

AssCompact

06 | 2018 3,80 €

Das Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement

Sonderthemen

- » Unfallversicherung
- » Rund ums Vermittlerbüro

WhoFinance

Die Bedeutung von
Kundenbewertungen

AssCompact Studien

TRENDS II/2018
Motivation lässt nach



AXA treibt Transformation weiter voran

Dr. Thilo Schumacher, Vorstand Vertrieb und
Krankenversicherung im AXA Konzern



THEMA FAIRNESS? LAAAAANGWEILIG.

Weil es für uns selbstverständlich ist: z. B. dank unserer ausgezeichneten BU-Leistungsregulierung¹ und einer Top-Leistungsquote².

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



¹Quelle: ASSEKURATA Rating 08/2017

²Quelle: M&M Office 3.43.001, Stand Mai 2017, Abb. DV17033

Daten, Daten und nochmals Daten

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

in China soll künftig jeder Mensch einen Social Score bekommen. Das Land plant ein totalitäres Bürgerbewertungssystem. Es ist die Rede von der digitalen Diktatur. Die ersten Tests laufen schon. Zig Millionen von Gesichtserkennungskameras wurden bereits installiert, zudem sollen so viele Daten wie möglich über die Menschen gesammelt werden. Die angehäuften Informationen werden dann mit den Staatsnormen abgeglichen: Die Erfüllung der Normen wird belohnt – etwa durch günstige Kredite. Jede negative Abweichung wird durch die Abwertung des Social Scores bestraft. Das Verhalten der Menschen soll so im Sinne des staatlichen Willens gelenkt werden. Anders ausgedrückt: Wer die Daten hat, hat die Kontrolle.

Die EU hat jetzt die Datenschutz-Grundverordnung. Die Verarbeitung personenbezogener Daten ist damit verboten, wenn sie nicht ausdrücklich erlaubt ist. Die DSGVO ist die Reaktion nicht auf staatliche Willkür, sondern auf die Datensammelwut der Internetriesen. In der Praxis trifft sie allerdings alle: die Großen und die Kleinen. Als die DSGVO im Laufe des vergangenen Jahres erstmals Thema in AssCompact war, war dies wohl den meisten noch nicht so bewusst. Das sollte sich bis zum Stichtag 25.05.2018 deutlich geändert haben: Jedes Vermittlerbüro hatte sich nun mit dem rechtskonformen Umgang mit Daten auseinanderzusetzen. Unterstützung fanden sie bei Pools, Dienstleistern, Kanzleien und Verbänden, die Tools, Checklisten und Lösungen erarbeiteten. (Mehr dazu finden Sie unter www.asscompact.de.) Klar ist aber auch: Für die Unternehmen aller Art ist all dies nur der erste Schritt. Datenschutz wird in Zukunft für alle ein Dauerthema sein.

In der Tat ist Datenschutz ein Grundrecht. Künftig soll der Verbraucher allein bestimmen, was mit seinen Daten passiert. Wie freizügig er dabei bleibt, wird die Zukunft zeigen. Wird er Daten weiterhin immer dann freigeben, wenn es zu seinem eigenen Komfort, zur kostenlosen Nutzung von Diensten wie Finanz-Apps oder zu Preisvorteilen etwa in der Kfz- oder Krankenversicherung beiträgt? Und wird er sich dort kritisch zeigen, wo es ohne Daten nicht geht? Wo ohne personenbezogene Daten keine Entscheidung getroffen werden kann?

Die DSGVO hat also viele Facetten. Grund genug, das Thema auch auf unserem Forum betriebliche Vorsorge am 26.06.2018 in Neuss aufzugreifen. Zudem starten wir in dieser Ausgabe mit einer kleinen Serie zum „Datenschutz in der Praxis“. Vielleicht trägt sie dazu bei, beim Datenschutz nicht nur an den lästigen bürokratischen Aufwand, den die neue Verordnung zweifellos mit sich bringt, zu denken, sondern auch an die Idee und die Absicht dahinter.



Ihre

Brigitte Horn
Chefredakteurin
horn@asscompact.de





18

**AssCompact TRENDS II/2018:
Laue Motivation, heikle Fehlanreize**



28

AXA treibt Transformation weiter voran

Personen

8 News

Studien

- 16 **Aktuelle Marktuntersuchungen**
- 18 AssCompact TRENDS II/2018: Laue Motivation, heikle Fehlanreize

Assekuranz

- 20 News
- » 28 Titelinterview > AXA treibt Transformation weiter voran > Interview mit Dr. Thilo Schumacher, AXA
- 30 Wohngebäudeversicherungen müssen bezahlbar bleiben > von Uwe Dettki, Grundeigentümer-Versicherung
- 32 Betriebliche Einkommenssicherung: Unterschätzt, aber wichtig > von Klaus-Peter Dorn, Württembergische
- 34 Die Gesundheit der Mitarbeiter ist ein Wettbewerbsvorteil für Unternehmen > von Andreas Schütte, Swiss Life Partners
- 36 Bedeutung von Assistance-Leistungen – Auch zur Erfüllung der POG-Regeln > von Prof. Dr. Matthias Müller-Reichart und Kim Lea Bersch, Wiesbaden Business School, und Frank Donner, Europ Assistance
- 40 Neuer Schutz für Reisebüros mit hohem Cross-Selling-Potenzial > von Achim Scheib, R+V
- 42 Bewegung in der Kfz-Sparte: Schadenabwicklung in fünf Minuten > von Arndt Hüsches, Hüsches Gruppe

Sonderthema Unfallversicherung

- 44 Erlebbare Hilfe im Fall der Fälle > von Tina Kirchner, AssCompact
- 46 Mit einem Schlag ist plötzlich alles anders > von Enno Peters, Deutsche Makler Akademie
- 48 Die Unfallversicherung in neuem Licht > von Oliver Janson, HanseMerkur
- 50 Achtung, Unfallrisiko: Wenn Freunde beim Hausbau helfen > von Nadine Polan, Nadine Polan Versicherungen & Finanzen
- 52 Die Invaliditätsfeststellung muss neutral und objektiv erfolgen > von Prof. Dr. med. Klaus-Dieter Thomann, Institut für Versicherungsmedizin

Investment

- 54 News
- 58 Kommentar > Depot schlägt Despot > von Michael Herrmann, AssCompact
- 62 Bot trifft Berater: Digitalisierung als Chance für die Vermögensverwaltung > von Torsten Reidel, Grüner Fisher Investments
- 64 „Blockchain hat das Potenzial dazu, uns Vermittler überflüssig zu machen“ > Interview mit Stefan Bachmann, JDC Group
- 66 Auch mal in die Ferne schweifen > von Stephanie von Keudell, freie Journalistin
- 68 „Der Spielraum für schwarze Schafe ist kleiner geworden“ > Interview mit Gordon Grundler, Primus Valor

Finanzen

- 70 News
- 74 Kredite mit Online-Abschluss vermitteln – Schnell und papierlos zu mehr Geschäft > Interview mit Dr. Andreas Graf und Daniel Hering, PROCHECK24

DKM-News

- 76 DKM 2018: 5 Ziele – 1 Mission

108



Rechtssicherer Arbeitsvertrag: Wichtige Klauseln für Makler und Mitarbeiter

Management & Vertrieb

- 82 News
- 90 Kolumne > Einsatz Dritter im Maklerbüro (Teil II)
> von Rechtsanwalt Hans-Ludger Sandkühler
- 92 Maklerbetreuung quergedacht! > von Robert Zimmerer, VitalSecur
- 94 Erfolgreich kommunizieren – Die Blackbox „Mensch“ entschlüsseln
> von Götz Schünemann, die Kommunikationsmanufaktur
- 96 Die Bedeutung von Kundenbewertungen für Finanzdienstleister
> von Mustafa Behan, WhoFinance
- 98 PR schön und gut – Aber wie bekomme ich Kontakt zur Presse?
> von Steffen Ritter
- 100 Den inneren Schweinehund zähmen – Vom ärgsten Feind zum besten Freund
> von Dr. Marco Freiherr von Münchhausen, Keynote Speaker
- 102 Forum betriebliche Versorgung: Mit Schwung ins bAV- und bKV-Geschäft
- 104 Mission completed – Ziel erreicht – Unternehmen verkauft!
> von Andreas Grimm, bestandsmarktplatz.de

Sonderthema Rund ums Vermittlerbüro

- 106 Büro – Ein dehnbare Begriff? > von Toni Verena Seibert, AssCompact
- 108 Rechtssicherer Arbeitsvertrag: Wichtige Klauseln für Makler und Mitarbeiter
> von Maike Ludewig, Jöhnke & Reichow Rechtsanwälte
- 110 „Im Büro der Zukunft wird es nicht mehr den einen Arbeitsplatz geben“
> Interview mit Stephan Derr, Steelcase
- 112 Prüfung digital: Der Makler wird gläsern
> von Volker Schmidt, SEB Steuerberatungsgesellschaft
- 114 „Das Ausbildungskonzept muss kommuniziert und authentisch gelebt werden“
> Interview mit Prof. Dr. Jürgen Hilp, Duale Hochschule Heidenheim
- 116 Steuerfreie Gehaltsextras durch neue GWG-Grenze: Laptop und Smartphone
> von Andreas Mehl, ECOVIS

Steuern & Recht

- 118 News
- 122 Die Begleitleistungen im privaten Zahnzusatzschutz
> von Henning Doth, Kanzlei Winterstein
- 124 Die „alte“ bAV und die Haftungsfalle bei den Versicherungsbedingungen
> Interview mit Dr. Uwe Langohr-Plato und Michael Ries, Ries Corporate Solutions

6 Veranstaltungen

129 Stellenmarkt

14 Bücher

130 Impressum

Bitte beachten Sie die in dieser Ausgabe enthaltenen Beilagen der INTER Versicherungsgruppe und der ÖKOWORLD AG sowie den Flyer zum Jungmakler Award 2018.

helvetia.de

**Vermögen.
Vertrauen.
Kompetenz.**

Exklusive Gebäude, Hausrat, Kunst, Luxus-Fahrzeuge, Oldtimer, Yachten und Vermögen. Wohlhabende Kunden verlangen **außergewöhnliche Versicherungslösungen**. Mit Helvetia haben Sie einen Partner, der höchste Erwartungen erfüllt.

- Individuelle Lösungen und Services
- Persönliche Beratung und Betreuung
- Kompetente Ansprechpartner
- Garantierte Diskretion
- Vertrauen auf Schweizer Versicherer

einfach. klar. helvetia
Ihre Schweizer Versicherung

Informieren Sie sich jetzt!
T 069 58 00 55 270
vertrieb@helvetia.de



APKV: Maklerforen rund um die private Krankenversicherung

(ac) Im Frühjahr 2018 hat die Allianz Private Krankenversicherung (APKV) in fünf deutschen Fußballstadien Vermittler zu Maklerforen unter dem Motto „Bleiben Sie am PKV-Ball“ eingeladen. Über 500 Geschäftspartner informierten sich über aktuelle Marktentwicklungen und die Strategie der APKV. Mit dabei waren die Vorstandsvorsitzende der APKV, Birgit König, und Thomas Wiesemann, im Vorstand verantwortlich für den Maklervertrieb.

Preisentwicklung in PKV und GKV im Blick

Spannend waren für die Teilnehmer die Ergebnisse der unabhängigen Ratingagentur Assekurata. Diese hat die Beitragsentwicklung aufseiten der PKV und GKV untersucht. In ihrer Studie konnte Assekurata zeigen, dass in vielen Fällen die private Krankenversicherung die bessere Alternative für

den Kunden ist. Für die Wahl des privaten Krankenversicherers gilt: Die Finanzkraft ist entscheidend für die nachhaltige Qualität.

Auch die digitalen Tools und Services der Allianz stießen bei den Maklern auf großes Interesse. Sie unterstützen Vermittler bei der digitalen Kundenansprache und vereinfachen interne Prozesse und Arbeitsabläufe. Einen Überblick gibt die Seite www.allianz-maklertools.de. Und schließlich kamen auch Produktthemen nicht zu kurz: Wachstumschancen sahen die Teilnehmer in der bKV, zumal die Allianz ihr Angebot in diesem Bereich zum Juni dieses Jahres stark ausgebaut hat. Insbesondere der neue bKV-Zahntarif ohne Zahnstaffel und inklusive Übernahme laufender Behandlungen fand bei den Maklern hohe Beachtung.

VHV LIVE: Roadshow rund um IDD, EU-DSGVO, Cyber und Co.

(ac) Die VHV ist mit ihrem Weiterbildungsprogramm durch elf Städte quer durch das gesamte Bundesgebiet gezogen und hat in diesem Jahr mit über 1.000 Teilnehmern so viele Vermittler und Makler wie noch nie mit der Weiterbildungsveranstaltung VHV LIVE angesprochen.

Themenvielfalt bot Stoff für Diskussionen

Als Spezialist für Vertriebs- und Versicherungsrecht erläuterte Rechtsanwalt Stephan Michaelis in seinem Vortrag die aktuellen rechtlichen Themen und schaffte Klarheit rund um die neue EU-Datenschutzgrundverordnung (EU-DSGVO) sowie die Vermittlerrichtlinie IDD.

Die VHV stellte darüber hinaus ihre aktuellen Produkte vor, darunter die Kautions-, Cyber- und Sachversicherung. Dass Cyberrisiken eine große Gefahr für Unternehmen sind, bewies der Experte für Informationssicherheit Mark Semmler eindrücklich: Während seines Vortrags zeigte er, wie einfach es ist, sich Zugriff auf ein Unternehmensnetzwerk zu verschaffen. Im Zuge dessen wurde den anwesenden Vermittlern und Maklern das



Mark Semmler, Experte für Informationssicherheit, führte den Roadshow-Besuchern die Gefahr von Cyberrisiken eindrücklich vor Augen.

neue Produkt VHV CYBERPROTECT vorgestellt, das unter anderem genau für solche Hackerangriffe Versicherungsschutz bietet.

Persönlicher Austausch

Die Vermittler und Makler nutzten den Vorteil der Präsenzveranstaltungen und gingen in den direkten Austausch mit anderen Teilnehmern und den Vortragenden. Die Vorträge gibt es unter www.vhv-partner.de/magazin/2018/04/roadshows.

Gewerbe- und Industriekunden wollen schnell ans Ziel. Wir verkürzen einfach die Wege.

Wie Makler in enger Zusammenarbeit mit dem Underwriter bei großen Kunden maßgeschneiderte Angebote abgeben, erfahren Sie auf makler.ergo.de



ERGO

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

ERGO | Vorsorge
Versichern heißt verstehen.



DKV



ERV

makler.ergo.de

Maklerverbund CHARTA löst Vorstandsvorsitzenden ab



Dietmar Diegel

(ac) Der Aufsichtsrat des Maklerverbunds CHARTA Börse für Versicherungen AG hat den bisherigen Vorstandsvorsitzenden Lars Widany Ende April seiner

Aufgaben entzogen. Neuer Vorstandsvorsitzender ist seither Dietmar Diegel. Im CHARTA-Vorstand verantwortet er nun die Ressorts Personenversicherung, Komposit und Marketing/Vertrieb. Sein Vorstandskollege Michael Franke ist, wie schon in der Vergangenheit, für die Ressorts IT, Maklerrecht und berufsständische Fragen verantwortlich.

Nach Stationen in der Verlagsbranche und der Telekommunikation blickt Diplom-Kaufmann Diegel auf über 17 Jahre Tätigkeit in der Versicherungswirtschaft zurück. Langjährige Führungserfahrung hat Diegel als Marketing- und Vertriebsdirektor bei der Aegon Lebensversicherungs-AG sowie bei den Monuta Versicherungen gesammelt. Zuletzt hat er in beratender Tätigkeit den Aufbau von Marketing und Vertrieb beim Markteintritt der DELA Lebensversicherung mitgestaltet.

vers.diagnose erweitert das Team



Manuela Zwanzig

(ac) vers.diagnose, die Risikoprüfungsplattform für biometrische Risiken, hat ihr Team erweitert: Neuer Head of Business-Development AKS ist seit Mai 2018 die BU-Expertin

Manuela Zwanzig. Sie verantwortete zuvor als Bereichsleiterin das Service-Center Privatkunden Versicherung von Swiss Life Deutschland. Ihre berufliche Laufbahn startete sie bei der Winterthur International AG.

Vorstandswechsel in den Unternehmen SIGNAL IDUNA und VHV



Dr. Christian Bielefeld

(ac) Ende 2018 scheidet Prof. Dr. Markus Warg auf eigenen Wunsch aus dem Vorstand der SIGNAL IDUNA Gruppe aus. Bislang verantwortet er dort als Ressortleiter die Fachgebiete IT, Betriebsorganisation, Antrag/Vertrag, Qualitätsmanagement und das Kunden-Service-Center. Zum 01.01.2019 tritt Dr. Christian Bielefeld, aktuell Vorstandsmitglied der VHV Holding AG, Wargs Nachfolge an.

