geben: „Warum wir?“ Wir müssen greifbar, einzigartig und spürbar werden und nicht anonym, austauschbar und informativ. Verkaufen und positionieren funktioniert heute nicht mehr über das Was, sondern über das Warum. ■

Von Katja Porsch

Die Sales-Expertin und Motivational Speakerin wird als Referentin beim DKM-Kongress Vertrieb, der bereits zum achten Mal inhaltlich von der Buhr & Team Akademie für Führung und Vertrieb AG gestaltet wird, zu hören sein. Der Kongress findet am 24.10.2019 in Halle 3 Raum 11 statt.



Nicht immer hat die Nachfolgersuche Sinn

Viele Makler finden keinen Nachfolger für ihr Maklerunternehmen. Das liegt auch am Nachwuchsmangel und an der Erwartungshaltung manches Senior-Maklers. In erster Linie liegt es am Aufwand, den eine systematische Kandidatensuche zur Folge hat, gibt Andreas W. Grimm in der Bestandsmarktplatz-Kolumne diesen Monat zu bedenken.

Eine systematische Kandidatensuche kann sich deshalb aufwendig gestalten, weil zunächst ein geeigneter Kandidat identifiziert, angesprochen und neugierig gemacht werden muss. Und man muss sich einigen: auf den Kaufpreis, die Nebenbedingungen und den Übergabeprozess. Gerade kleine Makler sollten daher andere Alternativen prüfen.

Tippt ein Makler in den Online-Bestandsrechner des Resultate Instituts einen Jahresumsatz von 50.000 Euro ein, berechnet ihm das System im bundesweiten Ranking Platz 37.575. Der Bestandswert dürfte um die 125.000 Euro liegen. Die

Die meisten Makler in Deutschland sind kleinere Unternehmen. [...] Deshalb kümmern sich viele nicht um ihre Nachfolge und verlassen sich auf die Marketingversprechen großer Bestandskäufer [...].

meisten Makler in Deutschland sind kleinere Unternehmen. Budget für eine professionelle Nachfolgeplanung steht da meist nicht zur

Verfügung. Die Mittel für eine Übergabephase an einen Nachfolger mit parallelem Einkommen für Junior und Senior schon gar nicht. Deshalb kümmern sich viele Makler nicht um ihre Nachfolge und verlassen sich auf die Marketingversprechen großer Bestandskäufer oder Maklerrentenanbieter.

Berechnungsbasen der verschiedenen Modelle sind zu unterschiedlich

Die Schwierigkeit: Eigentlich kann der Makler nicht wirklich beurteilen, ob ein Angebot, das sich „Maklerrente“ oder „Deutschlandrente“ nennt, im Vergleich wirtschaftlich wirklich attraktiv ist oder nicht. Dazu sind die Berechnungsbasen und Fristigkeiten der einzelnen Modelle zu unterschiedlich. In

vielen schlummern Regelungen, deren wirtschaftliche Effekte der Makler beim oberflächlichen Lesen nicht erkennt. Die ursprüngliche Erwartung eines Maklers und die Realität, also der tatsächliche Kaufpreis, die Summe der Kaufpreiskosten oder die erzielte Rente fallen oft deutlich auseinander. Nachträgliche Änderungen ausgeschlossen.

Es ist aufwendig zu prognostizieren, welches Modell zu welchen Auszahlungen führen wird und welcher Bestandskäufer dem Makler tatsächlich den höchsten wirtschaftlichen Nutzen bereiten wird. Eine Prüfung auf Risiken beim Käufer unterbleibt fast immer.

Vergleichsrechner für Auszahlungsverläufe entwickelt

Das Resultate Institut hat nun professionelle Bestandskäufer aufgefordert, ihre Modelle im Detail offenzulegen. Daraus hat es einen Vergleichsrechner entwickelt, mit dem die Auszahlungsverläufe verschiedener Modelle auf Barwertbasis verglichen werden. Das Geschäftsmodell und die persönlichen Präferenzen des abgebenden Maklers werden ebenso berücksichtigt wie die wirtschaftlichen Verhältnisse des jeweiligen Anbieters.

Analysiert das Institut den Bestand eines Maklers, steht nicht nur fest, welches Modell oder welche Rente das wirtschaftlich attraktivste sein dürfte. Der Makler erhält auch ein verbindliches Angebot des jeweiligen Bestandskäufers. Nimmt der Inhaber das Angebot an, hat er die Zukunft seines Bestands geregelt und gleichzeitig die Gewissheit, die wirtschaftlich bestmögliche Lösung erzielt zu haben. Die Suche nach einem Nachfolger ist dann nicht mehr erforderlich. ■



Von Andreas Grimm

Der Bestandsmarktplatz ist eine gemeinsame Initiative von AssCompact und dem Resultate Institut. Resultate-Gründer Andreas Grimm beleuchtet an dieser Stelle regelmäßig Aspekte zur Nachfolgeplanung.

» www.bestandsmarktplatz.de,
Kontakt per Mail: info@bestandsmarktplatz.de



Arbeiten, wann und wo man will. Die Digitalisierung macht's möglich. AXA hat dafür die passende **BERUFSUNFÄHIGKEITSVORSORGE** entwickelt. Die einzige Lösung am Markt, die zur veränderten und individuelleren Arbeitswelt von heute passt. Bieten Sie Ihren Kunden ein mehrfach ausgezeichnetes Spitzenprodukt, das durch Leistung, Flexibilität und eine herausragende Preispositionierung überzeugt.

Neues Arbeiten braucht neue Lösungen

Einzigartig
am Markt

Mehr Infos unter www.AXA-Makler.de





Es ist eine Frage der DNA

Unabhängige Vermittler müssen sich heute die Frage stellen, wie ihre Unabhängigkeit in einigen Jahren aussehen soll. Denn der Druck von außen wächst und die Betriebe müssen heute Antworten finden, um das hohe Gut – für sich und die Kunden – zu bewahren.

Unabhängigkeit bedeutet Selbstständigkeit und Selbstbestimmung. Wer unabhängig ist, hat ein großes Maß an Entscheidungs- und Handlungsfreiheit. Gleichermaßen geht er oder sie aber auch ein größeres Risiko ein. Alles lastet auf dem Individuum. Garantien weichen einer Unsicherheit. Ohne einen gewissen Grad an Wagemut geht es nicht. Natürlich hat Unabhängigkeit auch viel mit der Persönlichkeit und dem Charakter des jeweils Einzelnen zu tun.

Druck auf die Betriebe wächst

Wer als Versicherungsmakler, Finanzanlagen- und/oder Darlehensvermittler arbeitet, hat sich für die Unabhängigkeit entschieden. Dabei lässt sich streiten, inwiefern eine gewisse wirtschaftliche Abhängigkeit die Unabhängigkeit einschränkt. Bei jedem Regulierungsvorgang kommt das Thema immer wieder auf den Tisch. Das klassische Verständnis ist jedoch aus Sicht der genannten Vermittlertypen: Beratung im Inte-

resse des Kunden, freie Produktwahl und eigene betriebswirtschaftliche Entscheidungen. Damit dies aber alles funktioniert, muss das Vermittlerunternehmen auch profitabel arbeiten können. Und an dieser Stelle wächst der Leidensdruck: Digitalisierung, Administration, Kundenverhalten, Wettbewerb, Regulierung und sonstige Auflagen zehren an der Wirtschaftlichkeit der Unternehmen. Das lässt sich in der Praxis nur schwer mit Zahlen unterlegen, sinkende Vermittlerzahlen und die Gespräche mit den Betrieben lassen dies aber vermuten. Und damit geht auch die Sorge einher, ob es sich zukünftig tatsächlich noch lohnt, eigenständig zu arbeiten. Daraus ergeben sich die Zukunftsfragen: Wie kann ich unabhängig bleiben? Wenn es alleine nicht geht, mit welchen Partnern ist das zu schaffen?



@suzanneprakt - stock.adobe.com

Denn sie wissen, was sie tun

Letztlich kommt es dann auch vor allem darauf an, dass die Vermittler wissen, was sie tun. Und was zu dem einen nicht passt, kann eben zu einem anderen sehr gut passen. Die interne Aufstellung entscheidet letztlich auch darüber, wie gut und schnell dem Kunden geholfen werden kann. Das ist einerseits wettbewerbsentscheidend, andererseits liegt dies auch in der DNA von Versicherungsmaklern, Finanzanlagenvermittlern oder anderen ungebundenen Vermittlertypen. Wie wichtig die eigene Unabhängigkeit gegenüber dem Kunden ist, zeigt sich auch immer wieder daran, wie heftig über andere Vermittlerformen diskutiert wird, wie dies gerade wieder nach einem SPIEGEL-Artikel über zwei ehemalige DVAG-Berater passiert ist. Den Kunden aus einer Vielfalt an Produkten und ohne Vertriebssteuerung zu beraten ist wohl auch einer der Hauptgründe für Ausschließlichkeitsvermittler, in den Maklerstatus zu wechseln.

Die Wirkung auf den Kunden

Im Zuge von IDD und MiFID II wurde wieder heftigst darüber diskutiert, was unabhängige Beratung überhaupt ist. Auf Vermittlerseite wurde für die Verwendung des Begriffs auch bei Provisionsvermittlung gekämpft, auch weil dessen Wirkung auf Kunden so stark ist. In diesem Sonderthema sehen Autoren und Interviewpartner aus verschiedenen Blickwinkeln auf Begriff, Entwicklungen und Maßnahmen rund um das Thema unabhängige Vermittlerunternehmen. ■

Nicht ganz einfach

Auch in diesem Sonderthema ist es wieder schwierig, den richtigen Terminus zu treffen. Bei Unabhängigkeit fällt einem natürlich der Versicherungsmakler ein. Da ist die Sache klar. Beim Finanzanlagenvermittler setzt man dann schon mal gerne ein „freier“ davor, was etwa dem Rechtsexperten Hans-Ludger Sandkühler die Frage entlockt, was denn dann ein „unfreier“ Vermittler sei. Bezieht man dann weitere Vermittlertypen mit ein, wird es noch komplizierter. Dem Mehrfachagenten wird keine Unabhängigkeit mehr zugeschrieben, auch wenn er irgendwie doch ein ungebundener Vermittler ist. Für Verbraucherschützer ist unabhängig nur, wer keine Provision erhält. Versicherungsvertreter in den Agenturen wiederum sind nicht unabhängig in der Beratung, aber unternehmerisch doch auch eigenständig. Die Sache mit der Unabhängigkeit ist folglich nicht immer ganz so einfach und vor allem nicht immer nur mit der rechtlichen Definition zu erfassen. Der Markt bildet sich hier abseits der Gesetzgebung seine eigene Hierarchie.

Wie viele Investitionsmittel sind notwendig und wie stark ist die eigene Position bei den Kunden und im Markt?

Partnersuche wie bei Tinder

Am stärksten diskutiert wird sicherlich aktuell, ob die Zusammenarbeit mit Pools die Unabhängigkeit etwa des Versicherungsmaklers gefährdet. Ob nun die Eigentumsfrage hinsichtlich des Bestands oder die Nutzung der meist kostenlosen IT-Tools der Pools – immer gibt es Befürworter und Kritiker. Auch in diesem Sonderthema keimt in den einzelnen Beiträgen immer mal wieder die mögliche Abhängigkeit von Pools auf. Ein Hinweis muss an dieser Stelle aber unbedingt auch erwähnt werden: Nicht nur in den AssCompact Pool-Studien geben sehr viele Makler immer wieder an, mit Pools zusammenzuarbeiten, gerade um unabhängig zu bleiben. Nicht selten war dies sogar der Hauptgrund für die Pool-Entscheidung. Den Versicherungsmaklern stehen in diesem Punkt – verständlicherweise – praktische Lösungsansätze ganz sicher näher als jegliche abstrakte Philosophie.

Sonderthema im Überblick

Unabhängigkeit von Vermittlern – Eine rechtliche Einordnung

„Der unternehmerische Anspruch an den Beruf des Versicherungsmaklers steigt“

Kommentar: Die sozialisierte Individualität

„Die Freiheit macht den Maklerberuf zum schönsten der Welt“

Wechsel zur Honorarberatung – Chancen für Versicherungsmakler



Unabhängigkeit von Vermittlern – Eine rechtliche Einordnung

Die Unabhängigkeit der Vermittlerschaft ist ein ständiges Diskussionsthema. Häufig entspinnt es sich an der Frage nach der Vergütung. Ausgehend von diesem Blickwinkel lohnt es, sich die rechtlichen Grundlagen der Unabhängigkeit von Finanzanlagen- und Versicherungsvermittlern anzusehen.

Der Gesetzgeber hat sich des Themas Unabhängigkeit an verschiedenen Stellen angenommen. Ein überzeugender Wurf fehlt aber bis heute. Zunächst einmal setzt der Gesetzgeber auf Freiwilligkeit: Es liegt am Vermittler selbst, ob er sich als unabhängig einstuft oder nicht. Tut er das und tritt er zum Beispiel als Honorar-Anlageberater auf, schmückt sich also mit dem Attribut der Unabhängigkeit, dann unterliegt er gesetzlichen Anforderungen. Diese sind im Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) am strengsten geregelt. Es lohnt sich daher, zuerst einen Blick darauf zu werfen:

- Laut WpHG braucht der Anlageberater ein Research, das ausreichend diversifiziert unterschiedliche Arten und Emittenten von Finanzinstrumenten abdeckt und sicherstellt, dass die Kundeninteressen gewahrt sind. Dieses Research darf nicht auf Titel beschränkt sein, mit deren Emittenten der Berater enge Verbindungen unterhält, die seine Unabhängigkeit gefährden könnten.
- Der unabhängige Anlageberater unterliegt einem vollständigen Provisionsverbot. Ausgenommen sind lediglich geringfügige geldwerte Vorteile, die seine Unabhängigkeit nicht gefährden. Dazu zählen aus meiner Sicht Essenseinladungen oder kleinere „Give-aways“. Zudem verlangt MiFID II auch, dass diese Zuwendung geeignet sein muss, eine Qualitätsverbesserung zu erreichen. Reine Lustbarkeiten ohne fachlichen Teil scheiden daher aus.