Die Aufsichtsräte der VHV a.G. und der VHV Holding AG haben daher Bernd Scharrer mit Wirkung zum 01.05.2018 zum Vorstand für das Ressort Operations/IT berufen. Neben seinen Vorstandsaufgaben übernimmt Scharrer zudem die Sprecherfunktion innerhalb der Geschäftsführung der VHV solutions GmbH. In beiden Funktionen folgt Bernd Scharrer auf Dr. Christian Bielefeld, der Scharrer in seine bisherigen Funktionen einarbeiten wird und dem Holding Vorstand weiterhin als Chief Transformation Officer angehört. Ab Januar 2019 soll Bernd Scharrer dann auch die Aufgabe des Chief Transformation Officers von Dr. Christian Bielefeld übernehmen.



Bernd Scharrer

QBE beruft neuen Country Manager für Deutschland



Andreas Krause

(ac) Die QBE Insurance Group hat Andreas Krause zum neuen Country Manager von QBE Deutschland ernannt. Er soll das Deutschlandgeschäft von QBE in den kommenden Jahren neu gestalten und auf nachhaltiges und profitables Wachstum ausrichten. Andreas Krause tritt die Nachfolge von Markus Posberg an und berichtet an Chris Wallace, Executive Director of

Continental Europe bei QBE Europe. Zuvor war Andreas Krause erfolgreich in einer Doppelrolle als Deputy General Manager & Head of Distribution von AIG tätig und arbeitete in führenden Funktionen für AON und Winterthur.

Dr. Hengster, Loesch & Kollegen baut Vertriebsteam aus

(ac) Der auf unabhängige Vertriebsberatung institutioneller Investoren in Deutschland und Österreich spezialisierte Finanzdienstleister Dr. Hengster, Loesch & Kollegen (HLK) hat sein Vertriebsteam verstärkt: Seit Anfang Mai 2018 ist Atilla Kilinc als Direktor für die langfristige und persönliche Betreuung institutioneller Investoren bei HLK mitverantwortlich.

Atilla Kilinc verfügt über langjährige Erfahrung in den Bereichen Corporate Finance, Investments sowie der Betreuung von institutionellen Investoren in der DACH-Region. Seit 2004 war er bei einem führenden Alternative Asset Manager in den Anlageklassen Private Equity, Private Debt sowie Infrastruktur tätig.

PlanetHome treibt Digitalisierung voran



Michael Sonne

(ac) Seit 01.05.2018 ist Michael Sonne Chief Information Officer (CIO) der PlanetHome Group GmbH. Er soll in dieser Funktion die gesamte IT sowie die Anwendungsentwicklung verantworten und wird zudem Teil des Teams der erweiterten Geschäftsleitung. Sonne berichtet direkt an Richard Bachem, Chief Marketing & Digital Officer der PlanetHome Group GmbH. Mit der Ernennung möchte der Immobiliendienstleister die Digitalisierung im Unternehmen weiter forcieren.

Der gelernte Versicherungskaufmann Michael Sonne war bereits bei der Allianz Versicherungs-AG sowie als selbstständiger IT-Unternehmer tätig. Seit 2001 war er CIO der Interhyp AG, wo er die Online-Baufinanzierungsplattform sowie sämtliche IT-Einheiten verantwortete.

Anzeige


ALTE LEIPZIGER
ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.

BERUUF



Meisterhafter BU-Schutz

In allen Disziplinen eine erstklassige Absicherung für Ihre Kunden.

www.vermittler-sind-uns-wichtig.de/bu-auszeichnungen

Fidelity: Neuer Leiter für kontinentaleuropäisches Geschäft

(ac) Christian Staub ist bei Fidelity International zum neuen Leiter des kontinentaleuropäischen Geschäfts ernannt worden und tritt diese Aufgabe mit Dienstsitz in Luxemburg Anfang August 2018 an. Staub berichtet in seiner neuen Position an Simon Haslam, Interimspräsident von Fidelity International, und wird Mitglied des obersten Führungsteams, des „Global Operating Committee“ (GOC). Er folgt auf Jon Skillman, der im Unternehmen die neue Rolle des „Leiter Global Workplace Investing“ übernimmt.

Christian Staub kommt von BlackRock, wo er verschiedene Managementpositionen im europäischen Vertrieb innehatte, unter anderem als Leiter Institutionelle Kunden für Kontinentaleuropa sowie Leiter des Schweizgeschäfts. Davor übte er verschiedene Führungspositionen bei Allianz Asset Management und PIMCO aus.

Vermögensverwalter Moventum beruft neuen Head of Sales



Swen Köster

(ac) Der Vermögensverwalter Moventum hat einen neuen Head of Sales: Swen Köster, der bisherige Senior Vice President Sales, ist nun für den Sales-Bereich der Mo-

ventum S.C.A. verantwortlich. Köster ist seit 2001 bei Moventum und seit 2013 für das Deutschlandgeschäft des Luxemburger Unternehmens zuständig.

NÜRNBERGER wählt neuen Aufsichtsrat



Dr. Wolf-Rüdiger Knocke

(ac) Bei der NÜRNBERGER Versicherung wurde Ende April turnusgemäß der neue Aufsichtsrat gewählt. Neu dabei sind Dr. Wolf-Rüdiger Knocke, der bis 31.12.2017 stellvertretender Vorstandsvorsitzender der NÜRNBERGER war und nun zum Aufsichtsratsvorsitzenden ernannt wurde, Dr. Ludger Arnoldussen, der die Interessen des Großaktionärs Munich Re vertritt,

Franz Kränzler für den Großaktionär Versicherungskammer Bayern sowie der Anwalt Dr. Holger Haas für den Großaktionär Daido. Prof. Dr. Nadine Gatzert von der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg vervollständigt den Aufsichtsrat.

Der bisherige Vorsitzende Dr. Detlef Schneidawind und der ehemalige Bayerische Ministerpräsident Dr. Edmund Stoiber kandidierten altersbedingt nicht mehr. Rechtsanwältin Dagmar Wöhl (Parlamentarische Staatssekretärin a. D.) wurde im Gremium bestätigt.

Sopra Steria forciert den Bereich Insurance



Christian Diemaier

(ac) Christian Diemaier hat seit 01.04.2018 die Leitung des Geschäftsbereichs Insurance bei der Management- und Technologieberatung Sopra Steria Consulting inne. In dieser Rolle soll er das Leistungsangebot für die Digitalisierung der Versicherungsbranche weiter ausbauen. Zudem soll Diemaier die Verknüpfung der strategischen Managementberatung mit dem IT-Lösungsgeschäft der Tochtergesellschaft ISS Software weiter vorantreiben. Er ist darüber hinaus Mitglied der Geschäftsleitung von Sopra Steria Consulting.

Der Diplom-Psychologe Christian Diemaier war vor dem Wechsel zu Sopra Steria Consulting als Director Insurance für den IT-Dienstleister DXC Technology tätig, der aus der Fusion der IT-Servicesparte von Hewlett Packard Enterprise und CSC hervorgegangen ist. Zwischen 2005 und 2013 war er bei CSC und HP als Global Account Manager für die Allianz Group verantwortlich.

Verband der Privaten Bausparkassen: Generationswechsel



Bernd Hertweck

(ac) Der Verband der Privaten Bausparkassen hat einen Generationswechsel vollzogen: Zum Vorstandsvorsitzenden des Verbands wählte die Mitgliederversammlung Bernd

Hertweck, Vorstandsvorsitzender der Wüstenrot Bausparkasse AG und Mitglied im Management Board der Wüstenrot & Württembergische Gruppe. Dem Verbandsvorstand gehört Bernd Hertweck seit 2013 an.

Ebenfalls neuer Hauptgeschäftsführer

Er löst im Amt des Vorstandsvorsitzenden Andreas J. Zehnder ab, der die Aufgaben als Vorstandsvorsitzender und Hauptgeschäftsführer des Verbands seit 2006 in Personalunion wahrgenommen hatte und jetzt bei der Wahl altershalber nicht mehr kandidierte. Beide Funktionen wurden wieder getrennt. Zum neuen Hauptgeschäftsführer wurde mit Wirkung zum 01.06.2018 Christian König bestellt. Er leitete von 2003 bis 2008 das Brüsseler Büro der deutschen Bausparkassen. 2008 wurde er Syndikus des Verbands. Im November 2017 hatte die Mitgliederversammlung ihn bereits zusätzlich zum Geschäftsführer bestellt. Im selben Monat übernahm er auch die Aufgabe des Geschäftsführenden Direktors der Europäischen Bausparkassenvereinigung.

Weitere Mitglieder wiedergewählt

Als weitere Mitglieder des ehrenamtlich tätigen Verbandsvorstands wurden wiedergewählt: Henning Göbel, Sprecher des Vorstands der BHW Bausparkasse AG, Reinhard Klein, Vorstandsvorsitzender der Bausparkasse Schwäbisch Hall AG, und Frank Leinemann, Vorstandsmitglied der SIGNAL IDUNA Bauspar AG.



Christian König

GANZ NACH IHREM GUSTO: DIE RISIKO-LEBEN DER EUROPA!

Wir servieren Ihnen fünf Vorteile:

- 1 Etablierter Versicherer
- 2 Passgenaue Tarife
- 3 Zuverlässiger Service
- 4 Schneller 24-Stunden-Service
- 5 Lukrative Provision



WWW.EUROPA-VERTRIEBSPARTNER.DE
ODER 0221 57 37-300

EUROPA
VERSICHERUNG PUR.

Kanzlei Heuking Kühn Lüer Wojtek gewinnt Versicherungsexperten



Dr. Jürgen Wolters

(ac) Die Kanzlei Heuking Kühn Lüer Wojtek hat zum 01.05.2018 Dr. Jürgen Wolters für ihr Kölner Büro gewinnen können. Der langjährige frühere Partner von Bach Langheid Dallmayr (BLD) war seit Januar 2016 Mitglied des Vorstandes und seit 2017 Vorstandsvorsitzender des Schaden- und Unfallversicherers Die Haftpflichtkasse VVaG.

Dr. Jürgen Wolters war bis zu seinem Wechsel in die Versicherungswirtschaft annähernd 20 Jahre bei Bach Langheid Dallmayr (BLD), seit 2003 dort Partner und hat seine fachlichen Schwerpunkte in den Bereichen Versicherungsvertragsrecht, Allgemeine Haftpflicht, Arzthaftung, Vermögensschadenhaftpflicht sowie D&O/Special Lines. Er ist zudem Vorstandsvorsitzender der Deutschen Gesellschaft für Vermögensschadenhaftpflicht – DGVH e.V., die sich die fachliche Stärkung der Sparte auf die Fahnen geschrieben hat.

Gothaer Allgemeine bündelt ihre Kompetenzen im Schadenbereich

(ac) Die Gothaer Allgemeine AG stellt sich im Bereich Schaden neu auf: Ab 01.08.2018 werden bundesweit alle Schadenabteilungen und -funktionen unter eine Leitung gebracht. Die Gesamtleitung der Gothaer Schadenorganisation übernimmt dann Frank Buchholz als Chief Claims Officer. Er blickt auf über 30 Jahre Erfahrung im Finanzdienstleistungsbereich zurück und hat seit 2004 als Geschäftsführer die Gothaer Schaden Service-Center GmbH in Berlin geleitet.

Gründung der Gothaer Allgemeine Akademie (GAA)

Zudem befindet sich die Gothaer Allgemeine Akademie (GAA) in Gründung, in der künftig die fachliche Qualifizierung in der Kompositversicherung gebündelt und neu ausgerichtet werden soll. Dr. Harald Neugebauer, bislang Leiter des Kompetenzcenters Schaden in Köln, soll zum 01.08.2018 die Leitung der GAA übernehmen. Die Gründung steht noch unter dem Vorbehalt der Gremienbeteiligung.

V-BANK verstärkt das Vertriebsteam



Andrea Scheck

(ac) Die V-BANK AG hat im April 2018 mit der Key Account Managerin Andrea Scheck ihr Vertriebsteam verstärkt. Scheck war zuletzt über zehn Jahre im

Deutsche Wealth Management/Private Port der externen Vermögensverwalter, Family Offices und Corporate Clients bei der Deutschen Bank tätig. Ihre Arbeitsschwerpunkte lagen neben der allgemeinen Kundenbetreuung im Wertpapierhandel/Execution sowie im letzten Jahr in der Projektverantwortung für die „Digitale Kontoeröffnung“.

Neuer Country Manager beim Vermögensverwalter Carmignac



Nils Hemmer

(ac) Der Vermögensverwalter Carmignac hat Nils Hemmer zum Country Head für Deutschland und Österreich ernannt. Mit Sitz in Frankfurt soll er ab Juli 2018 die Leitung

des deutschen und österreichischen Geschäfts übernehmen.

Nils Hemmer verfügt über langjährige Erfahrung im Bankensektor und im Vertrieb von Finanzprodukten. Er kommt von Amundi (vormals Pioneer), wo er als Leiter des Drittvertriebs tätig war. Davor war er Head of IFA & Insurance Sales bei Fidelity Worldwide Investments und hatte mehrere führende Positionen im Vertrieb der Münchener-Rück-Gruppe/ERGO inne.

Wechsel in der MEAG-Geschäftsführung



Philipp Waldstein

(ac) Zum Jahresanfang 2019 ist Philipp Waldstein zum Vorsitzenden der Geschäftsführung der MEAG, Vermögensmanager von Munich Re und ERGO, berufen worden. In

dieser Funktion folgt er auf Dr. Thomas Kabisch, der zum Jahresende 2018 in den Ruhestand gehen wird.

Philipp Waldstein ist derzeit als Geschäftsführer der MEAG für das Portfoliomanagement zuständig, das er seit 2013 verantwortet. Bevor Waldstein in die Geschäftsführung der MEAG berufen wurde, war er leitende Führungskraft in verschiedenen Funktionen der UniCredit in München, Mailand und Luxemburg.

Neuer Marketingchef bei der Versicherungsgruppe die Bayerische



Joachim Zech

(ac) Joachim Zech übernimmt zum 01.10.2018 die Aufgabe des Marketingleiters bei der Versicherungsgruppe die Bayerische. Er berichtet direkt an Vorstand Martin Gräfer und soll neben den klassischen Marketingfunktionen insbesondere die Online-Aktivitäten der Gruppe steuern – als Hauptgeschäftsführer der darauf ausgerichteten Tochter Bayerische Online-Versicherungsagentur und -Marketing GmbH. Sein Vorgänger Ingolf Putzbach wechselt in die Geschäftsführung der Tochtergesellschaft sum.cumo GmbH.

Nach einer Versicherungsausbildung und dem Studium der Betriebswirtschaftslehre ist Joachim Zech mehr als 20 Jahre in der Versicherungsbranche tätig. Er kommt von der Deutsche Makler Akademie (DMA), wo er seit 2016 das Amt des Geschäftsführers innehat.

Anzeige



Setzen Sie auf das Zukunftsmodell!

Die renditestarke Hybridrente *performance-safe*.

Performance: die neue Perspektive in der Altersvorsorge.

Ihre Kunden wollen Sicherheit. Sie wollen zufriedene Kunden. Die Stuttgarter zeigt Ihnen, wie Sie mit Performance beide Ziele erreichen.

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

Zukunft machen wir aus Tradition.



Die Stuttgarter
Der Vorsorgeversicherer

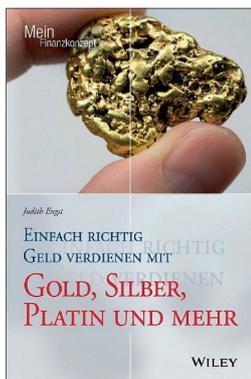


Autor: Ingbert Georg Rudolph
Verlag: Verlag Versicherungswirtschaft
Umfang: 246 Seiten
Preis: 39,00 Euro
ISBN: 978-3-89952-931-9

Die Rechtsschutzversicherung – im Fokus der ARB 2012

Grundlagen und Praxis

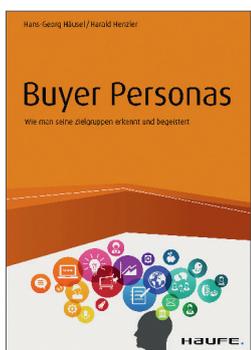
Die Neuerscheinung zur Rechtsschutzversicherung bietet einen Überblick über diese am Markt weitverbreitete Schadenversicherung. Grundlagen werden ebenso beleuchtet wie Details der Vertragspraxis im Fokus der allgemeinen Bedingungen für die Rechtsschutzversicherung (ARB) 2012. Im Grundlagenteil widmet sich Ingbert Georg Rudolph der Bedeutung dieser Versicherung und beantwortet die Frage, welchen Nutzen ein solcher Schutz für den Kunden hat. Hierbei thematisiert der Autor sowohl das zwingende Recht in der Rechtsschutzversicherung wie auch verhandelbare Regelungen. Zudem stellt Rudolph Finanzierungsalternativen vor und geht auf die soziale Funktion der Rechtsschutzversicherung unter Beachtung rechtlicher und wirtschaftlicher Aspekte ein. Der praxisorientierte zweite Teil erläutert Bedeutung, Entwicklung und Grundsätzliches der ARB und befasst sich mit der Frage, welche ARB für welchen Vertrag anzuwenden sind. Dabei zeigt der Autor auch auf, was nach den ARB 2012 nicht versichert ist.



Autor: Judith Engst
Verlag: Wiley-VCH
Umfang: 192 Seiten
Preis: 14,99 Euro
ISBN: 978-3-527-50920-1

Einfach richtig Geld verdienen mit Gold, Silber, Platin und mehr

Das Vertrauen in Gold ist ungebrochen: Es wird quasi überall als Weltwährung akzeptiert. Doch Gold ist nicht das einzige Edelmetall, in das Anleger investieren können. Mit Silber, Platin oder Palladium bieten sich weitere Edelmetalle als Alternative, die gerade im aktuellen Niedrigzinsumfeld eine werterhaltende Geldanlage darstellen. In ihrem neuen Buch „Einfach richtig Geld verdienen mit Gold, Silber, Platin und mehr“ erläutert Judith Engst die Grundlagen von Edelmetall-Investments und macht deutlich, warum sie in jedes Depot gehören, welche Edelmetalle sich für die Geldanlage eignen und wovon ihr Preis abhängt. Die Autorin zeigt auf, wie Kauf und Verkauf von Edelmetallen funktionieren und gibt Anlegern zwölf goldene Regeln für einen sicheren und günstigen Edelmetallkauf an die Hand. So rät sie bei Münzen, den neuesten Jahrgang zu vermeiden, und bei Silber, Platin oder Palladium Münzen oder Münzbarren, aber keine normalen Barren zu kaufen. Darüber hinaus erfahren Anleger, was im Hinblick auf die Lagerung oder die Steuer zu beachten ist.



Autoren: Hans-Georg Häusel, Harald Henzler
Verlag: Haufe
Umfang: 204 Seiten
Preis: 24,95 Euro
ISBN: 978-3-648-10392-0

Buyer Personas

Wie man seine Zielgruppen erkennt und begeistert

Für Unternehmen gilt es zunehmend, Leistungen und Firmenauftritt noch konsequenter auf ihre Zielgruppe auszurichten. Ein strategisches Werkzeug hierfür sind sogenannte „Personas“, also detaillierte und greifbare Idealbilder von Zielgruppen. Die Neuerscheinung „Buyer Personas“ widmet sich der Persona-Strategie, mit der man Zielgruppen ein emotionales Gesicht verleihen kann. Behandelt werden unter anderem folgende Fragen: Welche Personas braucht man wirklich? Welche Bausteine gehören dazu? Wo ist die Persona im Netz sichtbar? Wie lässt sich das passende Angebot positionieren? Die Autoren zeigen auf, wie man mit der Limbic® map die emotionale Struktur von Zielgruppen schnell erfassen kann. Anhand von Praxisbeispielen wie etwa einem Mobilfunkanbieter erläutern sie, wie sich Personas konkretisieren lassen und wie viele davon optimal sind. Ein weiteres Kapitel befasst sich mit der Schärfung der Personas, etwa durch digitale Touchpoints. Unter dem Motto „Ich bin, was ich suche“ geht es außerdem um Google auf der Spur der Personas.

DIE BESTE IT-VERSICHERUNG IST, KEINE FEHLER ZU MACHEN. DIREKT DANACH KOMMEN WIR.

Die Versicherung für die IT-Branche.

Hiscox weiß, dass ein kleiner Fehler für IT-Unternehmen großen Schaden bedeuten kann. Net IT by Hiscox schützt IT-Dienstleister vor finanziellen Ansprüchen aus gesetzlicher und vertraglicher Haftung sowie vor den Konsequenzen bei Verletzung fremder Rechte. Durch den modularen Aufbau können Sie Ihren Kunden eine maßgeschneiderte Versicherungslösung bieten, die weit über Standardversicherungen hinausgeht.

Mehr erfahren: makler.hiscox.de/it




HISCOX
WISSEN VERSICHERT.

Fidelity-Studie: Jeder fünfte Deutsche hält Renteninformation für unverständlich

(ac) Einmal im Jahr erhalten Berufstätige eine Renteninformation der Gesetzlichen Rentenversicherung. Doch nur zwei von drei Berufstätigen (65%) helfen die darin enthaltenen Angaben dabei, die Höhe ihrer späteren Rente einzuschätzen. Jeder Fünfte (21%) hält die Renteninformation für unverständlich. Das zeigt eine repräsentative Studie, die im Auftrag von Fidelity International von Kantar EMNID durchgeführt wurde. 94% der Befragten halten demnach eine verständliche Sprache in den Dokumenten für sehr wichtig oder

wichtig. Beispielrechnungen dagegen finden nur zwei Drittel (69%) sehr wichtig oder wichtig.

Zugang zu Online-System mit Abbildung aller Altersvorsorgeeinkünfte gefragt

Ein weiteres Ergebnis: Mehr als jeder zweite Berufstätige (55%) fände es sehr wichtig oder wichtig, einen Online-Zugang zu einem System zu haben, das die individuellen Altersvorsorgeeinkünfte aus allen drei Säulen (gesetzliche, private und betriebliche Rente) komplett abbildet.

RWB-Studie fragt ab, was die Menschen in Deutschland unter Reichtum verstehen

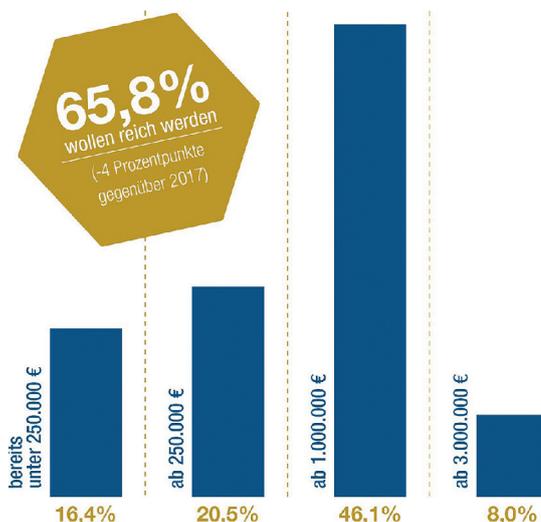
(ac) 70% der Deutschen glauben, dass reichen Menschen bessere Produkte für die Geldanlage zur Verfügung stehen. Das zeigt die 2. Reichtumsstudie der RWB Group, die vom Marktforschungsinstitut GfK durchgeführt wurde. Demnach bezeichnen 46% der Bevölkerung Personen als „reich“, die ein Vermögen von mindestens 1 Mio. Euro inklusive Immobilienbesitz vorweisen können. Für 8% beginnt Reichtum erst ab 3 Mio. Euro.

terschätzt (11,0%). „Die Möglichkeit, einen Teil des monatlichen Gehalts regelmäßig in erfolgreiche Unternehmen zu investieren, etwa am Aktienmarkt, wird leider von den meisten Deutschen verkannt. Ich vermute, dass das Selbstvertrauen beim Vermögensaufbau auch deshalb so niedrig ist, weil diese langfristige Chance unterschätzt wird“, sagt Horst Güdel, Vorstand und Gründer der RWB Group.

Streben nach Reichtum leicht gesunken

Zwei Drittel der Deutschen halten es der RWB-Studie zufolge für „sehr erstrebenswert“ oder „eher erstrebenswert“, reich zu sein (65,8%). Damit ist das Streben nach Reichtum gegenüber dem Vorjahr um etwas mehr als vier Prozentpunkte gesunken (2017: 70,0%).

Wen die Bevölkerung in Deutschland für „reich“ hält



Investitionen werden als Mittel zum Vermögensaufbau unterschätzt

Die besten Chancen, ein hohes Vermögen aufzubauen, sehen die meisten noch immer in hochqualifizierten Berufen (24,6%) und in der Gründung eines eigenen Unternehmens (21,5%). Das Paradoxe: Der Besitz bzw. die Gründung eines eigenen Unternehmens wird als probates Mittel für Vermögensaufbau angesehen. Die Möglichkeit, sich an bereits bestehenden Unternehmen zu beteiligen – etwa mit regelmäßigen Investitionen am Aktienmarkt –, wird von der deutschen Bevölkerung un-

Ab welcher Vermögenshöhe inklusive Immobilienbesitz würden Sie jemanden als „reich“ bezeichnen?

Quelle: Reichtumsstudie 2018, RWB Group



Sicherheit geben

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

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



Mehr Infos unter www.AXA-Makler.de



AssCompact TRENDS II/2018: Laue Motivation, heikle Fehlanreize

(ac) Nach einem Vierjahreshoch geht ungebundenen Vermittlern die Motivationspuste aus. Außerdem: Einige Vermittler sehen sich regelmäßig „Interessenkonflikten durch Fehlanreize“ ausgesetzt. Die Studie „AssCompact TRENDS II/2018“ beschäftigt sich dieses Mal mit diesen und weiteren Themen.

Im Zuge von IDD und MiFID II wurden die Themen Interessenkonflikte und Fehlanreize immer wieder diskutiert. Für Verbraucherschützer ist allein die Provisionsvergütung ein Interessenkonflikt. Auf regulatorischer Ebene kommen sich verschiedene Richtlinien mehr oder weniger selbst ins Gehege, Stichwort Versicherungsanlageprodukte. Einige Branchenteilnehmer sehen weder Interessenkonflikte noch Fehlanreize. Es gibt aber auch aus der Branche heraus Kritik: Vermittlerverbände sprechen sich gegen Fehlanreize etwa in Form von erfolgsabhängigen Zusatzvergütungen aus, um zu verhindern, dass in der Beratung nicht mehr im Sinne des Kunden gehandelt und eventuell ein weniger passendes Produkt vermittelt wird.

Die Studie AssCompact TRENDS II/2018 versucht, sich mit ihrem Sonderthema „Fehlanreize und Konflikte“ diesem delikaten Thema zu nähern, und hat bei den teilnehmenden ungebundenen Vermittlern nachgefragt, ob und inwiefern Versicherungsanbieter solche Fehlanreize bieten.

Fehlanreize und Interessenkonflikte – Handeln im bestmöglichen Kundeninteresse

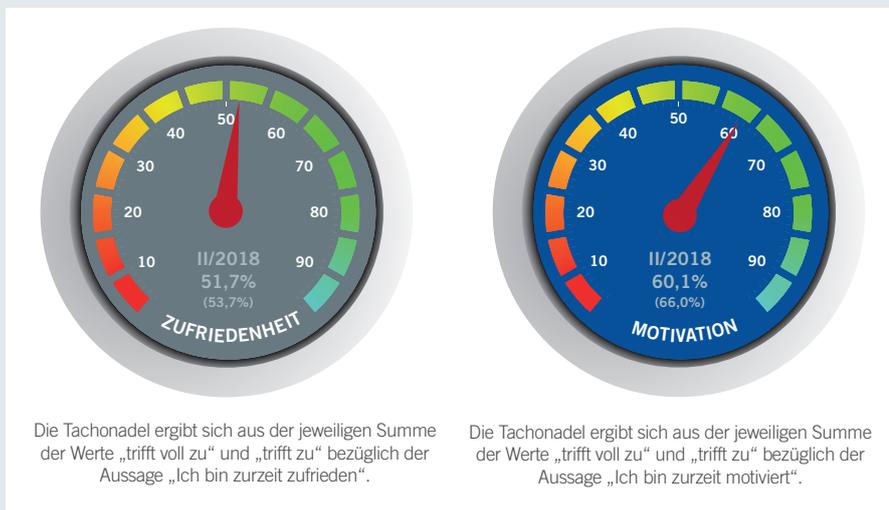
Zunächst hat die Befragung zu den AssCompact TRENDS II/2018 ergeben: Ja, es scheint solche Fehlanreize zu geben. 22% der befragten Vermittler stimmen dem uneingeschränkt zu, 41% zumindest teilweise. 37% geben dagegen an, dass es ihrer Meinung nach keine Fehlanreize gibt. Bei

der Frage nach konkreten Vorkommnissen geben etwa 31% der unabhängigen Vermittler an, dass ihnen Fälle bekannt sind, in denen Kollegen mit Anreizen vonseiten der Produktgeber konfrontiert worden sind, die im Widerspruch zu den gesetzlich fixierten und auch freiwillig eingegangenen Handlungsmaximen stehen. Persönlich sah sich laut Studie bislang immerhin jeder Vierte gelegentlich einem solchen Anreiz ausgesetzt.

Einen Lösungsansatz, um Fehlanreize zumindest zu reduzieren, sehen 53% der befragten Vermittler in Courtage-modellen mit erhöhter Bestandscourtage. Dem stimmen 34% zumindest teilweise zu und nur 13% der befragten Vermittler sind anderer Meinung. Der Mehrheit der befragten Vermittler (79%) ist zudem eine „vertrauensvolle und langfristige Geschäftsbeziehung mit dem Produktgeber bei der Produktauswahl“ besonders wichtig.

Die Konzentration auf eine bestimmte Anzahl von Produktgebern wird in dem Zusammenhang nicht so kritisch gesehen: Knapp 50% der Vermittler geben an, dass sie sich zumindest teilweise auf einen oder einige wenige Versicherer beschränken, obwohl sie mehr Angebote vergleichen könnten. Diese „erste Wahl“ wird dann im Schnitt alle sechs Monate überprüft und gegebenenfalls auch angepasst. Weiterhin geben 32% der Vermittler an, dass sie sich bei der Auswahl von Versicherungsprodukten auf die Dienste Dritter (Pools und Dienstleister) verlassen; 38% stimmen dem zumindest teilweise zu. 90% derjenigen, die mit Pools zusammenarbeiten, überprüfen wiederum die Produktauswahl des Pools zumindest stichprobenartig immer wieder.

Zufriedenheit und Motivation der Vermittler im zweiten Quartal 2018



Konkret wurde auch gefragt, ob Produktgeber eine Vertriebssteuerung durch höhere Courtagen, Zusatzvergütungen bzw. Geld- oder Sachpreise versuchen. Immerhin stimmen knapp 30% der befragten Vermittler hier zu, 33% sagen „teils/teils“ und 37% verneinen. Sicher ist sich – wenig überraschend – ein Großteil, dass die Ausschließlichkeit eher von diesen Versuchen betroffen ist.

Motivation lässt deutlich nach

Wie in jedem Quartal war neben dem Sonderthema auch wieder die Frage nach der Vertriebsstimmung Gegenstand der jetzigen AssCompact TRENDS-Ausgabe. Hier haben sich größere Änderungen ergeben. Nachdem die Motivation im vergangenen Quartal auf ihrem Vierjahreshoch war, hat sie nun deutlich nachgelassen und fällt um 5,9 Prozentpunkte auf nunmehr 60,1%. Die Zufriedenheit gibt ebenfalls um 2 Prozentpunkte nach und liegt nun bei 51,7%.

Top-Anbieter aus Vermittlersicht

Auch die Favoriten der Vermittler unter den Produktgebern wurden in der Untersuchung wieder abgefragt. Die Vermittler wurden gebeten, ihre derzeitigen Top-Anbieter in 39 Produktlinien anzugeben, die die vier Bereiche Altersvorsorge, Risikoversorge, privates und gewerbliches Schaden-/Unfallgeschäft sowie Kapitalanlage/Finanzierung abdecken. Die nachfolgende Abbildung gibt einen Überblick über ausgewählte Produktlinien, wobei die jeweiligen Platzierungen der Anbieter des vorherigen ersten Quartals 2018 in Klammern dargestellt sind.

BU und Sachgeschäft laufen bei freien Vermittlern am besten

Insbesondere private Haftpflicht-, Berufsunfähigkeits-, Hausrat-, Wohngebäude-, private Rechtsschutz- und Unfallversicherung, dicht gefolgt von der Risikolebensversicherung, konnten die Makler im vergangenen Quartal gut vermitteln, auch das ein Ergebnis der Studie. Aber auch einige gewerbliche Produkte wie die Betriebs-/Berufshaftpflichtversicherung können

den Anschluss an die Top-10 wahren. Vor allem die Finanzprodukte wie Kredite, Vermögensverwaltung und Beteiligungen bilden hingegen die Schlusslichter im Portfolio der befragten Vermittler.

Top-Anbieter aus Vermittlersicht

Betriebliche Altersversorgung	
Platz 1	Allianz (1)
Platz 2	ALTE LEIPZIGER (2)
Platz 3	Canada Life (4)
Sterbegeldversicherung	
Platz 1	Monuta (2)
Platz 2	IDEAL (1)
Platz 3	LV 1871 (3)
Private Haftpflichtversicherung	
Platz 1	VHV (2)
Platz 2	Die Haftpflichtkasse (1)
Platz 3	AXA (3)
Gewerbliche Sachversicherung	
Platz 1	Rhion (4)
Platz 2	Allianz (2)
Platz 3	AXA (1)
Technische Versicherung	
Platz 1	AXA (2)
Platz 2	Mannheimer (11)
Platz 3	Allianz (1)

Die AssCompact Studie listet auch wieder die Top-Anbieter pro Produktlinie auf. Die Abbildung gibt einen Überblick über ausgewählte Produktlinien; die Platzierungen der Anbieter des vorherigen ersten Quartals 2018 sind in Klammern dargestellt.