Honorar-Finanzanlagenberater nach § 34h

Ganz ähnlich ist die Regelung für nicht lizenzierte Honorar-Finanzanlagenberater: Wer zu Finanzanlagen nach § 34f Abs. 1 Nr. 1, 2 oder 3 GewO beraten (§ 1 Abs. 1a Nr. 1a KWG) und sich Honorar-Finanzanlagenberater nennen will, darf keine Zuwendungen von einem Produktgeber erhalten oder von ihm in anderer Weise abhängig sein. Der Honorar-Finanzanlagenberater ist somit bereits per Definition als unabhängig einzustufen. Der Terminus technicus „unabhängiger“ (Honorar-)Anlageberater wird aber vom Gesetz nur für die KWG-32-Anlageberater verwendet, die sich in das entsprechende Verzeichnis der BaFin gemäß § 93 Abs. 1 WpHG eintragen lassen können. Dem 34h-Gewerbetreibenden obliegen Pflichten, die auch seine Unabhängigkeit demonstrieren. Vor der ersten Anlagebera-

tung muss dem Anleger klar und verständlich in Textform mitgeteilt werden, dass der Gewerbetreibende als Honorar-Finanzanlagenberater mit einer Erlaubnis nach § 34h GewO in das Register bei den Industrie- und Handelskammern beziehungsweise Gewerbeämtern oder Landkreisen eingetragen ist.

Gemäß § 17a Abs. 1 FinVermV hat der 34h-Berater die Zuwendungen, die er im Zusammenhang mit der Beratung von Dritten annimmt oder an Dritte gewährt, vor Abschluss des Geschäfts in umfassender, zutreffender und verständlicher Weise dem Anleger offenzulegen. Soweit sich der Umfang noch nicht bestimmen lässt, ist die Art und Weise seiner Berechnung offenzulegen. Dabei hat der Gewerbetreibende darauf hinzuweisen, dass Existenz, Art und Umfang einer Zuwendung keinen Aufschluss über die Eignung der Finanzanlage für den Anleger geben. Nach § 17a Abs. 2 FinVermV hat der Gewerbetreibende die Zuwendungen für die Anlageberatung unverzüglich und ungemindert an den Kunden auszukehren.

Gebundener Anlagevermittler

Das gesetzliche Gegenmodell ist der vertraglich gebundene Vermittler. Er wird im Namen und für Rechnung des Haftungsdachs tätig. Dies ist dann der Fall, wenn er als Vertreter des Haftungsdachs beziehungsweise als dessen Erfüllungsgehilfe agiert. Der Vermittler schließt ein Geschäft für das Haftungsdach, sodass dort der wirtschaftliche Erfolg anfällt. Voraussetzung für die Tätigkeit als vertraglich gebundener Vermittler ist

nach § 2 Abs. 10 S. 1 KWG die Haftungsübernahme durch ein haftendes Unternehmen. Dazu bedarf es eines zivilrechtlichen Vertrages, in dem sich das Haftungsdach verpflichtet, für das Fehlverhalten des Vermittlers gegenüber Kunden einzustehen.

Die Produktauswahl ist wegen der Abhängigkeit vom haftenden Unternehmen eingeschränkt. Der vertraglich gebundene Vermittler muss den Kunden vor Aufnahme der Geschäftsbeziehung über seinen Status informieren und offenlegen, dass er nicht unabhängig, sondern für ein Haftungsdach tätig ist (diese Verpflichtung trifft primär das Haftungsdach, vgl. § 25e S. 1 KWG). Entsprechend wird er in das Register der vertraglich gebundenen Vermittler bei der BaFin eingetragen.

Versicherungsbereich

Auch unter der IDD bleibt der provisionsbasierte Versicherungsvertrieb zulässig. Der nationale Gesetzgeber hat sich im IDD-Umsetzungsgesetz für ein Nebeneinander von provisionsbasiertem Vertrieb, erfolgsunabhängiger Vergütung (insbesondere des angestellten Außendienstes) und Honorarberatung entschieden.

Versicherungsberater

Versicherungsberater nach § 34d Abs. 2 GewO ist, wer durch eine objektive Beratung ohne eigene Provisionsinteressen zu Versicherungen berät. Der Versicherungsberater darf sich seine Tätigkeit nur vom Auftraggeber vergüten lassen. Zuwendungen eines Versicherers im Zusammenhang mit der Beratung, insbesondere aufgrund einer Vermittlung als Folge der Beratung, darf er nicht annehmen. Falls es Zuwendungen gibt, müssen diese unverzüglich an den Kunden ausgekehrt werden. Der Versicherungsberater entspricht damit dem 34h-Gewerbetreibenden für den Versicherungsbereich und zeichnet sich ebenfalls durch seine Unabhängigkeit aus.

Versicherungsvertreter

Ein Versicherungsvertreter (§ 34d Abs. 1 Nr. 1 GewO) kann Versicherungsverträge eines oder mehrerer Versicherer oder eines Versicherungsvertreters vermitteln oder abschließen. Der Vertreter ist damit

als abhängig von „seinem“ Versicherer zu bezeichnen. Bei Produkten, die nicht in dem Angebot „seines“ Versicherers enthalten sind, darf der Vertreter sich eines Maklerpools bedienen und sich damit ein Stück Unabhängigkeit zurückholen.

Versicherungsmakler

Ein Versicherungsmakler (§ 34d Abs. 1 Nr. 2 GewO) kann für den Auftraggeber die Vermittlung oder den Abschluss von Versicherungsverträgen übernehmen. Unerheblich ist zur Abgrenzung, ob der Makler seine Provision vom Versicherer erhält. Entscheidend ist, dass der Makler vom Kunden und nicht vom Versicherer mit einem Vermittlungsgeschäft betraut wird. Wer verschiedene „in hinreichender Zahl von auf dem Markt angebotenen“ (§ 60 Abs. 1 VVG) Versicherungen für den Kunden in Betracht zieht, handelt als Makler. Dabei handelt es sich demnach ebenfalls um einen unabhängigen Ansprechpartner des Kunden. Da er teilweise auch von Versicherern vergütet wird, gilt dies jedoch nur bedingt. Zu beachten ist: Wer als Versicherungsmakler oder Versicherungsvertreter tätig ist, darf nicht gleichzeitig noch als Versicherungsberater tätig werden (vgl. § 34d Abs. 3 GewO).

Gebundene Vermittler

Versicherungsunternehmen dürfen gemäß § 48 Abs. 2 S. 2 Nr. 1 VAG mit gewerbsmäßig tätigen Versicherungsvermittlern, die nach § 34d Abs. 7 S. 1 Nr. 1 GewO nicht der Erlaubnispflicht unterliegen (sogenannte „gebundene Vermittler“), nur unter bestimmten Voraussetzungen zusammenarbeiten. Gebundene Vermittler dürfen ihren Kunden auch Produkte anderer Versicherungsunternehmen anbieten, nichtsdestotrotz bliebe der Vermittler aber in dem Fall von den beiden Versicherungsunternehmen abhängig.

Nutzen für den Kunden ist fraglich

Der Gesetzgeber stellt, etwas einseitig, hauptsächlich auf die Provisionsregelung ab. Doch nicht jeder, der eine Provision erhält, ist schon vollständig abhängig, und nicht jeder, der vom Kunden ein Honorar nimmt, ist vollkommen unabhängig. Auch ein normaler Vermittler kann zum Beispiel mit dem Kunden ein Honorarmodell vereinbaren. Die von dem Gesetzgeber entwickelten Modelle dürften daher den meisten Kunden nicht den erhofften Nutzen bringen. ■



Von Dr. Christian Waigel,
Waigel Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB

„Der unternehmerische Anspruch an den Beruf des Versicherungsmaklers steigt“

Interview mit Andreas Vollmer, Vizepräsident des Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK)

Auf die unternehmerische Freiheit der Vermittler drücken mehrere Faktoren – von der Vergütung über die Regulierung bis hin zur Digitalisierung. Umso mehr müssen sich Versicherungsmakler im aktuellen Marktumfeld unabhängig positionieren, meint der Vizepräsident des BVK. Auch wenn es schwieriger wird.

Herr Vollmer, Vermittler müssen immer mehr für ihre Eigenständigkeit oder im Fall des Maklers für ihre Unabhängigkeit kämpfen. Kann man das so stehen lassen?

Diese Entwicklung können wir als Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute nicht so stehen lassen. Gerade in Zeiten einer gesetzlichen Verpflichtung, wonach im Vertrieb von Versicherungen das Kundeninteresse im Mittelpunkt stehen muss, ist es für uns als einer der führenden Verbände für die berufsständischen Interessen von Versicherungsvermittlern geradezu unverständlich, um nicht zu sagen absurd, dass wir über Themen wie Eigenständigkeit und im Fall der Makler über die Frage der Unabhängigkeit mehr denn je sprechen und den offenen Diskurs mit der Branche dazu suchen müssen.

Wie ist es denn konkret bei Versicherungsmaklern? Treiben Regulierung und Digitalisierung die Makler in Richtung Abhängigkeiten?

Der unternehmerische Anspruch an den Beruf des Versicherungsmaklers steigt kontinuierlich. Die Treiber dieser Entwicklung sind unter anderem die beiden von Ihnen genannten Trends der Regulierung und auch der Digitalisierung am

Die mangelnde direkte Zusammenarbeit mit Maklerfirmen erschwert diesen den Direktkontakt zu den Versicherungsunternehmen und treibt sie geradezu in die Arme von Pools und Verbänden.

Markt. Die Komplexität der technischen Verarbeitung im Maklerbüro hat so dramatisch zugenommen, dass sich viele Versicherungsmakler

Unterstützung bei verschiedenen Dienstleistern suchen. Maklerpools bieten dabei neben dem Zugang zu Produkten gerade den kleinen Maklern – meist kostengünstigere – Lösungen in der Kunden- und Vertragsverwaltung und beim Produktvergleich an.

Ein weiterer Treiber in Richtung Abhängigkeit wurde allerdings auch von den Versicherern selbst ausgelöst: Die zunehmend mangelnde direkte Zusammenarbeit mit Maklerfirmen – vor allem mit den kleineren unter ihnen – erschwert diesen den Direktkontakt zu den Versicherungsunternehmen und treibt sie geradezu in die Arme von Pools und Verbänden.

Was sollten sich Makler vor diesem Hintergrund genau überlegen?

Im heutigen Marktumfeld gehört es unserer Meinung nach mehr denn je zu den Grundsatzfragen, die sich ein Makler in seiner Eigenschaft als Unternehmer stellen sollte, wie er den Markenkern seines Unternehmens langfristig am Markt positionieren möchte. Wir sprechen hier vom unternehmerischen Mindset. Das bisher etablierte Berufsbild des Versicherungsmaklers sieht spätestens seit dem Sachwalterurteil von 1985 die Unabhängigkeit von Versicherern und anderen Risikoträgern als eine wesentliche Ausprägung seiner Vermittlungsform an. Als treuhänderischer Sachwalter der Interessen des Versicherungsnehmers sollte er frei von anderen Interessen agieren können.

Kann der Makler diese Position halten und wenn ja, wie?

Wir sehen sie in der aktuellen Marktentwicklung gefährdet. Wenn sich ein Makler immer stärker von Dienstleistern abhängig macht, die ihm nicht nur die notwendige Hard- und Software, sondern auch alle Zugänge zu Versicherern bieten, ihm mit ihren Backoffice-Unterstützungen den Weg frei machen, um nur noch zu verkaufen, dann darf die Frage erlaubt sein, ob dieser „Unternehmer“ dem Kunden noch als unabhängig agierender Versicherungsmakler gegenüberreten darf. In der Regel werden derartige Abhängigkeiten dem Kunden gegenüber nicht offengelegt. Das Gewerbeamt verlangt dies leider noch nicht. Wir empfehlen daher, sich in den wesentlichen genannten Punkten der unternehmerischen Position unabhängig

aufzustellen und die Angebote von Dienstleistern kritisch zu hinterfragen.

Und wie sieht es bei den Vertretern aus? Geht die Eigenständigkeit in den Agenturen verloren?

Tendenziell beobachten wir hier ähnliche Trends. Die vom Gesetzgeber erwartete Abschaffung der Vertriebssteuerung aufgrund der Vorgabe, dass Produkte nur noch im Interesse des Kunden platziert werden dürfen, sehen wir gefährdet. Denn nicht alle neuen Vergütungssysteme, die wir über den Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz (AVV) kennengelernt haben, entsprechen unserer Meinung nach dem gesetzlichen Leitbild. Der BVK wird gemeinsam mit dem AVV ein wachsames Auge auf die Marktentwicklung haben und das konstruktiv-kritische Gespräch mit den Vertriebsvorständen der Gesellschaften suchen, um partnerschaftliche Lösungen zwischen den Exklusivorganisationen und den Versicherungsgesellschaften zu finden.

Was bedeutet das alles nun übergreifend für die unabhängige Beratung?

Das Kundeninteresse hat klar Vorrang vor allen Interessen der ansonsten am Geschäft Beteiligten, also dem Vermittler und dem Versicherer. Für den Makler gilt das ohnehin schon seit dem Sachwalterurteil. Eine ähnliche Diktion hat der Gesetzgeber jetzt mit dem Begriff des „bestmöglichen Interesses“ im IDD-Umsetzungsgesetz für alle Vermittlungsformen eingeführt. Wir als BVK begrüßen diese Entwicklung außerordentlich, zumal dieser Ansatz seit vielen Jahren im Leitbild unseres Berufsverbandes verankert ist. Nach unserem Berufsbild agiert der Versicherungsvermittler in seinem sozialpolitischen Auftrag nachhaltig und professionell. Die verpflichtende Weiterbildung sollte unserer Meinung nach auch weiter nach den Maßstäben der Brancheninitiative „gut beraten“ mit einer Weiterbildungszeit von 30 Stunden pro Jahr erfolgen. Diesen Anspruch verfolgt der Vermittler in seinem unternehmerischen Selbstverständnis und setzt sich dabei seine eigenen Ziele. Die Leitvergütung soll weiterhin in den bewährten Formen von Provisionen und Courtagen erfolgen. Diese bieten eine soziale Ausgleichskomponente und ermöglichen auch einkommensschwächeren Kundengruppen nachhaltig den Zugang zu wertvoller Beratung und Vermittlung. ■



Andreas Vollmer

Anzeige

#WirMachenGewerbeLecker

Jetzt kommt mailo!

Der neue Versicherer für Unternehmer, Selbstständige und Freelancer ist da!

mailo
sicher is'sicher

Hol' Dir jetzt Dein Makler-Infokit zum Start von mailo:
www.getmailo.de/makler

Mia, Bloggerin, sichert sich unkompliziert vor Abmahnungen. #sicheristsicher

Die sozialisierte Individualität

Vor dem Hintergrund der wachsenden Ansprüche an Maklerunternehmen kommt es beinahe zu einer inneren Zerrissenheit des einzelnen Versicherungsmaklers. Er sieht sich mit der Frage konfrontiert, wie Unabhängigkeit in einer neuen Welt von digitalen und regulatorischen Veränderungen weiter gelebt werden kann und welche Wirkung Kooperationen dabei haben. Ein Kommentar von Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler.