Über die Studie „AssCompact TRENDS II/2018“

An der quartalsweise durchgeführten Umfrage beteiligten sich 381 Makler und Mehrfachagenten. Die Stichprobe (Ø-Alter = 53,0 Jahre; Ø-Berufserfahrung = 25,0 Jahre) liefert ein sehr gutes Abbild der Finanz- und Versicherungsvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur am deutschen Versicherungsmarkt. Die Ergebnisse können als effektive Benchmarks genutzt werden. Die Studie kann zum Einzelpreis von 1.300 Euro zzgl. 19% gesetzlicher MwSt. erworben werden. Ansprechpartner ist Florian Stasch (Tel.: 0921 7575838, E-Mail: stasch@bbg-gruppe.de). Alle weiteren AssCompact Studien können im Internet unter www.asscompact-studien.de bezogen werden. ■

Basler überarbeitet Berufsunfähigkeitsversicherung

(ac) Zum 01.05.2018 hat die Basler Versicherung die Bedingungen ihrer Berufsunfähigkeitsversicherung verbessert und für viele Berufe die Beiträge verringert. So zählen zu den wichtigsten Neuerungen in den Bedingungen die Verdoppelung der Rentendauer bei Arbeitsunfähigkeit auf 36 Monate. Zudem bietet die Basler bis zu 25 Anlässe zur Erhöhung der Rentenleistungen ohne erneute Gesundheitsprüfung. Neu hinzugekommen ist eine weitere Option: Die Leistungsdauer lässt sich über das 67. Lebensjahr hinaus verlängern. Voraussetzung hierfür ist, dass die Leistungsdauer bereits bis zur Regelaltersgrenze vereinbart war und der Gesetzgeber diese erhöht. Den neuen Beitrag berechnet der Versicherer mit den „alten“ Kalkulationsgrundlagen, wie zum Beispiel dem Alter bei Vertragsbeginn. Was die Beitragszahlung angeht, können Kunden bei Bedarf eine Beitragspause einlegen oder bei vollem Versicherungsschutz eine zinslose Stundung der Beiträge vereinbaren, etwa bei Arbeitslosigkeit oder Elternzeit.

ROLAND LawGuide bietet telefonische Rechtsberatung und Mediation

(ac) ROLAND Rechtsschutz hat ein neues Produkt entwickelt: ROLAND LawGuide bietet telefonische Rechtsberatung, Mediation und Konfliktlösungsunterstützung. Das Produkt richtet sich an Einzelpersonen und Familien, die rechtssicher leben und ihre Konflikte schnell und nachhaltig lösen möchten.

Prozessvermeidung durch Beratung im Vorfeld

Die dahinterstehende Idee ist, dass mithilfe von schneller und komfortabler Rechtsberatung am Telefon langwierige und nervenaufreibende Prozesse im Vorfeld vermieden werden können. Ob Mieterhöhung, Verkehrsunfall, Kündigung, Scheidung oder Hausbau – ROLAND LawGuide-Kunden können sich zu allen Themen und für ihren individuellen Fall eine rechtlich verbindliche Expertenmeinung einholen. Dabei können sie sich zu jedem Rechtsfall von erfahrenen Rechtsanwälten beraten lassen – ohne Ausschlüsse, Wartezeiten oder Selbstbeteiligung. Sollte eine Beratung nicht reichen, vermittelt und finanziert das LawGuide-Team eine professionelle Mediation.

ROLAND LawGuide soll in den kommenden Monaten anhand des Kunden-Feedbacks kontinuierlich weiter entwickelt werden. Rechtssuchende können die Versicherung unter www.roland-lawguide.de für 99 Euro im Jahr abschließen.

20
JAHRE
AssCompact



„ AssCompact ist seit 20 Jahren ein aufmerksamer Begleiter und Beobachter unserer Branche. In dieser Zeit hat sich vieles verändert: Neue digitale Angebote sind entstanden, aber auch neue Foren für den persönlichen Austausch. Doch eines ist immer geblieben: die verlässliche und professionelle Berichterstattung durch ein hochkompetentes Team und der partnerschaftliche Umgang miteinander. Dafür ein großes Dankeschön und die besten Glückwünsche!“

Dr. Karsten Eichmann,
Vorstandsvorsitzender
des Gothaer Konzerns

Gothaer

Anzeige

Digitales Vorsorgepaket von fairr.de und ottonova

(ac) Das Start-up fairr.de und die digitale private Krankenversicherung ottonova haben eine Kooperation gestartet: Sie bieten gemeinsam als digitales Vorsorgepaket eine Kombination aus privater Krankenvollversicherung und geförderter Altersvorsorge, die in passive Fonds (ETFs) investiert. So können Versicherte, die von einer gesetzlichen Krankenkasse zu ottonova wechseln, zugleich Geld in die staatlich geförderten Fondssparpläne von fairr.de anlegen für eine Zusatzrente im Alter, was zusätzlich einen jährlichen Steuervorteil bringt. Die Kooperation beider Unternehmen fußt auf einem komplett digitalen Vertriebsweg ohne Abschlussprovisionen.

Hiscox erweitert Versicherungsschutz für die IT-Branche

(ac) Der Spezialversicherer Hiscox hat mit „Net IT“ ein modulares Versicherungskonzept für IT-Unternehmen aller Größen sowie IT-Freelancern im Angebot und diese Lösung nun erweitert. So wurden die Berufshaftpflicht-/Vermögensschadenhaftpflichtdeckung und die Eigenschadenkomponenten ausgedehnt. Die Versicherungslösung baut nach wie vor auf einer Berufshaftpflicht (Vermögensschadenhaftpflicht) mit einer offenen Deckung auf, in der für die IT-Branche typische Tätigkeiten und Nebenrisiken, auch aus Arbeitnehmerüberlassung oder als Datenschutzbeauftragter, mitversichert sind. Im Rahmen von Net IT lässt sich die IT-Berufshaftpflicht mit den Modulen Betriebshaftpflicht, Cyber- und Datenrisiken sowie Sachinhalt und Elektronik kombinieren.

Key-Man-Cover und Abwehrrschutz bei Patentrechtsverletzungen

Als Deckungselemente neu hinzugekommen sind die „Key-Man-Cover“ sowie der Kostenersatz bei

Patentrechtsverletzungen oder bei einer ungerechtfertigten Insolvenzanfechtung. So übernimmt Hiscox bei der Key-Man-Cover die Kosten für Personalsuche oder Interimspersonal, wenn ein Mitarbeiter oder IT-Spezialist in einer Schlüsselposition dauerhaft ausfällt. Im Rahmen der Deckung bei ungerechtfertigter Insolvenzanfechtung kommt der Versicherer nun für die Prüf- und Verteidigungskosten auf, wenn vom Insolvenzverwalter des Kunden eine Zahlung ungerechtfertigt zurückgefordert wird. Zudem gibt es mit der erweiterten Deckung nun auch Abwehrrschutz bei unterstellten Patentrechtsverletzungen.

Service-Leistungen zur Prävention

Mit der neuen „Hiscox Business Academy“ baut der Spezialversicherer seine Serviceleistungen aus und setzt auf Prävention. So können sich Net IT-Kunden in bis zu sechs Webinaren pro Jahr kostenfrei über aktuelle Themen wie Datenschutzrecht informieren.

Anzeige



Leistung rauf. Beiträge runter. Die neue Privathaftpflicht der InterRisk.

Neue XXL-Leistungen

- ▶ Kinder bei Arbeitslosigkeit nach Ausbildungsende bis zu 18 Monate mitversichert
- ▶ Work & Travel-Aufenthalte von maximal 12 Monaten
- ▶ Schäden durch Falschbetankung
- ▶ Gewaltopferhilfe bis 50.000 €
- ▶ Entschädigung bis zum Neuwert maximal 5.000 €

Beitragssenkung bis zu 12 %



Informieren Sie sich jetzt!



06 11 27 87-381 oder
www.interrisk.de

InterRisk
WIENNA INSURANCE GROUP



” Von Monat zu Monat beweist AssCompact der Digitalisierung: Print lebt, Print wirkt – seit 20 Jahren! Heute ist die Fachzeitschrift als Informations- und Diskussionsforum in der Maklerwelt nicht mehr wegzudenken. Ein hoher redaktioneller Anspruch, aufschlussreiche Aufsätze von ausgewiesenen Fachleuten und gut recherchierte Beiträge kennzeichnen das Heft und machen es zum Sprachrohr der Makler. Darüber hinaus bietet AssCompact der Leserschaft spannende Impulse sowie zukunftsorientierte Themen – auch online. Für die Zukunft wünsche ich der Redaktion bei der Auswahl und Aufbereitung der Themen weiterhin eine glückliche Hand und den Lesern viele interessante Beiträge. Wir gratulieren zum Jubiläum!“

Roland Roider,
Vorstand Vertrieb,
Die Haftpflichtkasse VVaG



Pflegerentenversicherung: IDEAL bietet Wechseloption

(ac) Im Zuge des Pflegestärkungsgesetzes II stehen Kunden der IDEAL Versicherung, die bis Ende 2016 eine Pflegerentenversicherung abgeschlossen hatten, mehrere Möglichkeiten offen, ihre Verträge weiterzuführen. Wie der Versicherer mitteilt, müssten Kunden ihre alten Pflegestufenverträge nicht kündigen und einen Neuvertrag mit Pflegegraden abschließen, denn die IDEAL bietet eine Wechseloption in einen Vertrag nach Pflegegraden an.

Welches die passende Option ist, sollten Kunden mit ihrem Makler klären, so die Empfehlung des Versicherers. Für die Kundenansprache erhalten Vertriebspartner der IDEAL umfangreiche Unterstützung. Neben einer Auflistung der vorhandenen Verträge bietet der Versicherer personalisierte Kundenanschriften für Mailings und Webinare an. Auf der Vertriebsplattform IPOS können Vermittler mit dem Kunden verschiedene Upgrade-Varianten durchrechnen.

Kunden, die bis zum 31.12.2018 ihre Verträge umstellen, erhalten den bisherigen und damit höheren Rechnungszins. Bei gleichbleibenden monatlichen Beiträgen würde sich in vielen Fällen die Höhe der garantierten Pflegerente im Wechseltarif verringern. Dafür umfasse der Versicherungsschutz ohne erneute Gesundheitsprüfung dann auch Fälle, in denen der Kunde vorher nicht versichert gewesen wäre. Um die entstandene Lücke zu schließen, bietet die IDEAL Kunden mit dem Wechsel-Upgrade eine Anpassung der Pflegerenten auf die ursprüngliche Höhe an.

Chubb bringt Online-Transportversicherung für kleine und mittelständische Unternehmen

(ac) Der Industrieversicherer Chubb bietet nun eine neue Online-Lösung zur Absicherung von Waren-Einzeltransporten an: Das Versicherungsprodukt „Chubb Easy Cargo“ aus der Produktreihe „Chubb Easy Solutions“ bietet einen effizienten Angebots- und Policierungsprozess mit zusätzlichen Schnittstellen und Services wie beispielsweise Zertifikaten in deutscher und englischer Sprache sowie Kontaktmöglichkeiten zu den jeweiligen weltweiten Schadenabteilungen. Das Produkt richtet sich an kleine und mittelständische Transport- und Logistikunternehmen sowie Makler mit entsprechenden Vertragsbeständen.

Arbeitsprozesse werden reduziert

Mithilfe der neuen Transport-Online-Lösung sollen Makler und Kunden die eigenen Arbeitsprozesse weiter reduzieren können. Eine technische Risikoanalyse optimiert den Prozess auf einige wenige Standardfragen nach der Warenart, der Transportroute und -art, der Versicherungssumme sowie dem Deckungsumfang. Unmittelbar und systemgestützt erfolgt eine Prüfung, ob sich das Risiko hinsichtlich Risikoanalyse und Angebotskalkulation im Rahmen der Parameter bewegt. Angebot, Police, Zertifikat und Rechnung werden direkt im System erstellt und per E-Mail an den Nutzer versandt.

Anzeige

MEHRWERTE FÜR IHREN VERTRIEBSERFOLG
**GESUNDHEITS
 FAIR** STABIL. STARK. ANPASSBAR.

**DIE NEUE
 VOLLVERSICHERUNG**



PKV: Gothaer hat einen neuen Beitragsentlastungstarif im Angebot

(ac) Mit „MediSafe“ hat die Gothaer Krankenversicherung einen neuen Beitragsentlastungstarif zur privaten Krankenversicherung (PKV) auf den Markt gebracht. Als Zusatz zu einer privaten Voll- oder Zusatzversicherung bietet der Tarif Versicherungsschutz in Form einer Geldleistung, die ab einem bestimmten Zeitpunkt mit dem Beitrag zur PKV verrechnet wird. Da es beim Renteneintritt zu Einkommenseinbußen komme und außerdem bei Arbeitnehmern der Arbeitgeberzuschuss zur Krankenversicherung wegfalle, können Kunden von einer solchen Beitragsentlastung profitieren, damit die PKV-Beiträge auch im Alter bezahlbar bleiben. Bei Abschluss des MediSafe wird die Höhe des Beitrags vereinbart, um den der PKV-Beitrag entlastet wird. Starten kann diese Beitragsentlastung flexibel zwischen dem 60. und 72. Lebensjahr. Eine Verlegung des Entlastungszeitpunktes ist mehrfach möglich. Um eine Beitragsentlastung in Anspruch nehmen zu können, muss der Tarif MediSafe mindestens 36 Monate während der Vertragslaufzeit und vor Beginn der Entlastung ununterbrochen beitragspflichtig bestanden haben. Eine erneute Gesundheitsprüfung ist laut Gothaer nicht notwendig.

SIGNAL IDUNA digitalisiert die Prozesse zur bAV-Beratung durchgängig

(ac) Die SIGNAL IDUNA hat die digital gestützte Beratung und Verwaltung der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) um einen Beratungsprozess für Arbeitgeber erweitert. In Zusammenarbeit mit xbAV, einem Technologieanbieter für die Digitalisierung der bAV, ist es für Vermittler nun auch möglich, ihre Arbeitgeberkunden digital zu beraten. Über den SIGNAL IDUNA bAV-Berater, der gemeinsam mit xbAV entwickelt wurde, können sich Vermittler gemeinsam mit ihren Kunden durch die gesamte Beratung klicken. Der Vermittler wird in der Beratung am Laptop oder Tablet durch den gesamten Prozess geführt oder aber punktuell mit Vergleichsrechnungen und Übersichten unterstützt. Die Software ermittelt die individuelle Versorgungslücke, simuliert die Lohnabrechnung mit und ohne bAV, vergleicht die bAV mit einer privaten Vorsorge und berücksichtigt auch die Nachsteuerbetrachtung in der Rentenphase. Anträge und Beratungsdokumente erstellt das System automatisch.

Elektronische Signatur

Zudem ist nun der Vertragsabschluss mittels elektronischer Unterschriften von Arbeitgeber, Arbeitnehmer und Vermittler möglich. Die Anträge werden ohne Medienbruch an die SIGNAL IDUNA übermittelt. Geschützt werden die sensiblen personenbezogenen Daten durch eine sogenannte Zwei-Faktor-Authentifizierung (2FA). Dabei ist für die Anmeldung neben Benutzername und Passwort zusätzlich die Eingabe einer PIN notwendig.

Für Sie vor Ort!

Die SDK ist zusammen mit Hagen Engelhard zum Thema „Qualität in der Privaten Vollkostenversicherung - was wirklich wichtig ist!“ für Sie vor Ort. Die Teilnahme lohnt sich!

Die Veranstaltungs-Termine im Überblick:

23.08.2018	Karlsruhe
19.09.2018	Potsdam
20.09.2018	Hamburg
26.09.2018	Mainz
27.09.2018	Hagen
17.10.2018	Stuttgart
18.10.2018	München

**Achtung:
 Begrenzte
 Teilnehmerzahl**

Als Referenten freuen sich auf Sie:



Hagen Engelhard
(Medi-Kost)



Lutz Deske
(Vertriebsdirektor SDK)

**Jetzt mehr erfahren und
 schnell anmelden unter**

www.makler.sdk.de/Veranstaltungen

SDK Süddeutsche
 Krankenversicherung

Continentale: StartAmbulant als Ergänzung zur GKV

(ac) Der neue Continentale-Tarif StartAmbulant bietet allen gesetzlich Krankenversicherten eine Ergänzung ihrer Gesundheitsabsicherung. Er erstattet innerhalb von zwei Kalenderjahren 100% der Kosten für Sehhilfen bis zu einem Maximalbetrag von 150 Euro. Bei Kindern bis 18 Jahre sind es 75 Euro. Aber auch für wichtige Vorsorgeuntersuchungen und Schutzimpfungen kommt der Tarif mit bis zu 150 Euro jährlich auf. Zusätzlich werden für Heilpraktikerleistungen 50% der Kosten bis zu einem Höchstbetrag von 150 Euro im Jahr übernommen.

Außerdem bietet StartAmbulant auch einen Auslandsreise-schutz. Damit sind Versicherte bis zu 42 Tage im Jahr abgesichert. Der Tarif zahlt 100% für notwendige medizinische und zahnärztliche Behandlungen, mögliche Krankenhausaufenthalte und Medikamente sowie den notwendigen Rücktransport aus dem Ausland.

Für die ganze Familie

Eine Familie, bestehend aus einem gesetzlich versicherten Elternteil sowie einem familienversicherten Partner und Kind, zahlt 18 Euro im Monat für die neue Zusatzversicherung der Continentale. Das zweite und alle weiteren Kinder sind beitragsfrei mitversichert. Mögliche Vorerkrankungen spielen beim StartAmbulant keine Rolle, denn alle StartLinie-Tarife können ohne Gesundheitsfragen abgeschlossen werden.