Die Unabhängigkeit des Maklers ist eines der signifikantesten Unterscheidungsmerkmale zu anderen Vertriebswegen in der Versicherungsbranche. Sie ist aber nicht nur ein Unterscheidungsmerkmal, sondern insbesondere eine Stärke des Berufsstands. Aus der Unabhängigkeit folgt letztlich die Sachwalterschaft des Maklers für den Kunden. Gleichermäßen erwachsen aus ihr heraus auch einige Haftungsrisiken.

Ein Wandel mit Vollgas

Das durchschnittliche Maklerbüro in Deutschland ist eher klein. Gehen wir davon aus, dass durchschnittlich vier Personen in einem Maklerbüro tätig sind. Das heißt, alle Funktionen des Büros verteilen sich auf nur wenige Schultern. In dem bisherigen Status quo war das sicherlich kein Problem, möglicherweise auch nicht in einer sich geruhsam ändernden Welt.

Aber was passiert, wenn sich die Einflussfaktoren auf den Beruf und das Unternehmen des durchschnittlichen Maklers derartig schnell und gravierend ändern, wie das gerade heute der Fall ist? Die Regulatorik hat eine hohe Änderungsgeschwindigkeit aufgenommen. Europäische Vorgaben, Verbraucherschutz und andere Ursachen speisen und beschleunigen den Wandel.

Die technische Entwicklung hat ebenfalls eine sehr hohe Dynamik. Die Branche merkt, dass sie den Anschluss bei

der Digitalisierung verloren hat. Andere Branchen haben diese schon in den letzten Jahrzehnten vorangetrieben. Die Intensität hat dort immer weiter zugenommen. Was letztlich dazu geführt hat, dass sich ein Aufholprozess in der Versicherungsbranche freigespielt hat, der natürlich auch auf den Makler ausstrahlt.

In diesem Zusammenhang darf nicht vergessen werden, dass Regulatorik und technischer Fortschritt ja nicht die einzigen Parameter sind, die auf die Berufsausübung des Maklers Einfluss nehmen. Denken wir nur an die neuartigen Produktentwicklungen, an das sich verändernde Kundenverhalten, an Umsatz- und Einkommensbegrenzungen, an die Nachfolgeproblematik, unterschiedliche Courtage- und Honorarmodelle, die Konzentration auf Versichererseite und so weiter und so weiter.

Kann der Makler dies alles noch alleine stemmen?

Aber zurück zur Regulatorik und zur Digitalisierung. Allein die Einflüsse aus diesen Entwicklungen sind geeignet, die Kapazitäten eines Maklerbüros zu übersteigen. Jede Änderung ist für einen Makler eine Investition in Zeit und Kapital. Wird das Änderungsbündel sehr groß, kann der Makler diese Investitionen allein nicht mehr stemmen.

Wir erleben, dass zahlreiche Vermittler aus dem Beruf ausscheiden, nicht nur aus Altersgründen, sondern auch aus Kraft- oder sogar Lustlosigkeit. Auch ist gelegentlich eine Art Lethargie festzustellen nach dem Motto: „Die letzten Arbeitsjahre komme ich schon mit den alten Arbeitsweisen durch.“ Was allein aus Gründen der Regulatorik nach großen Haftungsrisiken klingt.



Kooperation mit anderen Maklern ist ein Weg, die Unabhängigkeit aufrechtzuerhalten und Kräfte zu bündeln.

Was also tun, wenn der Makler seinen Bestand nicht verkaufen und erfolgreich weiterarbeiten will? Er muss sich unorganisch vergrößern.

Welche Möglichkeiten gibt es?

Eine Anlehnung an einen Versicherer verbietet einem Makler just die Unabhängigkeit, obwohl es durchaus reizvoll sein könnte, die Nähe zu einem Versicherer zu suchen und zu finden. Da Versicherer aber keine Altruisten sind, wäre die Gegenleistung dafür stetiges Neugeschäft. Da greift dann aber die IDD ein, wenn nicht schon das eigene Selbstverständnis des Maklers einen solchen Weg gar nicht zulässt.

So bleibt das Vergrößern auf der gleichen Ebene, etwa durch Verbindungen mit anderen Maklern. Das kann beispielsweise geschehen über Aufkäufe, über die Bildung von Sozietäten oder auch über die Gründung von Gesellschaften bürgerlichen Rechts.

Der üblichere Weg ist jedoch, dass Makler ihre Interessen poolen. Das heißt, sie werden Partner eines existierenden oder möglicherweise neu entstehenden Pools. Denn Pools haben heute die Größe, die Kraft und die Kapazitäten, die notwendig sind, um den beschriebenen Veränderungsprozess mitzugestalten, zu meistern und in Einzelfällen sogar den Ton anzugeben. Davon profitiert der einzelne Makler: Ihm werden beim Pool Aufgaben wie die Verwaltung abgenommen, er kann sich auf seine Kernkompetenz der Beratung und des Verkaufs konzentrieren.

Natürlich ist aber auch das Poolen eine Marktkonzentration, die einkaufs- und handhabungsgenossenschaftliche Elemente hat. In gewisser Weise findet also eine Oligopolisierung der Maklerschaft statt. Nun bleibt die Frage: Berührt das die Unabhängigkeit des Maklers?

Was bleibt übrig von der wertvollen Unabhängigkeit?

Das hängt von der Satzung des Pools ab. Greift der Pool in die Geschäftsautonomie des Maklers ein oder bietet er nur Dienste an, die der Makler gegen eine Gebühr oder Teile seiner Courtage nut-

zen kann? Greift der Pool nicht in die Autonomie des Maklers ein, so ist die Unabhängigkeit des Maklers durch die Poolmitgliedschaft auch nicht gefährdet.

Die Frage gewinnt allerdings an Bedeutung, wenn Versicherer sich an Pools beteiligen. Auch dies tun sie nicht aus Menschenliebe, sondern aus einem durchaus verständlichen ökonomischen Interesse. Aber wenn dieses Interesse erfolgreich bedient wird, dann sinkt auch die Annahme, dass es sich um einen Pool handelt, der auf der Basis der unabhängigen Vermittlung aufgebaut ist.

Was ist also das Fazit?

Als Fazit kann festgehalten werden, dass die zunehmende Regulatorik und die technische Entwicklung nicht zwingend die Unabhängigkeit der Makler beeinflussen muss, sondern viel eher Auswirkungen auf den Organisationszustand der Maklerschaft hat, wenn nicht der Beruf tatsächlich oder innerlich aufgegeben wird. Der Organisationszustand geht offensichtlich von der Individualität des unabhängigen Maklerunternehmens über zu einer – wenn es einen solchen Begriff geben sollte – sozialisierten Individualität der unabhängigen Maklerunternehmen. Dabei sei nur am Rande erwähnt, dass für die großen Maklerhäuser andere Spielregeln gelten. ■

Die zunehmende Regulatorik und die technische Entwicklung muss nicht die Unabhängigkeit der Makler beeinflussen, sondern hat Auswirkungen auf den Organisationszustand der Maklerschaft.

Von Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler

Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler ist Geschäftsführer der Zeidler Consulting GmbH und Experte für Fragen rund um den Versicherungsvertrieb. Vor Gründung seines Beratungsunternehmens war er zuletzt Vertriebsvorstand der Zurich Lebensversicherung AG. Zudem ist er Honorarprofessor für Betriebswirtschaftslehre an der Universität Göttingen.



„Die Freiheit macht den Maklerberuf zum schönsten der Welt“

Interview mit Hermann Hübner, Vorstandsvorsitzender, und Andreas Brunner, Vorstand der VEMA eG

Die VEMA eG lebt die Unabhängigkeit des Maklerberufs in einer Genossenschaft. Partnerbetriebe behalten ihre Direktanbindungen und agieren ohne jegliche Abnahmeverpflichtungen, holen sich aber die Unterstützungsleistungen der VEMA ins Haus.

Herr Hübner, was bedeutet für Sie, unabhängig über den rechtlichen Status hinaus als Makler tätig zu sein?

Hermann Hübner Unabhängigkeit ist das, was es ausmacht, als Versicherungsmakler tätig sein zu können. Ich entscheide, mit welchen Versicherern ich kooperieren möchte. Ich entscheide, in welchen Bereichen ich tätig werden will.

„Ich bin immer mein eigener Herr und diese Freiheit macht den Beruf des Versicherungsmaklers zu einem der schönsten auf der Welt.“

Hermann Hübner

immer mein eigener Herr und diese Freiheit macht den Beruf des Versicherungsmaklers zu einem der schönsten auf der Welt.

Wie schwer ist das heute für Makler vor dem Hintergrund von Regulierung und Digitalisierung?

HH Ohne spürbare Auswirkungen bleibt nichts von dem, was in Berlin oder Brüssel beschlossen wird. Entsprechend schwierig kann es für einen Maklerbetrieb inzwischen sein, betriebswirtschaftlich sinnvoll arbeiten zu können. Als VEMA konnten wir hier viel Zuarbeit für unsere Partner leisten, sodass sich die Mehraufwände für Datenschutz, IDD usw. in Grenzen halten. Derzeit profitieren Versicherer merklich, die erkennen, dass ein schlanker Prozess für den Versicherungsmakler ein wichtiges Auswahlkriterium ist.

Als VEMA verfolgen wir mit dem Digitalisierungsprojekt VEMAdat die Strategie einer Verknüpfung vorhandener Komponenten zu einem interaktiven Geflecht. VEMAdat vernetzt dabei Daten aus dem Verwaltungsprogramm des Maklers, dem VEMAextranet, von Versicherern, etwa BiPRO, und aus externen Quellen. Hierdurch kann die VEMA neue Anwendungen und Prozesse anbieten, die den Arbeitsalltag der Partner und Genossen bereichern.



Hermann Hübner

Welche Themen wirken denn noch auf die Unabhängigkeit ein?

HH Für die VEMA ist und bleibt es schon immer ein wesentlicher Faktor in der Kooperation mit den Versicherern, dass der Versicherungsmakler eine direkte Courtagezusage erhält – auch wenn wenig Neugeschäft vermittelt wird. Diese Akzeptanz wird für die Zukunft noch wachsen, wenn man mit VEMA erfolgreich zusammenarbeiten möchte. Poollösungen, die auch die VEMA anbietet, können nur das Ziel für Einzelverträge sein, wenn der Makler keine Direktanbindung möchte. Wir sehen es zudem als Aufgabe, dass Versicherungsmakler nicht von einzelnen Softwareherstellern abhängig sind. Wir arbeiten deshalb in vielen Bereichen mit mehreren Teilnehmern zusammen.

Die VEMA lebt die Unabhängigkeit als Genossenschaft. Wo sind dabei die Vorteile für die Unabhängigkeit?

Andreas Brunner Dass wir zu 100% im Besitz unserer Genossen sind, macht uns unabhängig von externen Geldgebern. So müssen wir bei all unserem Handeln zum Beispiel nicht die Belange beteiligter Versicherungsunternehmen berücksichtigen und können uns voll und ganz auf unsere Makler und deren Vorankommen konzentrieren. Hier kommt ein weiterer Vorteil ins Spiel: der direkte Kontakt zur Basis. Die Gemeinschaft der VEMA-Partner ist eine sehr heterogene Gruppe. Die Schnittmenge der unterschiedlichen Ideen und Verbesserungsvorschläge, die uns aus ihr erreichen, zeigt uns exakt auf, wo wir für alle unsere Partner Verbesserungen erzeugen können. Das hilft dabei, zielgerichtet zu agieren.

Ihre Angebote in Sachen Vertriebsunterstützung sind zu umfangreich, um alle aufzuzählen. Aber wo unternehmen Sie denn aktuell die größten Anstrengungen?

AB Wir sehen unsere Schwerpunkte im Ausbau des Weiter- und Fortbildungsangebots unserer Akademie, in der nutzerfreundlichen Aufbereitung von Produktinformationen innerhalb des VEMAextranets und in der Weiterentwicklung der VEMA-Tarifrechner.

Doch trotz aller Unterstützung nutzen auch Ihre Partnerbetriebe parallel die Dienste von Pools. Wie sehen Sie die Zusammenarbeit mit Pools?

AB Es ist für uns gerade das Zeichen für Unabhängigkeit, dass wir als Genossenschaft – nicht wie in anderen Branchen – eine Abnahmeverpflichtung haben, sondern wir mit unserer Dienstleistungsqualität punkten müssen. Wir messen uns gerne mit den Pools. Der Makler entscheidet, welches Dienstleistungsangebot besser zu ihm passt. Aus Gesprächen und unserer Geschäftsentwicklung wissen wir, dass sich die meisten VEMA-Partner in der Abwicklung immer mehr auf VEMA konzentrieren. Die Makler haben natürlich auch eine Vergangenheit, bevor sie zur VEMA gekommen sind, und wir verstehen natürlich auch, dass man langjährige Verbindungen zu einem Pool nicht beenden möchte, wenn man Partner der VEMA wird.

Für viele Makler macht ein kostenloses Maklerverwaltungsprogramm die Zusammenarbeit mit einem Pool attraktiv. Warum springt da die VEMA nicht auf?

HH Die meisten VEMA-Partner haben ein eigenes MVP und möchten dieses auch weiter nutzen. Mit den Schnittstellen zu VEMA – etwa Passwortverwaltung, Postbox, Deeplinks – werten sie ihr MVP auf und optimieren ihre Geschäftsabläufe, ohne einen aufwendigen Wechsel vornehmen zu müssen. Losgelöst hiervon wird VEMAdata die Funktionen von den CRM-Systemen, wie sie Pools anbieten, auch haben, mit dem dann großen Vorteil, dass die Verträge nicht in den Pool eingebracht werden müssen. Wir gehen sehr bewusst einen hybriden Weg. Das verstehen wir unter Förderung der Unabhängigkeit.

Liegt es auch an Investitionsmitteln? In Pools und auch in Softwarehäuser fließt viel Geld. Wie stemmt eine VEMA die Investitionen?

HH Über Geld spricht man nicht, Geld hat man. Wir haben die notwendigen Rücklagen, um die Investitionen, die wir tätigen wollen, auch umzusetzen. So haben wir an beiden Standorten neue Büroräume bauen können mit jeweils gut 1.000 m² Bürofläche, ohne unsere Liquidität damit zu belasten. Unsere Bilanz ist wie die von den anderen Marktteilnehmern veröffentlicht. Ein Blick oder eine Wirtschaftsauskunft zur VEMA zeigt, dass die Weiterentwicklung der VEMA nicht an den Finanzmitteln ausgebremst wird.