BDAE: Krankenversicherung für Ausländer in Deutschland

(ac) Mit EXPAT GERMANY hat die auf Auslandsversicherungen spezialisierte BDAE Gruppe nun ein neues Produkt im Angebot, das auf die Zielgruppe der sogenannten „Incoming“-Personen zugeschnitten ist. Dabei handelt es sich um Ausländer und deren Angehörige, die vorübergehend in Deutschland leben und arbeiten.

Versicherbar sind ausländische Gäste aller Nationalitäten in Deutschland und zusätzlich auch in den EU- und Schengen-Staaten. Zudem sind urlaubs- und berufsbedingte Aufenthalte weltweit abgesichert. Voraussetzung ist, dass kein versicherungspflichtiges Beschäftigungsverhältnis in Deutschland besteht. So sind unter anderem folgende Personengruppen versicherbar: selbstständige Bauarbeiter, Handwerker und Pflegekräfte, Wissenschaftler und Dozenten, Mitarbeiter von ausländischen Behörden sowie Freelancer und digitale Nomaden.

Zusatzmodul EXPAT GERMANY PLUS

Abschließbar ist der Tarif EXPAT GERMANY ab 75 Euro im Monat. Im Schutz enthalten sind unter anderem 100% ambulante, stationäre und zahnmedizinische Behandlungen, Kranken- und Rücktransport sowie Arznei-, Verbands- und Heilmittel. Das Zusatzmodul EXPAT GERMANY PLUS kostet monatlich 40 Euro und bietet neben Zahnersatz und Sehhilfen auch Vorsorgeuntersuchungen zu Krebserkrankungen.



„Liebe AssCompact, wir kennen uns jetzt schon so lange – ich denke, ich darf Du sagen? Seit 20 Jahren versorgst Du unsere Branche mit Neuigkeiten, Meinungen und Hintergründen. Schnell und auf den Punkt im täglichen Newsletter, facettenreich und ausführlich im Monatsheft. Dabei bist Du immer fair und setzt auf Inhalte statt auf Empörung. Im Namen der VOLKSWOHL BUND Versicherungen und auch ganz persönlich gratuliere ich Dir und allen Deinen Machern zum 20-jährigen Jubiläum. Es war und bleibt uns ein Vergnügen.“

Dietmar Bläsing,
Sprecher der Vorstände der
VOLKSWOHL BUND Versicherungen



Anzeige

XL Catlin: Versicherungslösung für autonome Technologien

(ac) XL Catlin hat eine Versicherungslösung entwickelt, die Risiken im Zusammenhang mit Entwurf, Entwicklung, Prüfung und Einführung autonomer Systeme absichert. Sie ist weltweit für alle Industriezweige verfügbar und kann auf die jeweiligen Kundenbedürfnisse zugeschnitten werden.

Zur Unterstützung des neuen Angebots hat XL Catlin ein multidisziplinäres „Global Autonomy Centre of Excellence“ gegründet. Das Expertenteam soll einen Wissenspool zur Verfügung stellen, der Talente, Expertise und Fähigkeiten in den Bereichen Datenanalyse, Underwriting, Schadenregulierung und Risk-Engineering aus der ganzen Welt vereint.

AIG hat ihre Cyberversicherung nun modular aufgesetzt

(ac) Die neu aufgesetzte AIG-Versicherungslösung CyberEdge 3.0 bietet Unternehmen eine End-to-End-Lösung für das Risikomanagement. Aufgebaut als flexible Police besteht CyberEdge 3.0 aus mehreren einzelnen Modulen, die es Unternehmen ermöglichen, ihren Versicherungsschutz anhand der jeweiligen Bedürfnisse individuell zusammenzustellen: CyberEdge 3.0 besteht aus über 20 unterschiedlichen Versicherungsbausteinen, deren Deckung unter anderem für Betriebsunterbrechungen durch Systemausfälle, Fehlbedienung, technische Probleme oder aufgrund eines Cyberangriffs auf externe IT-Dienstleister verfügbar ist.

Mit der neuen Lösung sind Unternehmen zudem auf die im Mai in Kraft getretene DSGVO vorbereitet, da beispielsweise die Kosten für die Benachrichtigung von Kunden und Aufsichtsbehörden über eine Datenschutzverletzung gedeckt sind.

Zugang zu weiteren Services

Darüber hinaus gibt es die Möglichkeit, auf ein Portfolio an Services von Dritten – sogenannte Partnerleistungen – zurückzugreifen: Security Scorecard ermöglicht Unternehmen beispielsweise, die Sicherheit ihres eigenen Netzwerks und das ihrer Lieferanten zu beurteilen. Zugang besteht außerdem zu Risikoberichten von Bit-Sight-Technologies, einem Unternehmen, das Cybersecurity-Ratings erstellt.

Für Bestandskunden der AIG sind unter bestimmten Voraussetzungen auch spezielle Risikotools wie zum Beispiel ein IBM Vulnerability Scan verfügbar. Dies ermöglicht Experten die Analyse der mit dem Internet verbundenen Infrastruktur eines Unternehmens aus der Ferne. Auf diese Weise können Schwachstellen, die sich Cyberkriminelle zunutze machen könnten, effizient aufgedeckt werden.

Anzeige

Wer mit persönlicher Beratung überzeugt, sollte kein Produkt von der Stange anbieten.

Individuell und flexibel:
Das ROLAND Baustein-System.



ROLAND.
Der Rechtsschutz-Versicherer.



Jetzt individuell und passgenau konfigurieren:
www.roland-rechtsschutz.de



HDI bringt Spezialdeckung für hochwertige Wohnimmobilien

(ac) Die HDI Versicherung AG hat nun eine Spezialdeckung für hochwertige Haushalte und Wohnimmobilien im Angebot: die Hausrat- und Wohngebäudeversicherung HDI Value, die dem Prinzip einer Allgefahrendeckung folgt. Der neue Tarif wurde speziell für Privathausratwerte ab 250.000 Euro und für privat genutzte Ein- und Zweifamilienhäuser konzipiert. Werden die Immobilien und Werte durch unvorhergesehene Ereignisse zerstört oder beschädigt, ersetzt HDI den Neuwert. Gleiches gilt für das Abhandenkommen versicherter Sachen. Auf Anfrage kann der Versicherungsschutz auf (Ferien-)Immobilien im In- und Ausland erweitert werden, die nicht ständig bewohnt sind.

Optionale Zusatzpakete

Der Allgefahren-Basischutz lässt sich auf Wunsch individuell erweitern: Im Paket „Juwelen und Schmucksachen“ ist das Verlust- und Tragerisiko bei einer frei wählbaren Entschädigungsgrenze mitversichert. Das Paket „Reisegepäck“ tritt in Kraft, wenn die Entschädigungsgrenze der Basisdeckung (40.000 Euro) erweitert werden soll.

Für Kunstliebhaber bietet HDI eine umfangreiche Kunstversicherung mit individuell bestimmbarer Versicherungssumme. Sie beinhaltet unter anderem eine Transportversicherung, eine weltweite Außenversicherung und leistet auch bei grob fahrlässig verursachten Schäden. Mit der Erweiterung „Sachen im Bankschließfach“ sind dort gelagerte Werte bis zur vereinbarten Entschädigungsgrenze abgesichert. Das Paket „Handwerkerservice“ bietet zahlreiche Leistungen für Notfallservices. Das Paket „Überschwemmung“ sichert Schäden an der wertvollen Immobilie und am Inventar ab, falls Gewässer über die Ufer treten und das Versicherungsgrundstück überfluten.



“ Seit 20 Jahren bietet AssCompact umfangreiche, aktuelle Informationen aus der Finanz- und Versicherungswirtschaft. Die SIGNAL IDUNA schätzt ‚Sie‘ als starken Partner für erstklassige Berichte und vielversprechende Inspirationen. Daneben sind wir seit mehr als 20 Jahren auch ein begeisterter Partner der DKM. Wir bedanken uns für die gute Zusammenarbeit und wünschen weiterhin viel Erfolg und alles Gute für die Zukunft.“

Ulrich Scheele,
Generalbevollmächtigter der
SIGNAL IDUNA Gruppe

SIGNAL IDUNA 

Anzeige

Neuer BGV-Kfz-Tarif: Bezahlung erfolgt hier nach gefahrenen Kilometern

(ac) Die neue Versicherungslösung BGVFLEXImobil aus dem Haus des BGV richtet sich an junge Autofahrer, die technikaffin sind und nur so viel bezahlen möchten, wie sie tatsächlich fahren. Der Tarif eignet sich auch für Wenigfahrer wie etwa Pendler, die mit Bus, Bahn oder Rad zur Arbeit fahren, Zweitwagenbesitzer oder auch Cabrio-Fahrer. Basis des Tarifs ist ein geringer monatlicher Grundbeitrag. Darüber hinaus berechnet sich der Gesamtbeitrag flexibel auf Basis der tatsächlich gefahrenen Kilometer. Ein persönlicher Ansprechpartner steht immer zur Verfügung. Und durch die monatliche Abrechnung hat der Kunde die volle Kostenkontrolle.

Auto wird zum „SmartCar“

Voraussetzung für die Verwendung des BGVFLEXImobil-Tarifs ist die Nutzung eines Steckers, der in die OBD-Schnittstelle des Autos eingesteckt wird. Über die dazugehörige App kann der Kunde in Echtzeit seinen aktuellen Kontostand überprüfen. App und Stecker kommen vom BGV-Kooperationspartner ThinxNet GmbH. Der Stecker bietet dank eingebauter SIM-Karte und GPS-Technologie auch eine automatische Notruf-Funktion. Einen Unfall registriert er sofort, woraufhin automatisch ein Notruf-Servicemitarbeiter beim Kunden anruft. Antwortet dieser nicht, wird der Standort übermittelt und Rettungskräfte machen sich auf den Weg.

In die App ist außerdem ein Bordcomputer integriert, der Fahrzeugdaten wie Batteriezustand, Tankfüllstand und Kilometerstand anzeigt. Und mithilfe einer ebenfalls integrierten Schadenmeldungs-funktion können Kunden direkt über die App eine Schadenmeldung erstellen. Diese wird samt Bildern an die BGV-Schadenmeldestelle weitergeleitet.



NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

Einfach zum Abschluss. Digital. Überall.

Ihre Kunden können überall sein –
Ihr Verkaufsbüro auch.

Jetzt die Möglichkeiten entdecken:
www.fairantworten.info



AXA treibt Transformation weiter voran

Interview mit Dr. Thilo Schumacher, Vorstand Vertrieb und Krankenversicherung im AXA Konzern

Seit wenigen Monaten zeichnet Dr. Thilo Schumacher auch für den Vertrieb im AXA Konzern verantwortlich. Er will dort insbesondere die Chancen der Digitalisierung nutzen – mit dem Ziel, präferierter Partner der Versicherungsmakler zu bleiben.

Herr Dr. Schumacher, was reizt Sie neben Ihrer Spartenverantwortung am Vertriebsressort?

Im Vertrieb zeigt sich, wie erfolgreich wir wirklich Produkte und Services entwickeln. Für mich ist es ein Zurückkommen, nachdem ich schon einmal sechs Jahre im Vertrieb gearbeitet habe. Bei aller Veränderung sind die beiden zentralen Fragen geblieben: Wie werden wir als Versicherer für den Makler der präferierte Partner und wie gewinnen wir gemeinsam Kunden?

Neues Denken und agiles Arbeiten hat sich AXA als strategisches Ziel gesetzt. Was bedeutet dies für den Vertrieb?

Die Welt dreht sich immer schneller. Wir müssen fähig sein, schnell auf Anforderungen von Vertriebspartnern und Kunden einzugehen und diese umzusetzen. Wir testen zügig neue Vertriebsthemen, skalieren bei Erfolgen entsprechend und stellen bei Misserfolgen aber auch schnell wieder ein. Sichtbar wird dieses neue Denken bei AXA in unserem Arbeitsweltenkonzept „New Way of Working“, das wir derzeit an allen unseren Standorten ausrollen. Bei der DKM wollen wir das Konzept auch mit unseren Maklern teilen. Sie können gespannt auf unseren Stand sein.

Gibt es hierzu denn schon jetzt Beispiele, die auf diese Weise realisiert wurden?

Im Maklerbereich gibt es bereits mehrere Projekte, die agil außerhalb der „normalen“ Strukturen umgesetzt werden: Ein Beispiel ist „Quizen und Wissen“ – ein Online-Spiel, bei dem wir Informationen und Wissen vermitteln, gepaart mit Spiel, Spaß und Motivation. Wir haben uns hier ein-

fach mal getraut, eine andere Art der Kommunikation auszuprobieren. Rund 2.700 teilnehmende Makler sprechen für sich.

Wie wichtig bleibt in dieser Transformationsphase aber überhaupt die Zusammenarbeit mit Versicherungsmaklern?

In den nächsten Jahren wird die persönliche Beratung unter Nutzung aller digitalen Möglichkeiten der Schlüssel zum Erfolg sein. Kunden wollen beraten werden, und das durch einen persönlichen Berater ihres Vertrauens. Für uns bleibt der Maklermarkt unverändert eine zentrale Säule im Produktions- und Bestands-

mix. Wir werden zum Wohle unserer Makler weiter in personale und digitale Unterstützung investieren.

Manchmal scheinen die Strategien der Versicherer aber nicht so bei den Maklern anzukommen. Es geht das Gefühl um, dass immer mehr Arbeiten auf die Makler übertragen werden. Ist das so?

Im Gegenteil: Wir müssen Makler entlasten und ihnen mehr Freiräume für die Beratung geben. Gerade in Retail wird die technische Anbindung und schnelle Abarbeitung des Geschäfts im Hintergrund immer wichtiger. Auch in Gewerbe hilft die Digitalisierung: Dank unserer Online-Plattform Profi-Speed erhält der Makler für Standardrisiken in weniger als 90 Sekunden ein Angebot. Auch in der Neugeschäftsbearbeitung in Kranken gehören wir seit Jahren zu den Schnellsten. In der Berufs- und der Dienstunfähigkeitsversicherung wollen wir garantieren, dass innerhalb von drei Arbeitstagen eine qualifizierte Rückmeldung erfolgt, ob poliziert werden kann oder weitere Informationen erforderlich sind. Mit einer Annahmquote von 89,7% und einer Leistungsquote von 82,3% sind wir führend am Markt. In Komposit zeigt die Auszeichnung als „Fairster Schadenregulierer“, dass wir für unsere Kunden da sind, wenn es darauf ankommt.

Glauben Sie, dass die Versicherungswirtschaft durch die digitale Transformation mehr junge Menschen für den Vertrieb oder auch den Maklerberuf gewinnen kann?

Ja, ganz klar: Der Beruf bleibt attraktiv. Digitalisierung bietet uns ganz neue Möglichkeiten, junge Leute für die Branche zu begeistern und zu qualifizieren. Für junge Vertriebstalente sind wir

„In den nächsten Jahren wird die persönliche Beratung unter Nutzung aller Möglichkeiten der Digitalisierung der Schlüssel zum Erfolg sein.“

„Ganz klar: Der Beruf bleibt attraktiv. Digitalisierung bietet uns ganz neue Möglichkeiten, junge Leute für die Branche zu begeistern und zu qualifizieren.“

Dr. Thilo Schumacher



hochinteressant. Wir unterstützen Initiativen wie den Jungmakler Award und die Makler-Akademie. Mit unseren Zertifizierungen im Bereich Firmenkunden und öffentlicher Dienst sind wir führend. Hier zeigen wir Maklern, wie man in spannenden Zielgruppen wachsen kann.

Sie sind auch für die Sparte Krankenversicherung zuständig. Was sind dort die aktuellen Themen? Es scheint ja die Sparte zu sein, wo sich im Hinblick auf die Digitalisierung momentan mit am meisten verändert.

In der Tat haben wir schon viel Strecke auf dem Weg vom reinen Kostenerstatter zum Gesundheitspartner zurückgelegt. Bestes Beispiel ist unser E-Portal „Meine Gesundheit von AXA“. Unsere Kunden erhalten, managen und versenden Rechnungen und Belege komplett papierlos; das Abfotografieren entfällt. Aber auch mit unserem gesundheitservice360° leisten wir weit mehr, als Kunden von einem Versicherer erwarten. Wir ergänzen das Spektrum bestehender Therapien sinnvoll um digitale Services, die auf die Bedürfnisse unserer Kunden sowie auf eine hohe Versorgungsqualität zielen. Darüber hinaus ist die Beitragsstabilität für Kunden wie Makler natürlich ein aktuelles Thema. Für zahlreiche verkaufsoffene Tarife der AXA und DBV konnten wir bereits im April eine Beitragsgarantie bis zum 01.01.2020 geben. Uns ist es wichtig, dass unsere Makler Sicherheit im Verkauf haben.

In den letzten Monaten standen auch immer wieder die Gewerbekunden im Fokus von Versicherern und Maklern. Wohin geht es hier?

Hier entwickeln wir unsere Produkte bedarfsgerecht weiter und gehen bewusst in Wachstumfelder hinein. So haben wir unseren Profi-Schutz Haftpflicht für das Baugewerbe sowie medizinische Fachberufe inhaltlich und tariflich noch einmal verbessert. Auch bei unserem optionalen Cyberbaustein haben wir die Deckung erweitert. Cyberkunden profitieren zudem von unserem Netzwerk: Sie können sechs Monate lang kostenlos eine innovative Informations- und Schulungsplattform nutzen, um ihre Mitarbeiter für Cyberrisiken zu sensibilisieren. Für die zweite Jahreshälfte planen wir ein einfaches Zielgruppenkonzept für Kfz-Werkstätten und -Dienstleister. Sach-, Haftpflicht- und Kraftfahrzeug-Flottendeckung werden in einem gemeinsamen Antragsprozess abschließbar sein.

Verliert dabei das Vorsorgegeschäft für die AXA an Bedeutung?

Ganz klar nein. AXA Deutschland gehört als finanzstarker Versicherer zu den führenden Gesellschaften in Vorsorge. Wir haben moderne Produkte an den Markt gebracht, die trotz Niedrigzinsphase attraktiv für Makler und Kunden bleiben. In Biometrie wachsen wir seit über zehn Jahren und auch in der bAV sehen wir weiter großes Wachstumspotenzial. Unsere Relax Renten Familie leistet viel mehr als eine reine Indexrente. Die Relax Rente Comfort Plus kombiniert Sicherheit mit attraktiven Renditechancen über Kapitalmarktanteile. Gerade in Zeiten von Null- oder gar Negativzinsen sind das starke Argumente. Das Produkt ist zudem „wartungsfrei“. AXA Experten steuern die Kapitalanlage; das Verfolgen der Marktlage oder Eingreifen von Kunde oder Vertriebspartner entfällt. Sicherheit bietet die Bruttobeitragsgarantie. Je näher die Rentenphase kommt, desto geringer wird die Risikoorientierung. Wir bieten diese „haftungssichere“ Kapitalanlage übrigens auch als betriebliche Altersversorgung Relax bAVRente Comfort Plus an. Über Performance Flex ermöglichen wir als einer der wenigen Anbieter im Markt zudem dem Kunden, die Chancen am Kapitalmarkt auch in der Rentenphase zu nutzen. Damit sind bis zu 25% „mehr Rente fürs gleiche Geld“ als bei einer konventionellen Verrentung möglich, und das in der demografisch bedingt immer länger werdenden Rentenphase. Und Makler können sich schon jetzt auf unser neues Einmalbeitragsportal freuen. Dies zeigt: Wir wollen hier gemeinsam mit unseren Maklern wachsen und haben Spaß an der Lebensversicherung. ■

Wohngebäudeversicherungen müssen bezahlbar bleiben



Die Grundeigentümer-Versicherung (GEV) ist seit über 125 Jahren der Spezialversicherer für Immobilien. Jetzt stellt sich die GEV mit einem kompletten Markenrelaunch neu auf und präsentiert ein modulares Wohngebäudekonzept mit Schadenfreiheitsrabatt und Best-Leistungs-Garantie.

Tradition und Innovation sind kein Widerspruch. Die GEV hat in den letzten Jahren ihre IT-Infrastruktur neu ausgerichtet, die digitalen Entwicklungen genutzt und so die Grundlagen für eine neue, komplett flexible Tarifarchitektur gelegt. Gestartet ist die GEV jetzt mit ihrem Kernprodukt, der Wohngebäudeversicherung.

Sie ist eine der wichtigsten Versicherungen für Hausbesitzer. Denn die eigene Immobilie ist für die meisten Menschen mehr als nur ein Haus. Sie steht für Geborgenheit und Rückzugsort, für Altersvorsorge und Kapitalanlage. Oft ist sie wesentlicher Teil des Vermögens und braucht deshalb besonderen Schutz.

Andererseits haben sich die Gefahren verändert. So nehmen – langfristig betrachtet – die Elementarschäden zu. Allein Sturm Burglind und Orkan Friederike haben zu Jahresbeginn wieder sehr medienwirksam gezeigt, dass jederzeit und immer öfter mit extremen Wetterlagen zu rechnen ist. Aber auch Leitungswasserschäden sorgen für erhebliche Schadenzahlungen. Neue Risiken kommen dazu, wenn zum Beispiel eine Photovoltaikanlage oder – jetzt immer mehr – digital vernetzte Technik unter der Überschrift Smart Home installiert werden. Beides – Leistungsanspruch und -bedarf einerseits, Schadenentwicklung, -häufigkeit und -höhen andererseits – erfordern

eine differenzierte, bedarfsorientierte Produktgestaltung, um Immobilieneigentümern genau den Versicherungsschutz zu bieten, den sie brauchen und sich wünschen, und das vor allem zu bezahlbaren Beiträgen.

Modular, bedarfsgerecht und auch noch preiswert

Ein solides Fundament ist die Basis – das gilt für ein Haus und für den Versicherungsschutz gleichermaßen. Doch kein Haus gleicht dem anderen. Ob großer Garten, breite Fensterfronten, Öltank, moderne Umwelttechnik oder komfortables Smart Home, so individuell ein Haus gebaut und gestaltet wird, so sehr muss auch der Versicherungsschutz darauf ausgerichtet sein.

Diese Individualität greift jetzt das modulare System der GEV auf. Aufbauend auf dem Basisschutz, der schon eine Absicherung gemäß dem GDV-Standard gegen Feuer-, Leitungswasser- und Sturmschäden bietet, kann aus zusätzlich sieben verschiedenen Modulen ganz individuell der passende Versicherungsschutz zusammengestellt werden.

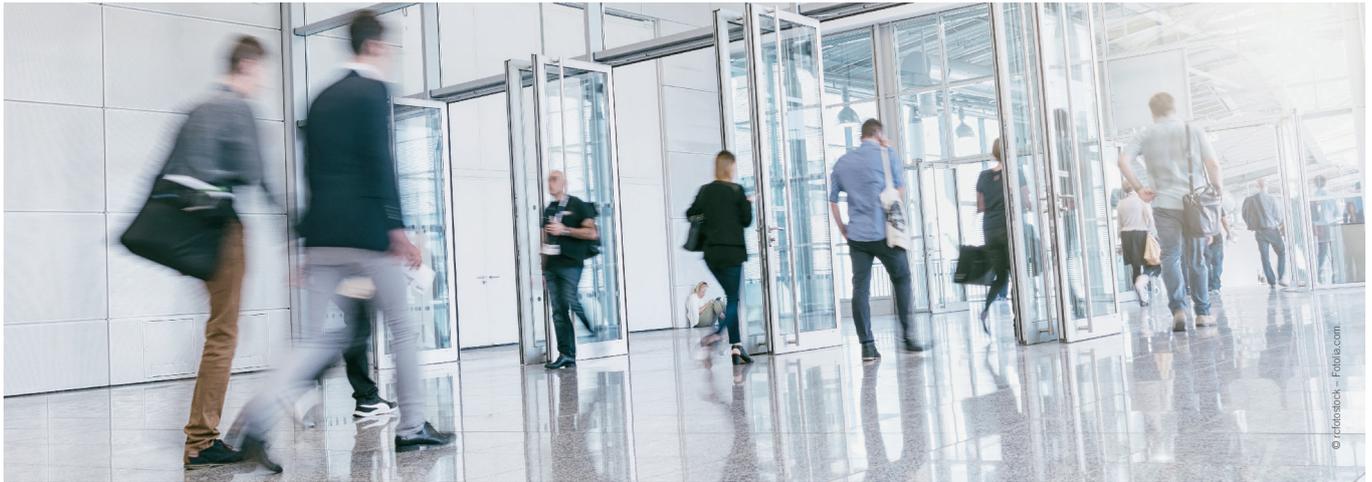
Best-Leistungs-Garantie und unbenannte Gefahren

Sicherheitsorientierte Kunden, die sich für eine Komplettabsicherung ihrer Immobilie entscheiden, erhalten zusätzlich gratis den Sicherheitsbonus mit Best-Leistungs-Garantie. Immer öfter, immer schneller werden Tarife überarbeitet und Leistungen erweitert. Da kann es passieren, dass ein anderer Versicherer

Modularer Aufbau der Wohngebäudeversicherung



Der Basisschutz muss abgeschlossen werden, alle anderen Module können dagegen nach Bedarf optional dazugewählt werden. Quelle: Grundeigentümer-Versicherung



Betriebliche Einkommenssicherung: Unterschätzt, aber wichtig

Im betrieblichen Bereich findet heute häufig noch zu wenig oder gar keine Risikovorsorge für die Arbeitnehmer statt. Das ist erstaunlich, bieten passende Absicherungsmöglichkeiten doch Arbeitnehmern und Arbeitgebern Vorteile. Hier setzt das Konzept der betrieblichen Einkommenssicherung der Württembergischen an.

Das Risiko, durch Krankheit oder Unfall erwerbsunfähig zu werden, ist hoch. Jeder Fünfte, der in Rente geht, scheidet wegen Erwerbsminderung aus dem Arbeitsleben aus. Das sind jedes Jahr rund 174.000 Menschen. Häufigster Auslöser für eine Erwerbsminderung sind psychische Erkrankungen. Laut Statistik der Deutschen Rentenversicherung betrug deren Anteil im Jahr 2016 42,8%. Die staatliche Versorgung ist unzureichend: Die durchschnittliche volle Erwerbsminderungsrente lag 2016 bei gerade einmal 736 Euro pro Monat.

Fachkräftemangel setzt Firmen unter Druck

Krankheit und Ausfall von Arbeitnehmern bringt auch die Arbeitgeber in Bedrängnis. Jeder Mitarbeiter, der aus gesundheitlichen Gründen ein Unternehmen verlassen muss, hinterlässt eine Lücke, die oft nur schwer geschlossen werden kann. Erhöhte Fehlzeiten aufgrund von Krankheit, unter anderem infolge der Demografie, üben zusätzlichen Druck aus.

Hohe Kosten durch Fehlzeiten

17,2 Tage betrug 2016 laut der Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin die durchschnittliche Abwesenheit der Arbeitnehmer aufgrund von Arbeitsunfähigkeit. Die volkswirtschaftlichen Kosten sind hoch: Bei einer durchschnittlichen Bruttowertschöpfung von 72.000 Euro und einem durchschnittlichen Arbeitnehmerentgelt von 40.700 Euro (Statistisches Bundesamt) beträgt der Ausfall an Arbeitsproduktivität pro Mitarbeiter und Tag 197 Euro. Bei 100 Mitarbeitern im Unternehmen würde dies einen Verlust an Arbeitsproduktivität in Höhe von 338.800 Euro im Jahr bedeuten.

Lösungsansätze implementieren

Die Zahlen zeigen deutlich, wie dringend sich Arbeitgeber um die Gesunderhaltung ihrer Mitarbeiter bemühen sollten. Mit der betrieblichen Einkommenssicherung der Württembergischen können die Absicherung des Berufsunfähigkeitsrisikos und die Sparzielabsicherung der Altersvorsorge realisiert werden. Mit der betrieblichen Krankenversicherung können Präventivleistungen wie Vorsor-



Von Klaus-Peter Dorn, Direktor der Württembergischen Vertriebspartner GmbH

geuntersuchungen oder eine Privatkundenversorgung im Falle eines Krankenhausaufenthalts abgesichert werden. Die betriebliche Unfallversicherung sowie das betriebliche Gesundheitsmanagement runden das Konzept ab. Die Württembergische bietet als Vollsortimenter alle Bausteine aus einer Hand an. Diese sind:

Die betriebliche BU-Absicherung

Die Vorteile der Berufsunfähigkeitsdirektversicherung gegenüber einer privaten Berufsunfähigkeitsversicherung sind zahlreich. Durch den Brutto-/Netto-Effekt bei der betrieblichen Vorsorge zahlt der Arbeitnehmer nur ca. die Hälfte der Berufsunfähigkeitsversicherung (BU). Alternativ steht ihm dann mehr Budget für einen höheren Versicherungsschutz zur Verfügung. Zudem ist mit diesem Modell grundsätzlich eine höhere BU-Absicherung bis zu 100% des Nettoeinkommens möglich. Arbeitgeber können einen Zuschuss gewähren, wenn sie beispielsweise ihre Sozialabgabensparnis weitergeben. Durch einen Kollektivvertrag profitiert der Kunde nicht nur von geringeren Kosten, sondern auch von vereinfachten Gesundheitsfragen. Die Berufsunfähigkeitsversicherung der Württembergischen steht im Morgen & Morgen BU-Rating mit einer hervorragenden Leistungsquote von 84,73% an der Spitze der 5-Sterne-Versicherer.

Schutz der betrieblichen Vorsorge

Die Sparzielabsicherung ist ein wichtiges Merkmal der betrieblichen Altersvorsorge. Wird ein Arbeitnehmer berufsunfähig, zahlt die Versicherung die Beiträge für die Altersvorsorge weiter. Bei der Württembergischen erhalten Kunden diesen Pluspunkt zur Genius Direktversicherung ohne Gesundheitsfragen und

ohne Wartezeit. Wählt der Kunde die Genius Altersvorsorge, profitiert er vom Mix aus Kapitalanlagen und Sicherheit – und damit von guten Ertragschancen. Wenn er berufsunfähig wird, erhält er am Ende nicht nur die Beiträge, sondern auch die Entwicklung, die sich aufgrund der Anlage im Zeitablauf ergibt. Je länger die Laufzeit ist, desto höher können die Performance und der Zinseszinsseffekt ausfallen.

Die betriebliche Krankenversicherung

Die betriebliche Krankenversicherung (bKV) bietet präventive Gesundheitsleistungen und dadurch wertvolle Vorsorge- und Früherkennungschancen. Die bKV der Württembergischen ist bereits für Firmen ab fünf Mitarbeitern zu haben – und das ohne Gesundheitsprüfung. Ab 20 Mitarbeitern und bei entsprechender Teilnahmequote entfallen alle Ausschlussdiagnosen. Arbeitgeber können die gewünschte Absicherung ihrer Mitarbeiter durch die Kombination verschiedener Tarife individuell zusammenstellen.

Die betriebliche Unfallversicherung

Die Gefahr, invalide zu werden, kann über die günstige Firmen-Gruppenunfallversicherung der Württembergischen abgesichert werden. Diese schützt wie eine private Unfallversicherung 24 Stunden am Tag und sieben Tage die Woche – und das unabhängig davon, ob sich ein Unfall dienstlich oder privat ereignet.

Die betriebliche Gesundheitsförderung

Der Staat bietet Firmen die Möglichkeit, 500 Euro pro Jahr und Arbeitnehmer steuer- und sozialversicherungsfrei in die Mitarbeitergesundheit zu investieren. Die Württembergische stellt den Kontakt zu ihrem Kooperationspartner Salus-BKK her. Dieser bietet Programme zur Gesundheitsförderung wie beispielsweise Gesundheitskurse an.

Makler können sich als Risikomanager etablieren

Die Württembergische Vertriebspartner GmbH als Partner im Mittelstand rät freien Vermittlern, sich bei ihren Firmenkunden als Risikomanager zu präsentieren: Nicht nur Vermögenswerte und Haftpflichtthemen sind als Firmenrisiken relevant, sondern auch die Absicherung sowie Gesunderhaltung der Mitarbeiter und damit der Ansatz der betrieblichen Einkommenssicherung. Die umfassende fachliche Unterstützung der Firmenberater wird durch dezentralen Service und Spezialisten-Teams gewährleistet. ■

Bedarfsfelder der betrieblichen Einkommenssicherung und Absicherungsmöglichkeiten

Alle Bausteine aus einer Hand				
Baustein 1	Baustein 2	Baustein 3	Baustein 4	Baustein 5
Betriebliche BU-Absicherung	Schutz der betrieblichen Altersvorsorge	Betriebliche Krankenversicherung	Betriebliche Unfallversicherung	Betriebliche Gesundheitsförderung
Über Berufsunfähigkeitsdirektversicherung	Über Sparzielabsicherung bei Berufsunfähigkeit der Genius Direktversicherung ohne Gesundheitsfragen im Einzel- und Kollektivgeschäft	Über präventive Vorsorgeleistungen der „Vorsorgeversicherung“	Über individuelle Gruppenunfallversicherung	Über Gesundheitskurse der Salus-BKK

Arbeitgebern stehen verschiedene Möglichkeiten zur Risikovorsorge und Gesunderhaltung ihrer Mitarbeiter zur Verfügung.

Quelle: Württembergische Vertriebspartner GmbH



Die Gesundheit der Mitarbeiter ist ein Wettbewerbsvorteil für Unternehmen

Unternehmen müssen sich immer öfter die Frage stellen: Wie kann die Belegschaft gesund und leistungsfähig gehalten werden? Wie kann die Arbeitgeberattraktivität gesteigert und Personal gebunden werden? Zukunftsorientierte Lösungen sind dringend notwendig.