Sie wollen ja auch noch weitere – bis zu 2.000 – Partnerbetriebe für die VEMA gewinnen. Sind das alles Betriebe, die bisher hauptsächlich ohne Kooperationen am Markt agieren?

AB Nein, das glauben wir nicht. Im Durchschnitt nutzt ein Versicherungsmakler nicht ganz drei Dienstleister zur Abwicklung seines Geschäfts. Die Gruppe derer, die keinen nutzen, wird winzig sein.

So ganz allein am Markt geht es also nur noch für wenige?

AB Gehen tut das grundsätzlich schon – aber es hat für die meisten Maklerhäuser einfach keinen Sinn, alles, was sie bei einem Dienstleister fertig vorfinden können, alleine auf die Beine zu stellen. Natürlich kann die Größe, aber auch die geschäftliche Ausrichtung eines Maklerbetriebs begünstigend darauf einwirken, ohne Dienstleister arbeiten zu können. Diese Entscheidung muss jeder Firmenchef aber letztlich für sich selbst treffen.

Die VEMA ist vor allem stark im Sachgeschäft. Trifft Sie und Ihre Partner der drohende Provisionsdeckel dennoch?

HH Wie eingangs schon erwähnt, bleibt keine Regulierung ohne spürbare Auswirkungen. Durch unsere starke Sachlastigkeit mag uns der Provisionsdeckel weniger hart treffen als andere Marktteilnehmer. Aber auch bei uns entfällt gut ein Drittel des Umsatzes auf die Lebensparten. Bei unseren Maklerkollegen kommt es letztlich auf die Geschäftsausrichtung an. Sich ein stabiles Einkommen durch Kompositbestände aufzubauen, ist nicht erst seit gestern ein guter Ratschlag.

Wo erwarten Sie weitere Herausforderungen für den Markt?

HH Eine der größten Herausforderungen bleibt, geeigneten Nachwuchs für den Traumberuf Versicherungsmakler zu finden und junge Leute davon zu begeistern, sich selbstständig zu machen. Die Chancen sind super. ■



Andreas Brunner

„Aus Gesprächen und unserer Geschäftsentwicklung wissen wir, dass sich die meisten VEMA-Partner in der Abwicklung immer mehr auf VEMA konzentrieren.“

Andreas Brunner



Wechsel zur Honorarberatung – Chancen für Versicherungsmakler

Mit der Honorarberatung bietet der Gesetzgeber dem Versicherungsmakler eine sinnvolle Ergänzung zum Courtagemodell, auch um künftig erfolgreich unabhängig zu bleiben. Doch welche Rechtsgrundlagen sind zu beachten? Wie stellt man vom Courtage- auf das Honorarmodell um? Lohnt sich ein Wechsel der Zulassung zum Versicherungsberater?

Die Umstellung auf oder die Ergänzung um ein Honorarmodell ist eine Möglichkeit für Makler, in einem umkämpften Markt flexibler zu sein. Der erste Schritt dorthin ist die Prüfung des eigenen Leistungsangebots: Heben sich die Vermittlungs- und Betreuungsleistungen qualitativ ab, sodass ein zusätzliches Honorar neben der Courtage gerechtfertigt werden kann? Erbringt der Makler über Vermittlung und Betreuung von Versicherungsverträgen hinaus Leistungen, die für den Kunden so werthaltig sind, dass dafür ein zusätzliches Honorar verlangt werden kann?

Honorar zusätzlich zur Courtage

Ein gesetzliches Verbot für Makler, zusätzlich zur Courtage ein Honorar vom Kunden zu beziehen, besteht nicht. Das bedeutet, der Versicherungsmakler kann für Vermittlungsleistungen, die mit einer Courtage vom Versicherer entgolten werden, mit dem Kunden ein (gesondertes) Honorar vereinbaren, wenn er den Bezug der Courtage offenlegt. Dabei kann es sich sowohl um Unternehmenskunden als auch um Verbraucher handeln.

Honorar anstelle der Courtage: Nettotarife

Der Makler kann sich auch dafür entscheiden, seinen Kunden netto kalkulierte Versicherungen zu vermitteln, das heißt ohne Abschlusskosten. Hier tritt das Honorar an die Stelle der Courtage.

Honorar anstelle der Courtage: Bruttotarife

Eine andere Variante besteht darin, einen Bruttotarif zu vermitteln, aber mit dem Kunden ausschließlich ein Honorar für die Vermittlungs- und Betreuungsleistungen zu vereinbaren. Dem Versicherer teilt der Makler mit, dass er die Verträge gleichsam

daruch nettoisiert, dass er die Courtage an den Kunden auszahlt oder der Makler sie an den Kunden weiterleitet.

Wahlmöglichkeit für Kunden

Oft haben Versicherungsmakler sowohl netto als auch brutto kalkulierte Versicherungen im Angebot. Vielfach wird es dann dem Kunden überlassen, ob er einen Bruttotarif wünscht. Dies stellt den Makler vor die Herausforderung, die unterschiedlichen Vergütungsmodelle dem jeweiligen Versicherungstarif gegenüberzustellen, damit der Kunde vergleichen kann. Soll das Honorar nicht das Schicksal der Prämie teilen, sind nicht nur die Auswirkungen auf die Leistung des Produkts zu erläutern, sondern auch Frühstornorisiken.

Honorar für Versicherungsberatung: Unternehmenskunden

§ 34d Abs. 1 Satz 7 GewO räumt dem Makler das Recht ein, Nicht-Verbraucher versicherungsrechtlich gegen Honorar zu beraten. Das bedeutet, der Makler darf sich für die Beratung von einem Unternehmenskunden ein Honorar zahlen lassen, wenn er ihm gegenüber Beratungsleistungen erbringt. Die Vermittlung von Versicherungsverträgen ist sodann nicht Voraussetzung für den Vergütungsanspruch des Maklers.

Rechtsverhältnis zum Versicherer

Vereinbart der Makler mit dem Kunden ein Honorar, ist er im Regelfall nicht verpflichtet, dies dem Versicherer anzuzeigen. Soll allerdings die in die Prämie einkalkulierte Courtage vom Versicherer an den Kunden ausgezahlt werden, muss dies vereinbart werden. Anderenfalls besteht das Risiko, dass der Versicherer den Courtageanteil einbehält und der Makler seine vertragliche Vereinbarung mit dem Kunden nicht einhalten kann. Denn eine gesetzliche Pflicht zur Durchleitung besteht für den Versicherer nur dann, wenn ein Versicherungsberater tätig geworden ist (§§ 34d Abs.2 S.6 GewO, 48c Abs. 1 VAG). Da sich damit für den Kunden eine dauerhafte Prämienreduzierung ergibt, liegt kein Verstoß gegen das Provisionsabgabeverbot vor (§ 48b Abs.4 VAG).

Verpflichtet sich der Makler gegenüber dem Kunden dazu, die Courtage weiterzuleiten, soll dies nach Ansicht der BaFin gegen das Provisionsabgabeverbot verstoßen. Die Vermittleraufsicht tritt teilweise die gegenteilige Auffassung. Rechtlich zulässig ist es jedenfalls, die Courtage auf ein Honorar anrechnen zu lassen. Das bedeutet, der Honoraranspruch reduziert sich um die Courtage, die der Makler erhält. Hier findet keine unzulässige Provisionsabgabe statt, sondern eine zulässige Herabsetzung der vereinbarten Vergütung.

Das Rechtsverhältnis zum Versicherungsnehmer

Gegenüber dem Versicherungsnehmer muss der Makler den Maklervertrag ändern. Zum einen muss er das Honorar, mögliche Wahlrechte des Kunden sowie gegebenenfalls Auskehrungsvereinbarungen vertraglich regeln. Zum anderen müssen die Leistungen definiert sein, die gegen Honorar erbracht werden. Hier bietet sich eine Zusatzvereinbarung zum Maklervertrag an, die Honorar und Leistungen definiert. Bei der formular-

vertraglichen Ausgestaltung sind einige Punkte zu beachten, wie insbesondere die Höhe der zulässigen Gesamtvergütung.

Umstellung auf Versicherungsberater als Option

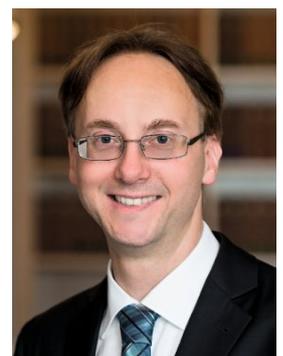
Für Makler mag sich die Frage stellen, ob sie statt der Maklererlaubnis die als Versicherungsberater beantragen. Denn seit Umsetzung der IDD können auch Versicherungsberater Versicherungen vermitteln. Der Kunde ist also nicht mehr darauf angewiesen, sich selbst an den Versicherer oder an einen Vermittler zu wenden, um die ihm vom Versicherungsberater empfohlene Versicherung abzuschließen. Allerdings ist mit der Vermittlungstätigkeit des Versicherungsberaters ein gewisser Aufwand verbunden: Primär ist dieser verpflichtet, dem Kunden einen Nettotarif anzubieten. Erst wenn ein solcher nicht verfügbar ist, darf der Versicherungsberater einen Bruttotarif empfehlen, muss dann aber den Versicherer veranlassen, die Zuwendung für die Vermittlung an den Kunden auszukehren (§ 34 d Abs. 2 Satz 4 und 5 GewO). Die Versicherungsgesellschaft muss dies administrativ umsetzen können.

Vorteil für den Versicherungsberater ist die Möglichkeit, auch Verbraucher versicherungsrechtlich gegen Honorar zu beraten. In welchem Umfang Verbraucher allerdings bereit sind, dafür zu zahlen, muss jeder Makler für den eigenen Geschäftsbetrieb prüfen und wirtschaftlich beurteilen. Auch die Frage, ob die kooperierenden Versicherer bereit sind, auf dieser Grundlage mit dem Versicherungsberater und ehemaligen Makler zu kooperieren, sollte vor der Umstellung hinreichend geklärt sein. Die praktische Erfahrung lehrt, dass der Versicherungsmakler mit einem ergänzten Honorarangebot derzeit noch vielseitiger und flexibler ist als ein Versicherungsberater.

Vertragsgestaltung ist entscheidend

Versicherungsmaklern ist generell zu empfehlen, die Umstellung auf bzw. die Ergänzung um die Honorarberatung zu prüfen. Besonderes Augenmerk muss dabei auf der Vertragsgestaltung im Verhältnis zum Versicherungsnehmer liegen. Der Wechsel zum Versicherungsberater ist dagegen zumindest aktuell noch keine gleichwertige Handlungsoption. ■

Von Jürgen Evers und Sascha Alexander Stallbaum,
EVERS Rechtsanwälte für Vertriebsrecht





Urteile kurz & knapp zusammengefasst

◆ **Kein Anspruch auf Ersatz von Behandlungskosten ohne Patientenverfügung**
Der Erbe eines mit lebenserhaltenden Maßnahmen versorgten Patienten hat keinen Anspruch auf Ersatz von Behandlungs- und Pflegeaufwendungen, wenn keine Patientenverfügung vorgelegen hat. Auch Schmerzensgeld aus ererbtem Recht steht ihm nicht zu. Denn: Ein Menschenleben darf in keinem Fall, auch wenn es leidend fortgeführt wird, als Schaden angesehen werden. Ein Urteil über den Wert dieses Lebens steht keinem Dritten zu.

Bundesgerichtshof, Urteil vom 02.04.2019, Az.: VI ZR 13/18

◆ **Bemessung des Elterngelds bei mehrfachem Wechsel der Steuerklasse**
Wechselt der Elterngeldberechtigte die Steuerklasse im Bemessungszeitraum zwölf Monate vor dem Monat der Geburt mehrmals, kommt es auf die im Bemessungszeitraum relativ am längsten geltende Steuerklasse an. Die maßgebliche Steuerklasse muss nicht mindestens in sieben Monaten des Bemessungszeitraums gegolten haben, auch wenn diese absolute Betrachtung für den Elterngeldberechtigten im Einzelfall finanziell günstiger ist.

Bundessozialgericht, Urteil vom 28.03.2019, Az.: B 10 EG 8/17 R

◆ **Anforderungen an Darlegung des Berufsbildes eines Lagerarbeiters in der BU**
Für die Darlegung des Berufsbilds als Voraussetzung für Ansprüche aus einer privaten Berufsunfähigkeitsversicherung reicht es im Fall eines Lagerarbeiters, wenn er seine Tätigkeit mit Stichpunkten und Schlagworten beschreibt. Die Beschreibung muss allerdings so gehalten sein, dass jeder außenstehende Dritte sich vorstellen kann, wie die Tätigkeit des Lagerarbeiters konkret aussieht.

Oberlandesgericht Dresden, Urteil vom 19.02.2019, Az.: 4 U 1515/18

◆ **Autofahrer haftet auch bei „berührungslosem Unfall“ mit einem Radfahrer**

Stürzt ein Radfahrer erst, nachdem er einem Auto ausgewichen ist, haftet der Autofahrer auch im Falle dieses „berührungslosen Unfalls“. Der Radfahrer hat dann Anspruch auf Schadensersatz, allerdings nur zu 50%. Durch den Betrieb des Autos seien alle durch den Kraftfahrzeugverkehr beeinflussten Schadenabläufe erfasst. Auch wenn die Gefahr eines Zusammenstoßes bereits nicht mehr gegeben sei, müsse man den Sturz des Radfahrers der Betriebsgefahr des Wagens zurechnen.

Oberlandesgericht Frankfurt a. M., Urteil vom 19.03.2019, Az.: 16 U 57/18

◆ **Krankenkasse darf Lichtbild eines Versicherten nicht dauerhaft speichern**

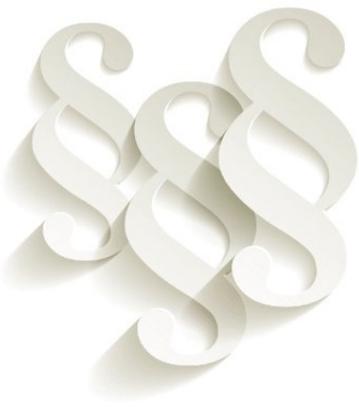
Eine Krankenkasse darf das Lichtbild eines Versicherten nur so lange speichern, bis die elektronische Gesundheitskarte hiermit hergestellt und dem Versicherten übermittelt wurde. Eine Speicherung bis zum Ende des Versicherungsverhältnisses ist hingegen datenschutzrechtlich unzulässig.