Laut einer Veröffentlichung des Statistischen Bundesamts im Jahr 2017 ist das Durchschnittsalter der Erwerbstätigen in den letzten 25 Jahren um 4,6 Jahre auf 43,4 Jahre angestiegen. Auch für die kommenden Jahre gilt, dass die Mitarbeiter immer älter werden und die Anzahl der Erwerbspersonen über 55 Jahre stark zunehmen wird. Ältere Arbeitnehmer haben im Durchschnitt mehr Krankentage, und langfristige Krankschreibungen fallen meist in der zweiten Lebensarbeitshälfte an. Nach Schätzungen der Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin (BAuA) fielen 2016 etwa 675 Millionen Erwerbstage durch Arbeitsunfähigkeit aus. Dies führte zu einem Produktionsausfall anhand der Lohnkosten von 75 Mrd. Euro.

Im Jahr 2016 war jeder Beschäftigte durchschnittlich 17,2 Tage arbeitsunfähig. Nach wie vor hat die Diagnosegruppe „Muskel-Skelett-Erkrankungen“ mit knapp einem Viertel (22,8%) den größten Anteil an den Ausfalltagen. Die Diagnosegruppe „Psychische und Verhaltensstörungen“ folgt mit 16,2% auf Rang 2, während „Krankheiten des Atmungssystems“ Ursache für mehr als jeden siebten Ausfalltag (13,5%) waren. Die Fehlzeiten steigen seit 2007 ungebrochen und können betriebswirtschaftlich schnell zu einem Problem werden. Aus diesem Grund ist es unerlässlich, dass Unternehmen sich um die Gesundheit ihrer Mitarbeiter kümmern und insbesondere das Thema Prävention angehen. Außerdem muss zwischen Absentismus und Präsentismus unter-

schieden werden. Denn nicht nur fehlende Mitarbeiter am Arbeitsplatz lassen die Produktivität sinken, sondern auch Beschäftigte, die krank zur Arbeit kommen. Sie erbringen häufig eine geringere Leistung, machen Fehler und gefährden sich und andere.

Betriebliche Gesundheitsförderung für das wichtigste Firmenkapital

Das Ausfallrisiko kann mit einem Plan zur Gesundheitsvorsorge und dem Ansporn für alle Mitarbeiter, sich in regelmäßigen Abständen präventiv untersuchen zu lassen und mehr auf ihre Gesundheit zu achten, heruntergesetzt werden. Laut Report 28 der Initiative Gesundheit und Arbeit (iga) sinken durch betriebliche Gesundheitsförderung die krankheitsbedingten Fehlzeiten um ein Viertel. Die Rechnung ist einfach: Wird eine Erkrankung früh entdeckt, kann sie besser therapiert werden. Damit steigen die Chancen, dass der Mitarbeiter rasch wieder gesund wird. Verringern sich die Krankheits-

tage, steigen auch Know-how und Produktivität des Unternehmens. Die Gesundheitsvorsorge bietet damit Unternehmen und ihren Mitarbeitern handfeste Vorteile.

Konkrete Beispiele

Grundsätzlich gibt es Check-ups, die ab einem bestimmten Alter von den Kassen bezahlt werden, und die IGeL-Leistungen (individuelle Gesundheitsleistungen), deren Kosten nicht übernommen werden. Hierunter fallen unter anderem der HPV-Test bei Frauen (Test auf Gebärmutterhalskrebs), ein Tumormarker-Test (Krebserkennung durch den Nachweis von bestimmten Eiweißen im Blut), eine Knochendichtemessung (dadurch kann frühzeitig Osteoporose erkannt werden) sowie ein Grüner-Star-Test oder ein Hörtest. Damit Mitarbeiter die Vorteile frühzeitiger Gesundheitsvorsorge noch stärker nutzen, sollten Unternehmen für ihre Belegschaft eine betriebliche Krankenversicherung abschließen, die wichtige Leistungen im Bereich präventiver Untersuchungen übernimmt.

Es gibt einige Anbieter am Markt, die mit ihrem Versicherungsschutz dafür sorgen, dass der Versicherte den Status als Privatpatient für ausgewählte Vorsorgeuntersuchungen erhält, und zwar ohne vorherige Gesundheitsprüfung. Einfach und bequem sind die Tarifvarianten mit sogenannten Vorsorge-Coupons, die der Mitarbeiter bei der Untersuchung vorlegt. Die Leistungsabrechnung erfolgt dann direkt zwischen dem behandelnden Arzt und dem Krankenversicherer. Arbeitgeber können mit der Übernahme einer zusätzlichen privaten Krankenversicherung sich und der Gesundheit der Mitarbeiter ihres Unternehmens etwas Gutes tun. Das rechnet sich für alle Beteiligten, denn Vorsorgeuntersuchungen oder Chefarztbehandlung im Krankenhaus können Fehlzeiten um einiges reduzieren und die Mitarbeiterzufriedenheit erhöhen. Außerdem kann mit einer Krankenzusatzversicherung als arbeitgeberfinanzierte Sozialleistung die Arbeitgebermarke gestärkt werden, was die Gewinnung von qualifizierten Bewerbern unterstützt.

Fachkräftemangel weiterhin spürbar

Der Mangel an Fachkräften betrifft immer mehr Branchen und schmälert die Wirtschaftskraft. Vor allem kleine und mittlere Betriebe mit bis zu 200 Beschäftigten sind mit diesem Problem konfrontiert. Sie verfügen häufig über keine eigene Personalabteilung und stehen in Konkurrenz zu bekannteren Unternehmen. Besonders eklatant zeigt sich der Fachkräftengpass in akademischen und nichtakademischen technischen Berufen (u. a. Fahrzeug-, Elektro- und Energietechnik oder Mechatronik) sowie bei Gesundheits- und Pflegeberufen. Die Bundesagentur für Arbeit weist für diese Bewertung die sogenannte Vakanzzeit aus und misst die Dauer, bis eine freie Stelle vergeben ist. Eine Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW Köln) kommt zu dem Ergebnis, dass der Engpass bei qualifiziertem Personal das deutsche Wirtschaftswachstum jährlich um bis zu 0,9% verringert. Laut aktueller Umfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) unter 24.000 Unternehmen sehen mittlerweile 60% den Fachkräftemangel als größtes Geschäftsrisiko. Da diese Entwicklung sich in den kommenden Jahren fortsetzen wird, müssen sich Arbeitgeber auf Maßnahmen fokussieren, die Erfolg bei der Gewinnung und Bindung von qualifizierten Mitarbeitern versprechen.

Die bKV-Nachfrage steigt stetig

Um den genannten Problemen entgegenzuwirken, stehen immer mehr Unternehmer dem Produktfeld der betrieblichen Krankenversicherung (bKV) offen gegenüber. Swiss Life Partner Vertriebs GmbH & Co. KG verzeichnet seit rund drei Jahren stetig steigende Angebotsanfragen, welche mit Sicherheit in Zukunft, gerade vor dem Hintergrund der demografischen Entwicklung, weiter zunehmen werden.

Um in den marktweiten Angeboten der betrieblichen Krankenversicherung den Überblick zu behalten und um für das jeweilige Unternehmen den optimalen Tarif herauszufiltern, stehen wir mit unseren Mitarbeitern jedem Vermittler kostenfrei zur Verfügung. Wie die jüngste Vergangenheit gezeigt hat, werden gerade die individualisierten Vergleichsangebote von Swiss Life Partner Vertriebs GmbH & Co. KG als Vertriebsunterstützung sehr geschätzt. ■



Von Andreas Schütte, Vertriebsdirektor der Swiss Life Partner Vertriebs GmbH & Co. KG



Bedeutung von Assistance-Leistungen – Auch zur Erfüllung der POG-Regeln

Privatkunden stehen Assistance-Leistungen ihrer Versicherer positiv gegenüber, insbesondere wenn diese digital unterstützt werden. Versicherer sind weiterhin von der Assistance-Philosophie überzeugt, erwarten aber dadurch nicht unbedingt mehr Geschäft. Bei Vermittlern finden entsprechende Angebote immer mehr Akzeptanz. Das sind Erkenntnisse des „Assistance Barometers 2018“, das auch Zusammenhänge mit IDD und POG erklärt.

Digitale und vernetzte Welten lassen die Prozess- und Serviceerwartungen der Versicherungsnehmer an ihre problemlösenden Versicherungsgesellschaften zur Herausforderung werden – genau diesen Anspruch der bestmöglichen Erfüllung der Versicherungsnehmerbedürfnisse reflektiert die zu erfüllende Product Oversight Governance im Rahmen der am 23.02.2018 in Kraft getretenen Insurance Distribution Directive. Durch digitalen Support und die damit verbundene Optimierung von Geschäftsprozessen eröffnen sich insbesondere neue Service- und Assistance-Möglichkeiten – eine Kernbotschaft der seit nunmehr elf Jahren im Auftrag der Europ Assistance Versicherungs-AG durchgeführten bundesweiten Befragung „Assistance Barometer“.

Digitalisierung befruchtet die Serviceerwartung privater Haushalte

Werden die deutschen Haushalte 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 einen eklatanten Anstieg des Erwartungslevels (65%) verglichen mit dem Mittelwert der vergangenen Jahre (38%). Ein persönlicher, rund um die Uhr erreichbarer Ansprechpartner der Versicherung wird in Konstanz zu den Vorjahren von 68% der Versicherungskunden als sehr wichtig oder wichtig bezeichnet. Hohen Wert legen 92% der Versicherungsnehmer konstant über die letzten elf Jahre auf die konkrete und sofortige Notfallhilfe bei Krankheit oder Unfall als Zusatzleistung zur reinen Schadendeckung. Ebenso ist konstanten 76% der Verbraucher die Organisation von Reparaturmaßnahmen zur Beseitigung eines Sachschadens sehr wichtig oder wichtig.

Belohnung für Datenweitergabe

Die zunehmende digitale Vernetzung aller Lebensbereiche verändert das Ver-

»»»»»» Von Prof. Dr. Matthias Müller-Reichart, Studiendekan, Lehrstuhl für Risikomanagement, Kim Lea Bersch, Lehrstuhltutorin am Lehrstuhl für Risikomanagement der Wiesbaden Business School, und Frank Donner, Head of Marketing & Communications der Europ Assistance Versicherungs-AG

halten sowie die Bedürfnisse der Versicherungsnehmer und ihre Ansprüche an die Servicebereitschaft der Versicherungsunternehmen. Im aktuellen Assistance Barometer wäre erneut nur eine Minderheit von 30% der Befragten (Vorjahr 24%) zur Weitergabe von Daten über Bewegungs-, Fitness- und Medikamenteneinnahmegewohnheiten bereit, um Versicherungsunternehmen präventive Leistungen bei Kranken-, Unfall- oder Lebensversicherungen zu ermöglichen. Analog zum Vorjahr würden dagegen 72% 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.

Mit einer Steigerung von 6 Prozentpunkten zum Vorjahr würden 61% der Haushalte Sachprämien oder Preisnachlässe der Lebens- oder Krankenversicherung bei nachgewiesener gesunder Lebensweise für sinnvoll erachten. 63% (Vorjahr 57%) würden Sachprämien oder Preisnachlässe der Kfz-Versicherung bei nachgewiesener vorsichtiger Fahrweise bevorzugen. Immerhin 44% 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. Diese Zustimmung weist eine Steigerung von 12 Prozentpunkten zum Vorjahr auf.

Zustimmung für Assistance-Apps

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 69% der Befragten auf und übersteigt damit den Mittelwert der bisherigen Jahre um 21 Prozentpunkte.

Auch die Arztfinder-App (über eine App werden Ärzte aller Fachrichtungen in der Nähe des aktuellen Aufenthaltsortes empfohlen) kann mit einer Zustimmung von 57% den bisherigen Mittelwert der Vorjahre um 16 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 41% und die Handwerker-App (App empfiehlt Handwerksbetriebe in der Nähe) von 30% der Befragten nachgefragt.

Abnehmende Assistance-Bedeutung im Geschäftsmodell der Versicherer

84% aller befragten Versicherungsgesellschaften messen der Assistance-Philosophie eine hohe bis sehr hohe Bedeutung zu, was verglichen mit dem Vorjahreswert einem leichten Anstieg um 4 Prozentpunkte entspricht. Ebenso vermuten 84% der befragten Versicherungsgesellschaften eine zunehmende Bedeutung der Assistance für das zukünftige Geschäftsmodell der Versicherungswirtschaft. Obwohl der Assistance im Heute und Morgen eine hohe Bedeutung beigemessen wird, sind die Versicherungsunternehmen über die Wirkung der Assistance ▶

RISK-vario® RISK-vario® Premium Baufi Kurzantrag

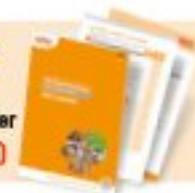
Einfach. Schnell. Verständlich.



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

Wollen Sie mehr erfahren?

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



Mehr Infos auch unter www.dialog-leben.de

**DER Spezialversicherer
für biometrische Risiken**

weiterhin skeptisch. So ist nur noch die Hälfte der befragten Versicherungsunternehmen (ein Rückgang von 13 Prozentpunkten verglichen mit dem Vorjahreswert) davon überzeugt, dass Assistance-Offerten die Versicherungsproduktion gesteigert haben. Der bisherige Mittelwert der Produktivitätseinschätzung zeigte für alle bisherigen Jahre einen Zustimmungswert von 73%.

Relevanz für den Vertrieb

Während die Versicherungsunternehmen eher eine abnehmende Bedeutung der Assistance für ihr Geschäftsmodell wahrnehmen, erkennen die Versicherungsvermittler diametral eine zunehmende Bedeutung dieser Serviceelemente für ihren Versicherungsverkauf. In den folgenden Abbildungen erkennt man diesen gegenläufigen Prozess der Assistance-Bedeutung anhand verschiedener Bedeutungsattribute.

Wachsende Bedeutung der Assistance in einer IDD-geprägten Vermittlersicht

Parallel zur Befragung der Versicherungsunternehmen weisen auch 73% aller Vermittler der Assistance eine hohe bis sehr hohe Bedeutung zu. Spielte in den Vorjahren 2014 und 2015 Assistance in der Verkaufsargumentation für über 40% der Vermittler keine Rolle, so hat sich diese ablehnende Haltung in den letzten Jahren auf durchschnittlich 7% aller Vermittler

reduziert. Das aktuelle Assistance Barometer zeigt, dass für 68% der Vermittler Assistance eine Premiumleistung für anspruchsvolle Kunden darstellt – dieser Zustimmungsmittelwert lag in den Vorjahren nur bei 41%. Ebenso nutzen 79% der Vermittler Assistance zur Darstellung eines Zusatznutzens – auch dieser Wert hat sich gegenüber dem bisherigen Mittelwert um 24 Prozentpunkte gesteigert. Jedoch glauben nur noch 18% der Vermittler (Mittelwert der Vorjahre 23%), dass ihr Versicherungsprodukt primär durch Assistance-Leistungen verkauft wird.

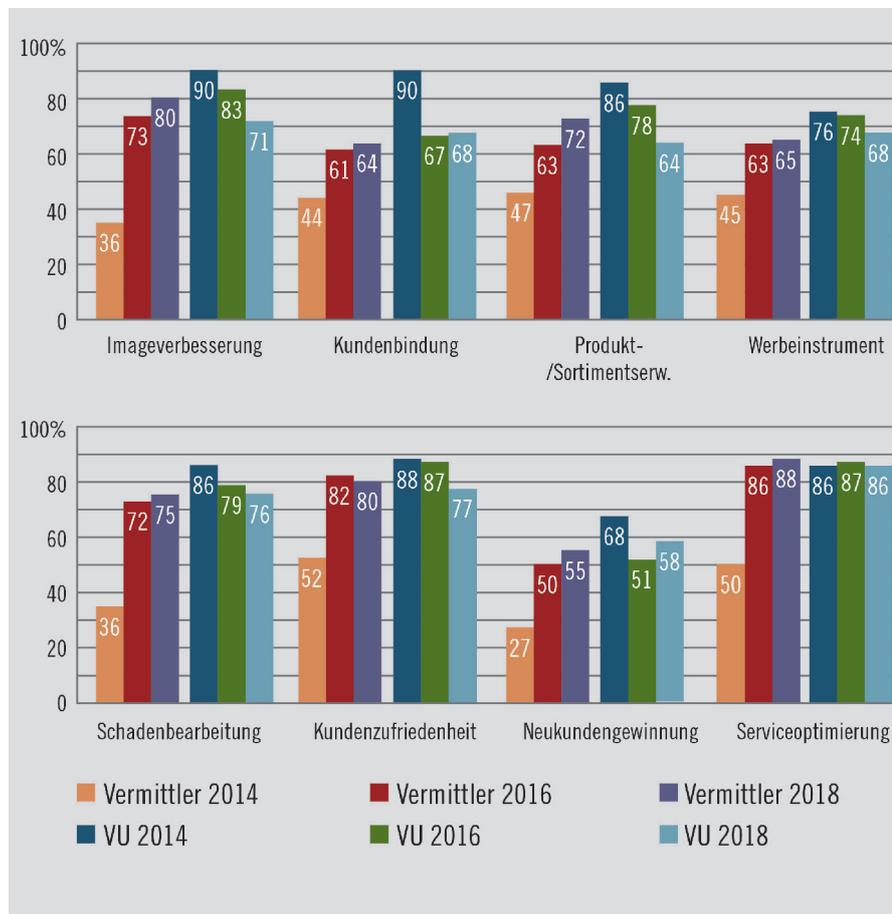
Für eine Mehrheit von 64% (bisheriger Mittelwert 37%) der Vermittler stellt die Assistance aber einen unverzichtbaren Bestandteil guter Versicherungsberatung insbesondere im Sinne der IDD dar. Immerhin 68% der Vermittler (Mittelwert der Vorjahre 44%) nutzen Assistance als Unterscheidungsmerkmal zum Wettbewerb und bauen dergestalt durch Assistance-Leistungen eine Unique Selling Proposition auf. Konsequentermaßen nutzen 68% der Vermittler nach eigenen Aussagen Assistance-Produkte zur Erfüllung von Marktstandards und wollen auch auf diesem Wege den neuen Beratungsanforderungen gerecht werden.