Bundessozialgericht, Urteil vom 18.12.2018, Az.: B 1 KR 31/17 R

◆ **Arbeitsunfall durch Cannabis-Konsum nicht ausgeschlossen**

Ein versicherter Wegeunfall ist nicht deshalb generell ausgeschlossen, weil der Versicherte Cannabis konsumiert hat. Auch bei einem nachgewiesenen THC-Wert von 10 ng/ml im Serum müssen für die Verneinung eines versicherten Arbeitsunfalls immer Beweiszeichen vorliegen, die es nahelegen, dass der Versicherte zum Unfallzeitpunkt rauschmittelbedingt zu einer zweckgerichteten Absolvierung des Weges nicht mehr imstande gewesen ist. Hierfür trägt die Unfallversicherung die Beweislast.

Sozialgericht Osnabrück, Urteil vom 07.02.2019, Az.: S 19 U 40/18



AND THE WINNER IS ..?



- Althanz
- ALTE LEIPZIGER HALLESCHER
- KS/AUXILIA Rechtsschutz
- Barmeria
- bco
- Canada Life
- Continente
- DELA fireinander
- DEUTSCHE Familienversicherung
- Dialog
- ERGO
- fonds finanz
- Gothaer
- HK DIE HAFT PFLICHT KASSE
- HDI
- helvetia
- IDEAL Versicherung
- InterRisk
- Itzehoer
- janitor
- KAB
- LV 1871
- MARKEL
- pangaea life
- NÜRNBERGER VERSICHERUNG
- rhion.digital
- Proven Expert
- SIGNAL IDUNA
- ROLAND Sicher im Recht
- SwissLife
- VEMA
- VERSICHERUNGS KAMMER
- vfm
- VHV
- WIFO
- württembergische
- VOLKSWOHL BUND

PREISE IM GESAMTWERT VON ÜBER 25.000€ ZU GEWINNEN!

JETZT BEWERBEN
UNTER:
www.jungmakler.de

 JUNG
MAKLER
AWARD 2019

bAV: Keine Benachteiligung von Direktversicherung gegenüber Riester

(ac) Versicherte mit einer Direktversicherung werden gegenüber Beschäftigten mit Riester-Rentenvertrag in der bAV nicht unangemessen benachteiligt, weil sie auf die Kapitalleistung Beiträge zur Kranken- und Pflegeversicherung zahlen müssen. Nach Ansicht des Gerichts sind Kapitalleistungen aus Direktversicherungen in der GKV und sPV als bAV beitragspflichtig. Die Beitragspflicht ist durch das Betriebsrentenstärkungsgesetz nicht entfallen. Dieses nimmt seit 2018 die betrieblichen „Riester-Renten“ von der Beitragspflicht aus.

Ein Verstoß gegen den allgemeinen Gleichheitssatz liegt nicht vor. Die Betriebsrentenarten würden im Wesentlichen gleich behandelt, weil sie nur einmal der vollen Beitragspflicht unterliegen: die „Riester-Renten“ in der Ansparphase, die anderen Betriebsrenten in der Auszahlphase. Die Neuregelung sei als Teil eines arbeits-, steuer- und grundsicherungsrechtlichen Gesamtkonzepts durch das Ziel der Bekämpfung von Altersarmut gerechtfertigt.

BSG, Urteil vom 01.04.2019, Az.: B 12 KR 19/18 R

Hausratversicherung zahlt nicht bei Diebstahl aus per Funk „geknacktem“ Auto

(ac) Die Hausratversicherung zahlt nicht für gestohlene Gegenstände aus einem Auto, wenn nicht ersichtlich ist, dass der Wagen aufgebrochen wurde. Selbst wenn es möglich erscheine, dass Diebe die Verriegelung elektronisch manipuliert haben, gibt es ohne Aufbruchspuren keinen Versicherungsschutz.

„Relay Attack“ nicht beweisbar

Laut Versicherungsbedingungen soll jedoch „die Verwendung falscher Schlüssel oder anderer nicht zum ordnungsgemäßen Öffnen bestimmter Werkzeuge“ dem Aufbrechen gleichstehen. Damit bliebe zwar die Möglichkeit, dass die Täter vorgegangen seien, ohne Spuren zu hinterlassen. Einen Diebstahl mittels des sogenannten „Relay Attack“ habe der Kläger aber nicht bewiesen. Bei „Relay Attack“ fange der Täter das Funksignal des Autoschlüssels ab. Mittels der Schlüsseldaten kann er dann das Auto wieder öffnen. Dies könne zwar als Öffnen im Sinne der Klausel angesehen werden. Der Kläger konnte aber nicht beweisen, dass das Auto verschlossen war.

„Jamming“ erfüllt Versicherungsbedingungen nicht

Beim „Jamming“ blockiert ein Sender, der „Jammer“, die Funkfernbedienung des Schlüssels, sodass das Fahrzeug gar nicht abgeschlossen wird. Da das Fahrzeug also offen bleibe, fehle es laut dem Gericht beim „Jamming“ immer an der bedingungsgemäßen Voraussetzung für den Versicherungsschutz. Der Diebstahl wäre in dem Fall nicht aus einem verschlossenen Fahrzeug erfolgt.

AG Frankfurt am Main, Urteil vom 18.02.2019, Az.: 32 C 2803/18 (27)

Unfallversicherung: Keine Invalidität nach mildem Hirnschaden

(ac) Invaliditätsansprüche aus einer Unfallversicherung können nicht allein aus einem Hirnschaden erwachsen, die durch einen Unfall hervorgerufen wurde. Der Versicherungsnehmer muss zusätzlich beweisen, dass der Hirnschaden als Primärschaden zu einer psychischen Reaktion geführt hat, die eine Invalidität begründet.

Einschränkungen nach mildem posttraumatischem Hirnschaden

Im konkreten Fall erlitt eine Frau durch einen Sturz eine sogenannte milde posttraumatische Brain Insury. Sie gab an, dass sie auch ein Jahr nach dem Sturz noch unter neurokognitiven Beeinträchtigungen leide. Ein Sachverständiger kam zu dem Ergebnis, dass der Sturz nicht auslösend für diese Defizite sein könne. Er stellte bei der Frau unauffällige Befunde fest. Neuropsychologische Beeinträchtigungen bewertete er als unspezifisch. Außerdem stellte er eine hohe Fluktuation der neurokognitiven Fähigkeiten im Krankheitsverlauf fest. Dies spreche dafür, dass sie nicht mehr auf den Sturz zurückgeführt werden können.

Psychoklausel der Unfallversicherung nicht relevant

Die sogenannte „Psychoklausel“ seitens des Versicherers spiele hier laut dem Gericht keine Rolle, weil die Klägerin einen Zusammenhang zwischen Unfall und bestehenden Gesundheitsschäden nicht beweisen konnte. Ausreichend seien jedoch Beweise, dass die Beeinträchtigungen auf einer Fehlverarbeitung des Unfallgeschehens beruhen. Daher greife die Ausschlussklausel. OLG Dresden, Beschluss vom 14.02.2019, Az.: 4 U 1657/18

Versicherungsmakler haften für Wettbewerbsverstöße von beauftragten Lead-Agenturen

(ac) Ein Versicherungsmakler haftet für einen Wettbewerbsverstoß, den ein von ihm zur Kundengewinnung beauftragter Leadlieferant begeht. Der Leadlieferant sollte Beratungstermine anbahnen mit dem Ziel, dass private Krankenversicherungen abgeschlossen werden. In einem dem Gericht vorgebrachten Fall rief die Leadagentur ein Unternehmen an und bestätigte diesem einen Beratungstermin bei dem Versicherungsmakler, der sie beauftragt hatte. Das Unternehmen kannte aber vorher weder den Versicherungsmakler noch hatte es eine Einwilligung in eine Telefonwerbung erteilt.

Wettbewerbswidrige belästigende Werbung

Die Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs Frankfurt am Main e. V. wertete das Verhalten des Leadlieferanten als wettbewerbswidrige belästigende Werbung. Das Gericht gab ihr Recht: Der Versicherungsmakler hätte sicherstellen und auch immer wieder kontrollieren müssen, dass die Leadagentur, die er beauftragt hatte, nur in wettbewerbskonformer Art und Weise Kunden für ihn anwarb.

LG Frankfurt a. M., Urteil vom 19.03.2019; Az.: 6 O 5/18

„Negativzinsen“ durch Preisaushang im Riester-Bankparplan sind unzulässig

(ac) Eine von der Kreissparkasse Tübingen in ihrem Riester-Bankparplan „VorsorgePlus“ verwendete Zinsanpassungsklausel ist rechtswidrig. Insbesondere erfülle sie laut dem Gericht nicht die Vorgaben, wonach es dem Vertragspartner ohne fremde Hilfe möglich sein muss, möglichst klar und einfach seine Rechte festzustellen. Eine „negative“ Grundverzinsung, wie sie hier durch Preisaushang bekannt gemacht und mit Bonuszinsen verrechnet wurde, ist damit für diesen Vertrag ausgeschlossen. Noch ist das Urteil nicht rechtskräftig. Sollte es rechtskräftig werden, müsste die Sparkasse Kunden die abgezogenen Negativzinsen rückwirkend gutschreiben.

Verbraucherschützer müssen über falsche Behauptungen in ihrer Pressemitteilung aufklären

Die Sparkasse verlangte die Unterlassung der mit einer Pressemitteilung der Verbraucherzentrale verbreiteten Behauptung, die Beklagte fordere von ihren Kunden des Produkts VorsorgePlus und damit für Altersvorsorgeverträge der staatlich geförderten Riester-Rente Negativzinsen beziehungsweise ein Entgelt, anstatt Zinsen zu bezahlen. Zu einem Einfordern eines Entgelts beim Kunden sei es wegen der höheren Bonuszinsen nie gekommen. Die Verbraucherzentrale wurde zur Auskunft über die Verbreitungswege der Behauptung und zum Ersatz eines möglichen Schadens verurteilt.

OLG Stuttgart, Urteil vom 27.03.2019, Az.: 4 U 184718

RISK-vario® risikoadäquat Top RLV für junge Familien



- ✓ **Ideal für junge Vorsorger:** preisgekrönte Todesfallabsicherung mit niedrigen Einstiegsprämien
- ✓ **Flexibel:** durch zahlreiche Nachversicherungsgarantien
- ✓ **Wechselgarantie:** einfach ohne neue Gesundheitsprüfung zum konstanten Tarif wechseln

Wollen Sie mehr erfahren?

Bestellen Sie unsere
RLV Mappe unter
Tel. 0821 / 319-1220



Mehr Infos auch unter www.dialog-leben.de

**DER Spezialversicherer
für biometrische Risiken**

Erbenstreit: Wann Abfindung statt Schenkung abzugsfähig ist

(ac) Die Eltern des Klägers hatten ein Testament errichtet, wonach der überlebende Ehegatte zum Vorerben und die Söhne als Nacherben eingesetzt wurden. Nach dem Tod des Vaters legte das Nachlassgericht das Testament so aus, dass die Mutter Vollerbin und die Kinder Schlusserben seien. Später übertrug die Mutter Grundbesitz an zwei ihrer Söhne, darunter den Kläger. Dafür setzte das Finanzamt Schenkungsteuer fest. Der dritte Bruder, der nichts bekam, ließ den Erbschein nach dem Tod der Mutter durch das Nachlassgericht für kraftlos erklären. Daraufhin ging das Gericht wieder davon aus, dass die Mutter nur Vorerbin gewesen sei. Der leer ausgegangene Sohn forderte von seinen Brüdern Anteile am Grundbesitz gerichtlich zurück. Mit einem seiner Brüder, dem Kläger, schloss er einen gerichtlichen Vergleich: Statt einen Teil des Grundbesitzes zurückzugeben, zahlte er ihm eine Abfindung.

Minderung der Schenkungsteuer durch eine Abfindung?

Daraufhin beantragte der Kläger, die Festsetzung der Schenkungsteuer unter Berücksichtigung der Abfindungszahlung zu mindern. Dies lehnte das Finanzamt ab. Das Gericht sah das anders: Die Schenkungsteuer sei zwar erloschen, weil der Kläger das erworbene Grundstück nicht herausgegeben habe. Die Abfindungszahlung sei jedoch zur Erhaltung des Erwerbs geleistet worden und deshalb als Nachlassverbindlichkeit abzugsfähig. Der Fall sei vergleichbar mit Zahlungen, die geleistet werden, damit der Herausgabeanspruch eines Pflichtteilsberechtigten abgewendet wird. Deshalb sei er auf Ansprüche wegen beeinträchtigender Schenkung übertragbar.

FG Münster, Urteil vom 14.02.2019, Az.: 3 K 1237/17, Revision zugelassen

Ist eine Spende auch nach Schenkung abzugsfähig?

(ac) Eine Spende kann von einem Ehepartner auch dann einkommensteuerlich abgezogen werden, wenn ihm das Geld vom Ehegatten geschenkt wird. Voraussetzung ist, dass die Eheleute zusammenveranlagt werden. Außerdem muss im Schenkungsvertrag die Verpflichtung bestehen, einen Geldbetrag an einen gemeinnützigen Verein weiterzuleiten. Im konkreten Fall gab die beschenkte Ehefrau nach dem Tod ihres Mannes auf seinen Wunsch hin Teilbeträge an gemeinnützige Vereine weiter. Das Finanzamt versagte den Spendenabzug mit der Begründung, die Ehefrau habe nicht freiwillig gehandelt.

Zum Begriff der „Freiwilligkeit“ bei einer Schenkung

Der BFH sah dies anders. Die erforderliche „Freiwilligkeit“ sei auch dann zu bejahen, wenn die Spenderin zu der Zuwendung zwar rechtlich verpflichtet sei, diese Verpflichtung aber ihrerseits freiwillig eingegangen sei. Auch komme es bei zusammenveranlagten Eheleuten nicht darauf an, welcher der Eheleute mit einer Zuwendung wirtschaftlich belastet sei. BFH, Urteil vom 15.01.2019; Az.: X R 6/17

Steuerliche Aufteilung von Finanzierungskosten einer Sicherheits-Kompakt-Rente

(ac) Die Finanzierungskosten für den Erwerb einer Sicherheits-Kompakt-Rente, die den Abschluss einer Rentenversicherung als Versorgungskomponente und einer Lebensversicherung als Tilgungskomponente zum Gegenstand hat, sind steuerlich auch nach der Einführung des Werbungskostenabzugsverbots anteilig den Einkünften aus Kapitalvermögen und den sonstigen Einkünften zuzuordnen. Der BFH ist der Ansicht, dass Werbungskosten gemäß § 9 Abs. 1 Satz 2 EStG bei der Einkunftsart abzuziehen seien, aus der sie entstanden sind. Stehen Aufwendungen für mehrere Einkunftsarten in einem wirtschaftlichen Zusammenhang, sind sie derjenigen Einkunftsart zuzuordnen, die im Vordergrund steht und die Beziehungen zu den anderen Einkünften verdrängt.

Im konkreten Fall schloss der Steuerpflichtige drei Sicherheits-Kompakt-Renten ab. Die Verträge sahen als eine Komponente den Abschluss einer Rentenversicherung mit sofort beginnenden lebenslangen Rentenzahlungen vor. Als Tilgungskomponente beinhaltete sie den Abschluss einer Kapitallebensversicherung oder Rentenversicherung mit Kapitalwahlrecht gegen Einmalbeiträge. Die Kosten wurden durch Darlehen finanziert. Bei Fälligkeit sollten diese mit der Ablaufeistung aus der Lebensversicherung bedient werden. Diese sollten die Darlehen sogar übersteigen. Nach prozentualer Aufteilung der Finanzierungskosten auf beide Komponenten sollten die Rentenversicherungen und die Lebensversicherungen erhebliche Überschüsse der Einnahmen über die Werbungskosten erbringen. Soweit der Steuerpflichtige die Darlehen für beide Versicherungen verwendet hat, bestehe laut dem BFH ein wirtschaftlicher Zusammenhang.

BFH, Urteil vom 11.12.2018, Az.: VIII R 7/15

» News

Was treibt Anleger in den Grauen Kapitalmarkt?

Eine aktuelle Umfrage der Verbraucherzentrale Hessen hat sich mit den Motiven für Investitionen am Grauen Kapitalmarkt beschäftigt. Demnach suchen Sparer vor allem nach drei zum Grauen Kapitalmarkt konträren Eigenschaften. Zudem zeigt die Umfrage, dass die Person des Beraters in aller Regel eine maßgebliche Rolle bei der Investitionsentscheidung spielt.



» [...] Gold und Edelsteine waren noch nie Bestandteil des „grauen Kapitalmarkts“ sondern trotz der damit verbundenen Schwankungsrisiken seriöse Anlageformen, die es schon ewig gibt. Etwas mehr Sachkenntnis bei der Verbraucherzentrale wäre durchaus angebracht. [...]

Provisionsdeckel: Fehlanreize wiegen mehr als verfassungsrechtliche Bedenken

Eine zu hohe Abschlussprovision könne Versicherungsvermittler dazu verleiten, anstatt eine ergebnisoffene Beratung zu führen auf einen Vertragsabschluss hinzuwirken, heißt es im „Entwurf eines Gesetzes zur Deckelung der Abschlussprovisionen von Lebensversicherungen und von Restschuldversicherungen“. Deshalb sei ein Provisionsdeckel gerechtfertigt. Die Gefahr von Fehlanreizen wiege so schwer, dass damit der Eingriff in verfassungsrechtlich geschützte Positionen vertretbar sei.



» [...] Dass man als ehrlicher Berater von seiner Tätigkeit auch leben muss, scheint keinen zu interessieren. Werden dann im Gegenzug die Provisionen für SHUK verzehnfacht oder wird da weiterhin vom Berater verlangt, quasi umsonst zu beraten? Muss der Kunde auch für die Beratung bezahlen, wenn er am Ende wegen 30 Cent weniger bei Check24 abschließt? Werden wir beim Autokauf, Immobilienbau und überall sonst auch durch Einkommenskappungen der jeweiligen Händler und Gewerbetreibenden geschätzt?

» Facebook



» Veranstaltungskalender

07.05.2019

Vermittler-Seminar

Jöhnke & Reichow Veranstaltungs- UG
(haftungsbeschränkt)
Düsseldorf

09.05.2019

Fidelity Investment Dialog 2019

Fidelity International
Heidelberg

14.05.2019

Fokus Exklusiv - Blickwinkel ASSEKURATA

HALLESCHER Krankerversicherung a. G.
Oberursel

16.05.2019

40. Hauck & Aufhäuser Vermögensverwalter-Veranstaltung

Hauck & Aufhäuser Privatbankiers AG
Frankfurt am Main

23.-24.05.2019

Jahreshauptversammlung 2019

Bundesverband Deutscher
Versicherungskaufleute e.V. (BVK)
Kassel

24.05.2019

Neue digitale Welle: Freund oder Feind im Vermittlermarkt

ImmobilienScout24, Exporo, finanzcheckPRO
und WeltSparen
Berlin

Ansehen unter
unter www.asscompact.de

Informieren und kommentieren
www.facebook.com/asscompact

Weitere Veranstaltungen unter
www.asscompact.de/kalender



Die Maklervollmacht: Muss sie erneuert werden oder nicht?

In letzter Zeit häufen sich Fälle, in denen Maklervollmachten von Versicherern aufgrund mangelnder Aktualität nicht anerkannt werden, obwohl diese von Kunden unbefristet erteilt und nicht widerrufen wurden. Rechtsanwältin Michaela Ferling klärt über die rechtlichen Gegebenheiten bei Maklervollmachten auf.

„**B**itte legen Sie uns eine aktuelle Vollmacht des Kunden vor.“ So oder so ähnlich lauten ganz aktuell die Mitteilungen an die Versicherungsmakler vonseiten der Versicherer. Die Verärgerung ist groß und dem Ärger darüber wird vor allem in den sozialen Netzwerken ordentlich Luft gemacht. Aber ist der Ärger auch berechtigt? Der GDV wies in einer Stellungnahme darauf hin, dass eine unbefristete Vollmacht so lange gültig sei, bis sie widerrufen werde, und schränkte gleichzeitig ein, dass es primär im Interesse des Maklers liege, auf der Basis aktueller Vollmachten zu agieren. Denn nutze ein Makler ältere Vollmachten, so steige das Risiko, dass dem Versicherer ein Kundenwunsch jüngerer Datums vorliege. Hat also die „jüngere“ Vollmacht wirklich Vorrang?

Maklervertrag versus Maklervollmacht

Grundlage des geschäftlichen Handelns des Versicherungsmaklers ist der Versicherungsmaklervertrag. Dieser regelt die vertragliche Beziehung zwischen dem Kunden und seinem Versicherungsmakler. Neben den Aspekten Vertragsgegenstand, wechselseitige Pflichten und Haftung beinhaltet der Versicherungsmaklervertrag auch die Regelung zur Vertretungsmacht, also den Umfang, in welchem der Versicherungsmakler den Kunden rechtsgeschäftlich vertreten darf. Das heißt, die Vertretung ist das rechtsgeschäftliche Handeln im fremden Namen mit unmittelbarer Wirkung für den Vertretenen. Der Versicherungsmakler handelt im Namen seines Kunden und kann – ja nach Umfang der vereinbarten Vertretungsmacht – für den Kunden Versicherungsverträge schließen, Auskünfte einholen, aber auch die Kündigung von Verträgen

erklären. Die Erteilung der Vollmacht bedarf grundsätzlich keiner Form.

Unbefristete Vollmacht besteht bis zum Widerruf des Kunden

Die Regelungen, die im Versicherungsmaklervertrag zum Umfang der Vertretungsmacht vereinbart werden, spiegeln sich in der Maklervollmacht wider. Die Maklervollmacht bildet also den Umfang der Vertretungsmacht ab, die der Kunde dem Versicherungsmakler einräumt – sowohl in sachlicher Hinsicht (was darf der Makler?) als auch in zeitlicher Hinsicht (wie lange darf der Makler das?). Ist die Vertretungsmacht zeitlich nicht befristet, besteht diese zugunsten des Versicherungsmaklers, solange sie nicht widerrufen ist. Erst der Widerruf oder die Beendigung des zugrunde liegenden Versicherungsmaklervertrages, mit dem die Bevollmächtigung verknüpft ist, lässt die Bevollmächtigung erlöschen.

Weitreichender Verkehrsschutz durch Regelungen im BGB

In diesem Zusammenhang ist ein vertiefter Blick auf die §§ 170 ff. BGB angezeigt. Sie verwirklichen einen weitreichenden Verkehrsschutz und gewähren einem gutgläubigen Dritten einen positiven Vertrauensschutz in den Fortbestand einer Vollmacht, die ihnen gegenüber als Außenvollmacht erteilt wurde. Wurde die Vollmacht durch Erklärung gegenüber einem Dritten angezeigt, so bleibt sie ihm gegenüber so lange in Kraft, bis ihm das Erlöschen von dem Vollmachtgeber angezeigt wurde, § 170 BGB. Gemäß § 172 BGB steht es



Von Michaela Ferling,
Ferling Rechtsanwältin

der besonderen Mitteilung einer Bevollmächtigung durch den Vollmachtgeber gleich, wenn der Vollmachtgeber dem Bevollmächtigten eine Vollmachtsurkunde ausgehändigt und dieser sie dem Dritten vorgelegt hat. Hat also der Kunde dem Versicherungsmakler eine Maklervollmacht unterzeichnet und legt dieser die Maklervollmacht bei dem oder den Versicherungsunternehmen vor, dürfen die Unternehmer vom Fortbestand der Bevollmächtigung ausgehen.

Originalnamensunterschrift des Kunden muss vorliegen

Die Vollmachtsurkunde ist eine schriftliche Erklärung des Vollmachtgebers, dass dem in der Urkunde Bezeichneten Vollmacht erteilt worden sei oder werde. Zwar verlangt das Gesetz keine bestimmte Form, im Hinblick auf die mit der Auswändigung der Urkunde (!) für den Vollmachtgeber verbundenen Folgen muss aber zumindest die Schriftform (§ 126 BGB) eingehalten sein, also vorliegend die Maklervollmacht (Urkunde) von

dem Aussteller eigenhändig durch Namensunterschrift unterzeichnet worden sein. Die schriftliche Form kann dabei durch die elektronische Form ersetzt werden, wenn das elektronische Dokument mit einer qualifizierten elektronischen Signatur nach dem Signaturgesetz versehen wurde. Die Maklervollmacht muss dem Dritten, also dem Versicherungsunternehmen, auch vorgelegt worden sein. Dabei muss es sich um die Urschrift oder zumindest eine Ausfertigung (mit Originalunterschrift) handeln. Die Vorlage einer beglaubigten Abschrift oder die Fotokopie einer Privaturkunde – oder ein Scan – genügen nicht.

Wann eine Zurückweisung der Maklervollmacht unbegründet ist

Hat der Kunde dem Makler eine „Urschrift“ oder eine „Ausfertigung“ einer Maklervollmacht erteilt und legt der Makler diese dem Unternehmen vor, so ist die Zurückweisung der Vollmacht als „zu alt“ unbegründet. Legt der Makler dagegen lediglich eine Fotokopie des Originals vor oder übersendet er einen Scan, so genügt es nicht den Anforderungen der §§ 170 ff. BGB und die Vollmacht entfaltet nicht den Vertrauensschutz in den Fortbestand der Maklervollmacht.

Für die Praxis ist Maklern zu empfehlen, sich – auch wenn sie digital arbeiten – wenigstens eine Vollmacht, die den Vorschriften des § 126 BGB entspricht, ausstellen und überreichen zu lassen. ■

Anzeige

AssCompact

HEFTVORSCHAU 06|2019

» Titelinterview

Interview mit Jens Hasselbacher, Vorstand Vertrieb und Marketing der R+V Versicherung AG

» Sonderthemen

- Schutz fürs Lieblingsstück
- Moderne Beratung

» Weitere Themen

Interview mit Dr. Heinz-Peter Roß von der Viridium Gruppe zum Thema Run-offs, Fachbeitrag von Dr. Peters über Flugzeuginvestments in turbulenten Zeiten, Einblicke von ONE GROUP in attraktive Renditen mit Wohnimmobilien, Artikel von RA Norman Wirth zum Makler-Verhalten vor und während eines Haftungsprozesses und weitere spannende Artikel sowie zahlreiche Kurzmeldungen zu aktuellen Themen.

Das Heft erscheint in der ersten Juniwoche.



Die Maklerrente: Steuergünstig? Steuerschädlich? Kommt darauf an?

Es gibt ganz verschiedene Wege, wie man sein Unternehmen gestalten kann. Das gilt für den Start und das laufende Unternehmen, aber auch für die Beendigung des Unternehmens. Hierfür gibt es verschiedene Möglichkeiten. Mit der Maklerrente, also dem Verkauf des Unternehmens an einen Maklerpool oder anderen institutionellen Player gegen Rentenzahlung in verschiedenen Versionen, sind in den letzten Jahren weitere Optionen dazugekommen.

Wie bei jeder komplexeren Transaktion gibt es beim Verkauf des Unternehmens viele Dinge zu beachten und zu beurteilen; die Steuer ist naturgemäß nur eine davon. Da sie aber für das wirtschaftliche Ergebnis nicht ganz unerheblich ist, soll sie nun im Mittelpunkt stehen:

Wie wird die „Maklerrente“ steuerlich behandelt?

Es sind im Wesentlichen Ertragssteuerfragen, also Steuern auf das Einkommen oder den Gewinn, die relevant sind. Aber auch die Umsatzsteuer soll kurz beleuchtet werden. Es sind sozusagen die Grundfragen des Lebens, die man stellen muss, um die Steuerfrage beantworten zu können.

Wer bin ich?

Es gibt im deutschen Unternehmenssteuerrecht zwei „Universen“, die völlig unterschiedlich funktionieren:

- (a) die Kapitalgesellschaften (GmbH, UG, AG) und
- (b) die Personenunternehmen (Einzelunternehmen, GbR, KG, GmbH & Co. KG)

Die Kapitalgesellschaften (a) zahlen auf ihren Gewinn ihre eigenen Ertragssteuern (Körperschaftsteuer und Gewerbesteuer). Beim Anteilseigner fällt nur eine eigene Steuer an, wenn er Geld aus dem Unternehmen durch Ausschüttungen erhält oder die Anteile verkauft. Da die Gewinne bereits durch Ertragssteuern vorbelastet sind, gibt es sozusagen einen „Rabatt“ auf die Steuer des Anteilseigners.

Die Personenunternehmen sind – sehr vereinfacht gesagt – nur die Plattform, um den Gewinn zu ermitteln, den dann die Beteiligten persönlich versteuern. Ausnahme: Die Gewerbesteuer wird von dem Personenunternehmen selbst gezahlt, aber dann, quasi wie eine Vorauszahlung, auf die Einkommensteuer der Gesellschafter angerechnet. Die Gewerbesteuer, die 13,3% übersteigt, kann allerdings nicht angerechnet werden. Insofern kann eine kleine Mehrsteuer entstehen.

Was verkaufe ich?

Verkaufe ich das Unternehmen komplett oder nur die Bestände? Oder vielleicht nur einen Teil davon? Auch dies ist sehr relevant für die Steuer des Verkäufers.

Wenn ich Anteile an einer Kapitalgesellschaft verkaufe, liegt mein Einkommensteuersatz (ohne Kirchensteuer) bei maximal 28,5%. Ist es zum Beispiel nur ein Teil meines Personenunternehmens, so können es (ohne Kirchensteuer) bis zu 47,5% sein. Verkauft man aber sein komplettes Einzelunternehmen oder alle Personenunternehmensanteile, gibt auch die Tätigkeit auf und hat seinen 55. Geburtstag gefeiert, so besteht die Chance, dass man bei 20% Einkommensteuer oder sogar darunter liegt.

Verkauft man jedoch Bestände aus seiner Kapitalgesellschaft heraus, so fällt bei der Gesellschaft erst einmal eine Steuerbelastung von oft rund 30% an. Möchte man das Geld endgültig außerhalb der Gesellschaft verwenden und gestaltet dies als Ausschüttung, so schlagen noch einmal rund 20% Steuer (berechnet auf den ursprünglichen Gewinn) zu Buche, so dass man bei einer Gesamtsteuerbelastung von rund 50% liegt.

Hinzu kommt leider ein Umsatzsteuerisiko von rund 16% des Kaufpreises. Warum das? Anders als die normale Tätigkeit des Versicherungsmaklers ist der Bestandsverkauf nicht automatisch steuerfrei. Es kommt darauf an, ob es sich aus umsatzsteuerlicher Sicht um einen Unternehmensverkauf handelt. Das kann sein, muss es aber leider nicht.

Der Bestandsverkauf aus dem Personenunternehmen heraus wird oft so zu besteuern sein wie der Anteilsverkauf. Auch hier kommt es darauf an, ob man sein Unternehmen mit dem Bestandsverkauf aufgibt oder weiterführt. Auch kann die Gewerbesteuer den Steuersatz noch einmal leicht verteuern. Das Umsatzsteuerisiko besteht hier leider genauso wie bei der Kapitalgesellschaft.

Was bekomme ich?

Ist es ein Kaufpreis, der nur über eine längere Zeit gestreckt wird oder ist es tatsächlich eine Rentenzahlung? Wesentlich ist hier leider nicht, wie man das „Kind“ nennt, sondern wie die steuerliche Einordnung ist. Je nachdem kann sich sowohl die Art der Besteuerung als auch der Zeitpunkt, zu dem ich die Steuer zahlen muss, ändern.

Eine grobe Übersicht

Es gibt verschiedenste Modelle beim Unternehmensverkauf und auch die unternehmerische Realität ist individuell. Dazu kommt, dass das Steuerrecht komplex ist. Daher kann es leider keine genaue Übersicht geben, die alle Fälle korrekt abbildet. Nachfolgend findet sich daher eine unvollständige Übersicht, die jedoch hoffentlich eine erste Orientierung liefern kann. ■

» Siehe auch Veranstaltungshinweis auf Seite 127

Steuerliche Auswirkungen eines Unternehmensverkaufs nach Gesellschaftsform

Was verkaufe ich? Was erhalte ich?	Alle Anteile an der Gesellschaft/ Gesamtunternehmen	Teil der Anteile an der Gesellschaft/ Teilunternehmen	Gesamten Bestand	Teilbestand
(a) Kapitalgesellschaft				
Einmaliger Kaufpreis	Einkommensteuer bei Anteilseigner (max. 28,5%) Sofort zu besteuern	Einkommensteuer bei Anteilseigner (max. 28,5%) Sofort zu besteuern		
Einmaliger Kaufpreis, in Raten gezahlt	Einkommensteuer bei Anteilseigner (max. 28,5%) Ab 10 Jahren Laufzeit kann rätierliche Steuer beantragt werden, ansonsten sofort zu besteuern	Einkommensteuer bei Anteilseigner (max. 28,5%) Ab 10 Jahren Laufzeit kann rätierliche Steuer beantragt werden, ansonsten sofort zu besteuern	Ertragssteuer der Gesellschaft (oft 30%) und Steuer beim Anteilseigner bei Ausschüttung (meist 20%) Sofort zu besteuern	Ertragssteuer der Gesellschaft (oft 30%) und Steuer beim Anteilseigner bei Ausschüttung (meist 20%) Sofort zu besteuern
Leibrente	Einkommensteuer bei Anteilseigner (Tilgungsanteil mit max. 28,5%, Zinsanteil mit max. 47,5%) Parallel zu Zahlungsflüssen zu besteuern	Einkommensteuer bei Anteilseigner (Tilgungsanteil mit max. 28,5%, Zinsanteil mit max. 47,5%) Parallel zu Zahlungsflüssen zu besteuern	Umsatzsteuerrisiko	Umsatzsteuerrisiko
(b) Personunternehmen				
Einmaliger Kaufpreis	Einkommensteuer (max. 47,5%), Sondersteuersatz möglich (z. B. 20%) Sofort zu besteuern	Einkommensteuer (max. 47,5%), meist kein Sondersteuersatz möglich Sofort zu besteuern	Einkommensteuer (max. 47,5%), Sondersteuer- satz möglich (z. B. 20%) Sofort zu besteuern Umsatzsteuerrisiko	Einkommensteuer (max. 47,5%), Gewerbesteuer kann anfallen, meist kein Sondersteuersatz möglich Sofort zu besteuern Umsatzsteuerrisiko
Einmaliger Kaufpreis, in Raten gezahlt	Einkommensteuer (max. 47,5%), Sondersteuersatz möglich (z. B. 20%) Ab 10 Jahren Laufzeit kann rätierliche Steuer beantragt werden, dann zum Normalsatz, ansonsten sofort zu besteuern	Einkommensteuer (max. 47,5%), meist kein Sondersteuersatz möglich Sofort zu besteuern, meist keine rätierliche Besteuerung möglich	Einkommensteuer (max. 47,5%), Sondersteuer- satz möglich (z. B. 20%) Ab 10 Jahren Laufzeit kann rätierliche Steuer beantragt werden, dann zum Normalsatz, ansonsten sofort zu besteuern Umsatzsteuerrisiko	Einkommensteuer (max. 47,5%), Gewerbesteuer kann anfallen, meist kein Sondersteuersatz möglich Sofort zu besteuern, meist keine rätierliche Besteuerung möglich Umsatzsteuerrisiko
Leibrente	Einkommensteuer (max. 47,5%) Parallel zu Zahlungsflüssen zu besteuern	Einkommensteuer (max. 47,5%), auch bei Sofortbesteuerung meist kein Sondersteuersatz möglich Oft Sofortbesteuerung, unter bestimmten Voraussetzungen parallel zu Zahlungsflüssen	Einkommensteuer (max. 47,5%) Parallel zu Zahlungsflüssen zu besteuern Umsatzsteuerrisiko	Einkommensteuer (max. 47,5%), auch bei Sofortbesteuerung meist kein Sondersteuersatz möglich Oft Sofortbesteuerung, unter bestimmten Voraussetzungen parallel zu Zahlungsflüssen Umsatzsteuerrisiko

Quelle: GPC Tax AG



Ist die Rente sicher oder doch nicht?

Wie viel Sicherheit bringt eine Patronatserklärung bei der Absicherung einer Maklerrente? Das hängt von der Form der Patronatserklärung und von deren genauem Wortlaut ab. Der Verkäufer jedenfalls sollte sich einige Faktoren dabei genau ansehen.

Im Rahmen von Unternehmenskäufen, so auch bei dem Verkauf eines Versicherungsmaklerunternehmens, spielt die Absicherung der Kaufpreiszahlungsansprüche für den Veräußerer eine bedeutsame Rolle. Oftmals wird der Kaufpreis für ein Versicherungsmaklerunternehmen oder den verkauften Versicherungsmaklerbestand nicht in Form einer Einmalzahlung entrichtet. Vielmehr führen gerade auch Interessen des Käufers im Hinblick auf etwaige Veränderungen im Kundenbestand des verkauften Versicherungsmaklerunternehmens bzw. in dem verkauften Versicherungsmaklerbestand dazu, dass es neben einer ersten Kaufpreisrate weitere Kaufpreisraten gibt. An diesen folgenden Kaufpreisraten kann dann gegebenenfalls entsprechend der Bestandsentwicklung eine Kaufpreisanpassung stattfinden. Eine übliche Ausgestaltung dabei ist, dass der Veräußerer zunächst eine größere Zahlung als erste Kaufpreisrate erhält, der dann weitere ein oder zwei Kaufpreisraten folgen, die in einem Zeitraum von ein bis zu drei Jahren gezahlt werden. Bei dieser Ausgestaltung der Kaufpreiszahlungen hat der Veräußerer ein berechtigtes Absicherungsbedürfnis hinsichtlich der ausstehenden Kaufpreisraten. Dieses begründet sich beispielsweise darin, dass es zwischen dem Veräußerer und dem Erwerber zu Streitigkeiten kommen kann, in deren Folge der Erwerber Kaufpreiszahlungen zurückhält. Aber auch eine nicht auszuschließende Insolvenz des Erwerbers kann dazu führen, dass der Erwerber seinen Kaufpreiszahlungsverpflichtungen nicht nachkommt. Dieses angesprochene Sicherungsbedürfnis des Veräußerers wird in der Praxis häufig dadurch befriedigt, dass der Erwerber eine

Bankbürgschaft stellt. Diese Bankbürgschaft wird regelmäßig auf erstes Anfordern und unter Verzicht auf die Einrede der Vorausklage und der Aufrechenbarkeit ausgestaltet. Bei einer entsprechenden Ausgestaltung kann eine solche Bankbürgschaft eine sehr gute Absicherung im Falle eines Zahlungsausfalles des Erwerbers sein.

[Können Patronatserklärungen Bankbürgschaften ersetzen?](#)

Patronatserklärungen findet man häufig im Bereich von Unternehmenskonzernen, wobei die Konzernmutter Patronatserklärungen für ihre Tochtergesellschaften stellt, damit diese gegenüber Finanzinstituten eine bessere Kreditwürdigkeit erlangen oder die Vertragserfüllung gegenüber einem Vertragspartner der Tochtergesellschaft abgesichert wird. Angesichts der Tatsache, dass für eine derartige Absicherung das Zivilrecht das im Detail geregelte Instrument der Bürgschaft bereithält, ist nicht auf den ersten Blick ersichtlich, woher das Bedürfnis für das Instrument der Patronatserklärung

kam. Aus Sicht der die Patronatserklärung abgebenden Konzernobergesellschaft können auch dahingehende Überlegungen von Bedeutung gewesen sein, sich eben doch nicht vollständig binden zu wollen und gleichzeitig die Notwendigkeit eines Bilanzvermerkes zu vermeiden.

Soweit es um die finanzielle Absicherung der im Markt angebotenen Rentenmodelle für Versicherungsmakler geht, findet man, soweit ersichtlich, keine Absicherung der Maklerrente durch eine Bankbürgschaft. Vielmehr werben die Anbieter insoweit mit anderen Sicherungsinstituten, so beispielsweise mit Unternehmensverträgen, die zu einer Absicherung der die Rente gewährenden Tochtergesellschaft führen, und darüber hinaus mit Patronatserklärungen. Insoweit ist gesetzlich klar geregelt, dass bei dem Abschluss eines Unternehmensvertrages in Form eines Gewinnabführungsvertrages eine Einstandspflicht der Konzernmuttergesellschaft für ihre durch den Unternehmensvertrag gebundene Tochtergesellschaft besteht. Fraglich ist, ob auch eine Patronatserklärung, die ein Konzernmutterunternehmen für die die Maklerrente anbietende Tochtergesellschaft abgibt, eine entsprechende Sicherheit bietet. Insoweit stellt sich die Frage, wie werthaltig eine derartige Patronatserklärung ist.

Unterscheidung zwischen einer „weichen“ und einer „harten“ Patronatserklärung

Die „Patronatserklärung“ ist kein Rechtsbegriff, sondern eine Sammelbezeichnung für Erklärungen, nach denen ein Beteiligter, der Patron, es übernimmt, auf das Verhalten oder die wirtschaftliche Lage eines anderen, regelmäßig der Konzerntochtergesellschaft, Einfluss zu nehmen, um dadurch deren wirtschaftliche Leistungsfähigkeit und/oder Kreditwürdigkeit zu stärken. Mangels Einheitlichkeit der Patronatserklärung wird zwischen der sogenannten „weichen“ und der „harten“ Patronatserklärung unterschieden. Es gibt zwischen diesen beiden Arten von Patronatserklärungen fundamentale Unterschiede. Bei der weichen Patronatserklärung kann es sich bei einer entsprechenden Formulierung auch nur

um eine Art Absichtserklärung der Konzernmuttergesellschaft handeln, die weit von dem gesetzlichen Absicherungsinstrument einer Bürgschaft entfernt ist. Eine derartige weiche Patronatserklärung vermittelt regelmäßig keinen unmittelbaren Anspruch des Bezieher der Maklerrente gegenüber der als Patron agierenden Konzernobergesellschaft. Eine derartige weiche Patronatserklärung ist daher keine adäquate Absicherung der Rentenansprüche des die Maklerrente anbietenden Unternehmens.

Anders sieht es bei einer sogenannten harten Patronatserklärung aus, bei der die Konzernobergesellschaft als Patron gegebenenfalls auch für zukünftige Verpflichtungen des Rentenanbieters uneingeschränkt einsteht. Aber auch hier besteht in der Ausgestaltung der Patronatserklärung das Risiko, dass der Rentenbezieher im Falle eines Zahlungsausfalles nicht direkt auf die Konzernobergesellschaft als Patron zugreifen kann.

Fazit: Vorsicht bei Patronatserklärungen

Zusammenfassend lässt sich somit sagen, dass eine Bankbürgschaft eine sehr gute Absicherungsmöglichkeit von Rentenansprüchen darstellt. Gleiches kann für Unternehmensverträge gelten, wenn es sich bei der beherrschenden Gesellschaft um ein solventes und zahlungskräftiges Unternehmen handelt. Sofern Rentenansprüche jedoch nur durch eine Patronatserklärung abgesichert sein sollen, entfernt man sich von den vorgenannten sichereren Absicherungsinstrumenten. Dies gilt insbesondere im Falle sogenannter weicher Patronatserklärungen, bei der größte Vorsicht geboten ist.

Aber auch im Falle einer sogenannten harten Patronatserklärung kommt es auf deren genauen Wortlaut an, um festzustellen, inwieweit dem Bezieher der Maklerrente hierdurch tatsächlich eine werthaltige Sicherheit vermittelt wird.

Für den Fall, dass die Absicherung des Anbieters einer Maklerrente durch eine Patronatserklärung erfolgen soll, empfiehlt sich daher eine genaue Prüfung des Wortlautes der Patronatserklärung für die Beurteilung der Sicherheit des angebotenen Rentenmodells. ■

ibras®-Veranstaltung zur Nachfolge am 06.06.2019

Die Autoren, Rechtsanwalt Jan Volker Glauber und Steuerberater Daniel Ziska (siehe Seite 124 f.), informieren nach bereits ausgebuchten Veranstaltungen im Mai am 06.06.2019 in Hamburg über rechtliche und steuerliche Faktoren der Maklernachfolge. Dies erfolgt im Rahmen der Veranstaltung „An- und Verkauf von Maklerbeständen/Unternehmen – Nachfolge-Management bei Versicherungsmaklern – Chancen nutzen und Risiken vermeiden“ der ibras® GmbH, ein spezialisierter Dienstleister für Versicherungsmakler in den Bereichen Nachfolge und Transaktionen.

Christian Lüth, Geschäftsführer der ibras® GmbH, erläutert auf der Veranstaltung zudem die wirtschaftlichen Aspekte des Kauf- bzw. Verkaufsprozesses. Weitere Informationen sowie Agenda und Anmeldung können per E-Mail an info@ibras.de angefordert werden.



Neu im AssCompact Online-Stellenmarkt

» 11.04.2019

Spezialist Lebensversicherung (m/w/d) für die Ausschließlichkeitsorganisation

Helvetia Schweizerische
Versicherungsgesellschaft AG
Frankfurt am Main

» 11.04.2019

Maklerbetreuer (m/w/d) Kompositversicherung

Helvetia Schweizerische
Versicherungsgesellschaft AG
Frankfurt am Main

» 11.04.2019

Referent (m/w/d) Vertriebsentwicklung – Ausschließlichkeitsorganisation

Helvetia Schweizerische
Versicherungsgesellschaft AG
Frankfurt am Main

» 05.04.2019

**Vertrieb Versicherungen – Zielgruppe Gewerbe/
Freie Berufe, Ihre Region „Großraum Hannover“
– mit Homeoffice**

Jan Hauke Krüger | Headhunter
Hamburg

Nähere Infos zu allen Stellen unter: www.asscompact.de/stellenmarkt



QR-Code einscannen
und sofort aktuelle
Stellen finden!

AssCompact
STELLENMARKT

Dr. Adams & Associates

Maklerbestände und Maklerunternehmen gesucht

für bundesweit vorgemerkte bonitätsstarke Kaufinteressenten. Bei absoluter Diskretion und Vertraulichkeit sind wir spezialisiert auf:

- die Vermittlung von Versicherungs- und Investmentbeständen
- die Nachfolgeregelungen für etablierte Versicherungsmaklerunternehmen
- die Finanzierung von Bestands- und Unternehmenskäufen

Dr. Adams & Associates GmbH & Co KG · www.AuP-International.com · Tel. + 49 (0) 6196 - 400 108

**Wir kaufen bundesweit Ihren
„Privatkunden-Versicherungsbestand“**

· Direktankauf von Versicherungsmakler zu Versicherungsmakler · Keine Vermittlung ·

Assekuranz Kontor Berlin GmbH · Feldstraße 17, 18528 Bergen
Ansprechpartner: Alexander Weber · E-Mail: aweber@akb-assekuranz.com



Zur Unterstützung unseres Außendienstes suchen wir für den Großraum Würzburg ab sofort einen
VERTRIEBSLEITER (M/W)

Canada Life ist ein deutsches Versicherungsunternehmen mit kanadischen Wurzeln, das 1847 in Kanada gegründet wurde.

Für unsere Kunden in Deutschland bieten wir Lösungen zur Altersvorsorge und Risikoabsicherung an, die genau auf deren Bedürfnisse zugeschnitten sind. Für unsere rund 600 Mitarbeiter an den Standorten Köln, Neu-Isenburg und Dublin gehen Engagement und Begeisterung an der Aufgabe einher mit einem kollegialen Miteinander. Dies schafft ein Umfeld, in dem Sie schnell ins Team integriert werden und in dem Sie sich wohlfühlen.



BITTE BEWERBEN SIE SICH ONLINE
UNTER:
www.canadalife.de/vertriebsleiter

Werner Löwen
Direktor Personal & Organisation

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

AUFGABEN

- Auf- und Ausbau des Vertriebsgebiets, inklusive der multimedialen Betreuung der Makler und Mehrfachagenten sowie der produktbezogenen und fachlichen Unterstützung
- Gewinnung von geeigneten Vertriebspartnern
- Ausbildung und Einarbeitung neu gewonnener Vertriebspartner
- Akquirierung eines umfangreichen, kostendeckenden und bestandsfesten Neugeschäfts
- Durchführung von Präsentationen

QUALIFIKATION

- Betriebswirtschaftliches Studium bzw. Ausbildung zur/zum Versicherungsfachwirt/in oder vergleichbare Qualifikation
- Vertriebserfahrung mit guten Kenntnissen im Bereich Lebensversicherung
- Sicherheit bei Präsentationen und Verhandlungen
- Idealerweise Kenntnisse des regionalen Maklermarktes
- Starke kommunikative Fähigkeiten sowie Erfahrung bei der Durchführung von Webinaren, Workshops und Vorträgen
- Eigenverantwortung, Teamfähigkeit, Kreativität und Organisationsvermögen

UNSER ANGEBOT

- Leistungsorientierte Vergütung auf Basis eines Zielvereinbarungssystems inklusive Bonifikation
- Firmenfahrzeug, auch zur privaten Nutzung
- Betriebliche Altersversorgung
- Vermögenswirksame Leistungen
- Weiterbildungsmöglichkeiten
- Gesundheitsförderung

Verlag & Herausgeber:

bbg Betriebsberatungs GmbH
Postfach 10 02 52
95402 Bayreuth

Tel. 0921 757580
Fax 0921 7575820
E-Mail info@bbg-gruppe.de, info@asscompact.de
Web www.bbg-gruppe.de, www.asscompact.de

Geschäftsführer:

Dieter Knörrer, Jürgen Neumann, Konrad Schmidt

Chefredaktion:

Brigitte Horn

Redaktion:

Adele Dietl, Sabine Greiner, Michael Herrmann,
Tina Kirchner, Stefanie Seeger, Toni Verena Seibert

Anzeigenleitung:

Sven Jeron

Grafik:

Simone Heinrich, Nina Melzner,
Andrea Olbert

Mediadaten: www.asscompact.de

Pressemitteilungen an: redaktion@asscompact.de

Kostenpflichtiger Bezug: Heftpreis 3,80 € zzgl. MwSt.

Schlusskorrektur:

correctus e. K.
Bernd Gössel
Wilhelm-Spaeth-Straße 40
90461 Nürnberg

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: stock.adobe.com

Ausgabe 05/2019

Die dargelegten Informationen unterliegen einer besonderen Dynamik. Aus diesem Grund können weder Verlag noch Redaktion eine Haftung für die Richtigkeit des Inhaltes übernehmen, es sei denn, es besteht Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Verfassers wieder. Für den Inhalt ist der Verlag nicht verantwortlich. Der Inhalt dient lediglich der Unterrichtung und ist keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren. Der Verlag haftet nicht für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos und Illustrationen. Alle Urheber- und Verlagsrechte, insbesondere im Hinblick auf jede Art der Vervielfältigung, bleiben vorbehalten. Nachdruck nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Das gilt auch für die Aufnahme in elektronische Datenbanken und Vervielfältigungen auf CD-ROM oder ähnlichen Datenträgern.

Assekuranz

Kim Lea Bersch

Prof. Dr. rer. pol. Matthias Müller-Reichart

Wiesbaden Business School der Hochschule RheinMain
Bleichstraße 44
65183 Wiesbaden
www.hs-rm.de m.mueller-reichart@t-online.de

Daniel Haisch

Europ Assistance Versicherungs-AG
Adenauerweg 9
81737 München
www.europ-assistance.de info@europ-assistance.de

Dr. Michael Martin

NÜRNBERGER Versicherung
Ostendstraße 100
90334 Nürnberg
www.nuernberger.de info@nuernberger.de

Ole Sieverding

Hiscox SA
Niederlassung für Deutschland
Arnulfstraße 31
80636 München
www.hiscox.de hiscox.info@hiscox.de

Kai Waldmann

Sven Waldschmidt
ALTE LEIPZIGER Versicherung AG
Alte Leipziger-Platz 1
61440 Oberursel
www.alte-leipziger.de info@alte-leipziger.de

Sonderthema Altersvorsorge

Markus Gedigk

Lebensversicherung von 1871 a. G. München (LV 1871)
Maximiliansplatz 5
80333 München
www.lv1871.de info@lv1871.de

Andreas Lindner

Allianz Lebensversicherungs-AG
Reinsburgstraße 19
70178 Stuttgart
www.allianz.de info@allianz.de

Frank Nobis

Institut für Vorsorge und Finanzplanung GmbH (IVFP)
Auf der Haide 1
92665 Altenstadt a. d. Waldnaab
www.ivfp.de info@ivfp.de

Oliver Suhre

Monuta Versicherungen
Niederkasseler Lohweg 191
40547 Düsseldorf
www.monuta.de info@monuta.de

Johannes Vogel MdB

Deutscher Bundestag
Platz der Republik 1
11011 Berlin
www.johannes-vogel.de johannes.vogel@bundestag.de

Investment

Jörg Busboom

Tjark Goldenstein
ÖKORENTA AG
Kornkamp 52
26605 Aurich
www.oekorenta.de info@oekorenta.de

Eckhard Sauren

Sauren Fonds-Service AG
Im Media Park 8
50670 Köln
www.sauren.de info@sauren.de

Scott Woods

Threadneedle Asset Management Limited
Cannon Place
78 Cannon Street
London EC4N 6AG
Großbritannien
www.columbiathreadneedle.de deutschland@columbiathreadneedle.com

Immobilien

Gabriele Volz

WealthCap Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH
Am Tucherpark 16
80538 München
www.wealthcap.com info@wealthcap.co.

Finanzen

Matthias Rother

HYPOFACT AG
Am Borsigturm 27
13507 Berlin
www.hypofact.de info@hypofact.de

Management & Vertrieb

Remo Fyda

Expert Systems AG
Quedlinburger Straße 1
10589 Berlin
www.provenexpert.com info@provenexpert.com

Andreas W. Grimm

Resultate Institut
Landwehrstraße 61
80336 München
www.resultate-institut.de andreas.grimm@resultate-institut.de

Jan Hauke Krüger

Wohldorfer Straße 4
22081 Hamburg
www.jan-hauke-krueger.de mail@jan-hauke-krueger.de

Katja Porsch

Wittelsbacherstraße 18
10707 Berlin
www.katja-porsch.com office@katja-porsch.de

Steffen Ritter

Institut für Versicherungsvertrieb
Markt 5
06526 Sangershausen
www.ivv-beratung.de info@ivv-beratung.de

Hans-Ludger Sandkühler

Höntroper Straße 68
44869 Bochum
sandkuehler@icloud.com

Sonderthema Unabhängig bleiben

Andreas Brunner

Hermann Hübner
Versicherungs-Makler-Genossenschaft eG (VEMA)
Unterkonersreuth 31
95500 Heinersreuth
www.vema-eg.de info@vema-eg.de

Jürgen Evers

Sascha Alexander Stallbaum
Kanzlei Evers Rechtsanwälte für Vertriebsrecht
Schwachhauser Heerstraße 25
28211 Bremen
www.evers-vertriebsrecht.de kanzlei@evers-vertriebsrecht.de

Andreas Vollmer

Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e. V. (BVK)
Kekuléstraße 12
53115 Bonn
www.bvk.de bvk@bvk.de

Dr. Christian Waigel

Waigel Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB
Nymphenburger Straße 4
80335 München
www.waigel.de info@waigel.de

Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler

Zeidler Consulting GmbH
Auguste-Viktoria-Straße 18
14193 Berlin
www.zeidler-consulting.com info@zeidler-consulting.com

Steuern & Recht

Michaela Ferling

FERLING RECHTSANWÄLTE
Landsberger Straße 302
80687 München
www.ferling-rechtsanwaelte.de office@vuv-recht.de

Jan Volker Glauber

GLAUBER & PARTNER
Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB
Rathausstraße 13
20095 Hamburg
www.glauber.de rechtsanwaelte@glauber.de

Daniel Ziska

GPC Tax AG Steuerberatungsgesellschaft
Dudenstraße 10
10965 Berlin
www.gpc-tax.de info@gpc-tax.de

ERFOLGE ABSICHERN

Der Mazda CX-5 bringt Sie voran und Ihr Geschäft weiter. Mit den intelligenten i-Activsense Sicherheitssystemen und der innovativen Skyactiv Motorentechnologie haben Sie für alle Fälle den idealen Begleiter.



MAZDA CARE PLUS
INKLUSIVE
WARTUNG & VERSCHLEISS

MAZDA CX-5

Mazda Business Leasing ab 209 €*

Kraftstoffverbrauch im Testzyklus: innerorts 7,7 l/100 km, außerorts 5,6 l/100 km, kombiniert 6,4 l/100 km.
CO₂-Emission: 146 g/km. CO₂-Effizienzklasse: C.

* Monatliche Rate (netto) – ein Leasingangebot für gewerbliche Kunden der Mazda Finance – eines Service-Center der Santander Consumer Leasing GmbH (Leasinggeber), Santander-Platz 1, 41061 Mönchengladbach – bei 0,00€ Sonderzahlung mit 36 Monaten Laufzeit und 60.000 km Gesamtfahrleistung für einen Mazda CX-5 Prime-Line SKYACTIV-G 145 PWD (2,2-l-Benziner) und Abschluss einer GAP-Vereinbarung gemäß den Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Regelungen für Kilometerleasingverträge zum Preis von 5,00€. Gültig für Neuwagenbestellungen von Mazda Gewerbetunden. Beinhaltet Kundenrabatt teilnehmender Mazda Vertragshändler. Alle Preise zzgl. Überführung- und Zulassungskosten. Beispielfoto eines Mazda CX-5. Die Ausstattungsmerkmale der abgebildeten Fahrzeuges sind nicht Bestandteil des Angebotes.

DRIVE TOGETHER





WWK Riester-Rente

IMMER DIE RICHTIGE. BIS INS HOHE ALTER.

- fondsgebundene Riester-Rente der nächsten Generation
- kurze Mindestlaufzeit und maximale Anlagechancen am Kapitalmarkt
- attraktive Verdienstmöglichkeiten für Ihren Erfolg

Profitieren auch Sie von den ausgezeichneten Leistungen der starken Gemeinschaft.

WWK VERSICHERUNGEN Vertriebsberatung: +49 89 5114-2000 oder info@wwk.de



WWK

Eine starke Gemeinschaft