Fazit

Der „Problemlöser-Ansatz“ einer individualisierten, auf den Versicherungsnehmer zugeschnittenen Assistance-Leistung entspricht den von IDD und POG geforderten Erfüllungsparametern der Versicherungsnehmerbedürfnisse. Im Sinne einer notwendigen Geschäftsmodellanpassung müssen Versicherungsprodukte und Vertriebsideen dem Assistance-Gedanken und seiner Service- und Problemlösungsphilosophie folgen, um regulatorischen Erwartungen eines problemlösungsorientierten Versicherungsangebots und -verkaufs gerecht zu werden.

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

Zustimmung zur Bedeutung von Assistance-Leistungen seitens Vermittler/ Versicherungsunternehmen



Darstellung der Zustimmung zur Bedeutung von Assistance-Leistungen in 2-Jahres-Schritten. Quelle: Assistance Barometer 2018

EMERGING MARKETS

SCHWELLENMÄRKTE: SCHON SO GROß! UND SIE WERDEN WEITER WACHSEN.

In den Schwellenländern wächst eine konsumstarke Mittelschicht heran. Das Interesse an Artikeln, die mit dem Wohlstand von Industrieländern assoziiert werden, steigt. Das eröffnet enorme Anlagechancen.

Erfahren Sie mehr auf www.franklintempleton.de/emerging-markets



FRANKLIN TEMPLETON
INVESTMENTS

REACH FOR BETTER™

Vor Abschluss einer Investition empfiehlt sich eine professionelle Anlageberatung. Fondsanlagen sind mit Risiken verbunden. Diversifizierung garantiert nicht einen Gewinn oder Schutz vor Verlust. Der Wert einer Anlage kann steigen oder fallen. Anleger können ggf. nicht den investierten Betrag zurückerhalten.

Informieren Sie sich jetzt über die mit einer Anlage in unsere Fonds verbundenen Chancen und Risiken: www.franklintempleton.de. Verkaufsprospekte und weitere Unterlagen erhalten Sie kostenlos bei Franklin Templeton Investment Services GmbH, Postfach 11 18 03, 60053 Frankfurt a. M., Mainzer Landstraße 16, 60325 Frankfurt a. M., Tel. 08 00/0 73 80 01, Fax +49(0)69/2 72 23-120.

© 2018 Franklin Templeton Investments. Alle Rechte vorbehalten.



Neuer Schutz für Reisebüros mit hohem Cross-Selling-Potenzial

Aufgrund einer neuen EU-Richtlinie benötigen Reisebüros einen völlig neuen Versicherungsschutz. Die R+V Versicherung hat ihr Angebot deshalb entsprechend erweitert. Die Veränderungen bieten auch Versicherungsmaklern viele Möglichkeiten – bis hin zum Cross-Selling in Richtung bAV.

Den 01.07.2018 dürften sich die meisten der bundesweit rund 10.000 Reisebüros in ihrem Kalender ganz dick markiert haben. Der Grund ist jedoch nicht die alljährliche Sommerreisesaison, sondern eine in Kraft tretende EU-Richtlinie. Die EU-Pauschalreise-Richtlinie sorgt mit ihren Vorgaben zwar für zusätzliche Transparenz. Allerdings macht sie das Geschäft für Reisebüros und Veranstalter zugleich ein Stück weit bürokratischer. Darüber hinaus erfordert sie auch einen völlig neuen Risikoschutz, da die Reisebüros in vielen Fällen von reinen Reisevermittlern zu Reiseveranstaltern werden. Somit benötigen sie künftig eine passende Kundengeldabsicherung, die es im Markt bisher noch nicht gab.

Bisher war die Absicherung von Reisebüros bei Insolvenz oder Zahlungsunfähigkeit bei der Vermittlung einer Pauschalreise relativ einfach: Der Kunde buchte beispielsweise bei seinem Reisebüro eine Pauschalreise und erhielt neben der Buchungsbestätigung einen Reisesicherungsschein des Insolvenzabsicherers, den jeder Anbieter haben muss. Nur etwa eine Handvoll Versicherer sind neben R+V in diesem Segment aktiv. Wurde der Veranstalter insolvent und die Reise fiel aus, zahlte der Versicherer. Dieses Prozedere galt nur bei Pauschalreisen, also mindestens zwei touristischen Leistungen wie etwa Flug und Hotel oder Hotel und Mietwagen. Buchte der Kunde dagegen lediglich eine Einzelleistung, musste der Insolvenzversicherer nicht einspringen.

EU-Richtlinie gilt für Buchungen ab Juli 2018

Mit der neuen Brüsseler Regelung, die für alle Buchungen ab 01.07.2018 gilt, gibt es neben der Einzelleistung und der Pauschalreise künftig eine neue, dritte Reiseart. Der Schlüsselbegriff heißt „verbundene Reiseleistungen“. Dabei handelt es sich um Reisen, die ein Reisebüro im Auftrag des Kunden individuell zusammengestellt hat. Die einzelnen Bausteine wie Flug, Hotel oder Mietwagen können dabei – im Gegensatz zur Pauschalreise – von verschiedenen Anbietern stammen. Wie bei einer Pauschalreise müssen auch „verbundene Reiseleistungen“ mindestens zwei Leistungen für dieselbe Reise enthalten.

Verkauft ein Reisebüro solche Bausteine und stellt dafür keine getrennten Rechnungen aus, handelt es sich um eine „verbundene Reiseleistung“. Das Reisebüro verkauft damit quasi eine eigene Pauschalreise – und haftet im Schaden-

fall wie ein Veranstalter. Neu ist zudem die Pflicht zur Absicherung der Kundengelder bei „verbundenen Reiseleistungen“ – zumindest dann, wenn das Reisebüro diese Gelder annimmt und damit Inkasso betreibt.

Die neue Regelung gilt übrigens auch für Online-Portale. Auch wenn die Reise wie ein fertiges Paket aussieht, handelt es sich dabei um eine „verbundene Reiseleistung“. Wie das klassische Reisebüro muss auch das Online-Portal seine Kunden darüber informieren, dass sie verbundene Reiseleistungen gekauft haben und keine Pauschalreise. Tun sie das nicht, müssen sie für die Einhaltung der Reiseleistungen geradestehen: Sie haften dann automatisch wie ein Veranstalter. So soll verhindert werden, dass Urlauber annehmen, sie hätten im Internet eine Pauschalreise gekauft, die aber in Wirklichkeit gar keine ist.

Neue „Reiseart“ erfordert neuen Versicherungsschutz

Veranstalter oder Vermittler von verbundenen Reiseleistungen müssen ab Juli 2018 als Nachweis für die Insolvenzabsicherung den Kunden zudem einen Reisesicherungsschein aushändigen – und zwar bei Anzahlung des Reisepreises. Wobei ein solcher Schein in der Praxis eher deklaratorischen Charakter hat, da die neue Richtlinie zum Schutz der Verbraucher von den Versicherern eine Regulierung auch ohne vorhandenen Schein verlangt. Allerdings waren zumindest einige Versicherer auch in der Vergangenheit sehr oft kulant. So regulierte R+V ohne vorhandenen Sicherungsschein Schäden, sofern der Reisende Buchung und Zahlung beim insolventen Anbieter nachweisen konnte.

Durch die dritte Reiseart der „verbundenen Reiseleistungen“ müssen sich alle Reisebüros, die solche Leistungen anbieten, künftig ebenfalls absichern. Da es sich durch das Reiserechtsänderungsgesetz, verankert im BGB (§ 651r und 651w), um eine völlig neue Anforderung handelt, gab es bisher noch keine entsprechenden Versicherungslösungen auf dem Markt. Aktuell haben neben R+V bisher nur zwei weitere Versicherer in Deutschland solche Produkte im Angebot.

KTV-R kann auch online abgeschlossen werden

Der genossenschaftliche Versicherer R+V hat seine Kautionsversicherung für Reise (KTV-R) den neuen gesetzlichen Bestimmungen angepasst und bietet dieses Produkt seit Frühjahr 2018 an. Bei einem beitragsrelevanten Jahresumsatz bis zu 1 Mio. Euro genügt eine einfache (positive) Bonitätsprüfung ohne Jahresabschlüsse. Ist der Umsatz höher, erstellt R+V ein individuelles Angebot.

Die R+V-Kautionsversicherung für Reise erhalten Reisebüros schon ab einem Jahresbeitrag von 200 Euro. Diese neue Lösung zur Kundengeldabsicherung gibt es bei R+V zudem als Online-Antragsstrecke unter www.ruv.de.

EU-Richtlinie bietet Maklern interessante Perspektiven

Generell bieten die neue gesetzliche Regelung und die Notwendigkeit einer Absicherung nahezu aller Reisebüros Maklern interessante Perspektiven. Das ist zum einen die konkrete Vermittlung eines entsprechenden Produkts, welches die Risiken durch die „verbundenen Reiseleistungen“ rundum abdeckt. Zum anderen ist die Gesetzesänderung ein idealer Anlass für eine Ansprache bestehender Kunden oder ein „Türöffner“ bei der Akquise neuer Kunden. Und nicht zuletzt besteht Cross-Selling-Potenzial. Das gilt nicht nur für die klassische Absicherung im Segment Firmenkunden-Komposit, sondern etwa auch für das Personengeschäft. Hier gab es beispielsweise in der betrieblichen Altersversorgung (bAV) mit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz ebenfalls wichtige neue Regelungen, die gerade für kleine und mittelständische Unternehmen – zu denen auch viele Reisebüros gehören – besonders relevant sind. ■

Erweiterte Haftung für Reisebüros

Ein Reisebüro übernimmt Veranstalterpflichten mit entsprechender Haftung, wenn

- es aus Bausteinen zusammengestellte Reisen als Paket mit einer Gesamtrechnung anbietet,
- es bei der Vermittlung verbundener Reiseleistungen versäumt, dem Reisenden das entsprechende Formblatt zu übergeben,
- die verbundenen Reiseleistungen in einem gemeinsamen Buchungsvorgang gebucht oder zu einem Gesamtpreis angeboten werden,
- es verbundene Reiseleistungen als Pauschalreise bezeichnet oder bewirbt oder ähnliche Begriffe nutzt, zum Beispiel Kombireise oder Reisepaket.



Von Achim Scheib, Abteilungsleiter Kautions der R+V Allgemeine Versicherung AG



Bewegung in der Kfz-Sparte: Schadenabwicklung in fünf Minuten

Die Hüsches Gruppe hat eine App entwickelt, mit der Kfz-Schäden per künstlicher Intelligenz erfasst und analysiert werden. Versicherer sollen damit Kosten sparen, Kunden schneller ausbezahlt und Vermittler aktiv in das Verfahren eingebunden werden.

Für eine durchschnittliche Abwicklung eines Kfz-Unfallschadens von der Beauftragung eines Kfz-Sachverständigen bis hin zur Auszahlung an den Geschädigten wird heute ein Zeitfenster zwischen einer und drei Wochen kalkuliert. Der Versicherungsvermittler ist in dieser Zeit nur beobachtend und zur Kenntnis nehmend „mit dabei“. Kommt es zu Verzögerungen in der Abwicklung – zum Teil sind das Wochen –, ist er derjenige, der die Unzufriedenheit des Kunden zu spüren bekommt. Nicht selten werden Versicherungsverträge im Nachgang aufgekündigt, zumindest aber ist die bisher erarbeitete Kundenzufriedenheit nachhaltig belastet.

Positives Erleben statt Ärger

Die Kfz-Sparte ist eine emotional stark belastete und der Kunde ist oftmals willens, für eine vermeintliche Ersparnis die Betreuung zum Jahresende zu beenden, zumal wenn ein Schaden nicht zur Zufriedenheit abgewickelt wurde. Die Aufgabe muss also sein, aus einem ärgerlichen Schadenereignis ein attraktives Dienstleistungserlebnis zu machen. Hierzu gibt es nun eine Lösung: Kunde, Vermittler und Versicherungsunternehmen können dabei Hand in Hand arbeiten, und das zur Zufriedenheit aller Parteien.

Die Lösung kann Folgendes bewirken:

- Der Kunde profitiert von einer schnellen und unbürokratischen Abwicklung seines Schadens. Streit- und Klagebe-

gehen werden deutlich reduziert, nicht nur wegen der Abwicklungsgeschwindigkeit, sondern und gerade wegen der durchgängigen Transparenz und Neutralität unseres Hauses.

- Der Vermittler kann wieder aktiv den Schaden begleiten, technische und fachliche Unterstützung anbieten. Ferner ist er als aktiver Part wieder in allen Gesprächen auf Augenhöhe mit den Versicherern und hat einen Überblick über das Geschehen. Nicht zuletzt ist aktiver Schadensupport auch das beste Mittel zum Bestandsschutz und zur Neukundengewinnung.

Neue Form der Begutachtung

Was die Hüsches Gruppe jetzt dem Markt zur Verfügung stellt, schlägt genau in diese Kerbe: Ziel ist es, den Schadenprozess in kürzester Zeit abzuwickeln und die Schadenakte schnell abzuschließen. Was wäre also, wenn der gesamte Schadenbearbeitungsprozess nur wenige Minuten dauern würde? Ist nicht machbar? Doch, ist es.

Denn: Ein neues Kapitel in der Begutachtung von Fahrzeugen wird aufgeschlagen und die Branche verändern. Künstliche Intelligenz, die selbsterkennende Schadenaufnahme, war einst Science Fiction – heute ist die Hüsges Gruppe als erste deutsche Kfz-Sachverständigenorganisation in der Lage, ein Produkt für alle Geschädigten, Versicherer oder Leasingbanken anzubieten.

Künftige Gutachten erfolgen per künstlicher Intelligenz

In naher Zukunft können „einfache“ Fahrzeugschäden oder Zustandsberichte mittels einer App aus dem Hause Hüsges aufgenommen und Gutachten fachlich, sachlich, einwandfrei und automatisiert erstellt werden. Die Kosten für die Erstellung eines Gutachtens werden durch die Nutzung der App um bis zu 90% reduziert. Statt bisher in mehreren Wochen findet die Gesamtabwicklung inklusive Gutachten mit der App innerhalb von wenigen Minuten statt. Hierbei setzt die Hüsges Gruppe auf ihre Computer-Vision-Technologie, welche mittels künstlicher Intelligenz das Fahrzeug, Bauteile und die Schäden analysiert. Dank mehr als 100 Millionen hochqualitativer Schadensbilder, welche von der Hüsges Gruppe in den letzten elf Jahren von ihrer mobilen Software CarData24 gesammelt und von Beginn an in eine nachhaltige Datenbank-Infrastruktur eingebunden wurden, ist diese komplexe Technologie überhaupt umsetzbar.

Kfz-Versicherungen werden wieder wettbewerbsfähiger

Die Schadenquoten der Versicherungsgesellschaften in der Kfz-Sparte sind sehr hoch. Wenn allein etwa die Drittkosten von Anwälten oder Gutachtern herausgerechnet werden, kann das Produkt entweder lukrativer oder durch günstigere Prämien wettbewerbsfähiger werden. Somit kann, wenn auch indirekt, ein kostengünstiger Schadenverlauf das Neugeschäft beflügeln. Ein enormes Einsparpotenzial entsteht.

Und so funktioniert es:

Die Schadenermittlung, die ehemals alle Beteiligten Zeit, Geld und Nerven gekostet hat, kann mit der Software nun live stattfinden. Nach einem Unfallscha-

den wird die App geöffnet, die den Versicherern als White-Label-Software zur Verfügung gestellt wird. Jeder Versicherer kann also die Software unter eigenem Namen anbieten. Der Geschädigte begibt sich nach erfolgreicher automatischer Verifizierung des Fahrzeugs zum Schaden und kann diesen live durch die App analysieren lassen. Die Analyse basiert auf Millionen von Schaden- und Bilddaten sowie selbstlernenden Algorithmen, die dazu in der Lage sind, jegliche Schadenssituationen zu beurteilen. Nach wenigen Sekunden werden Material-, Lack- und Lohnkosten angezeigt. Diese bilden die Kernparameter für eine fundierte Schadenkalkulation. Als Ergebnis erscheint ebenfalls der Gesamtwert für den vorliegenden Schaden auf dem Display. Jetzt kann der Geschädigte sofort auswählen, ob er eine Direktüberweisung oder aber eine Kontaktvermittlung zu einer Werkstatt plus Ersatzwagen haben möchte.

Im ersten Schritt wird der größte Teil der Unfallschäden auf den Straßen aufgenommen werden können: Bagatellschäden. Hier setzt der beschleunigte Ablauf Ressourcen aufseiten der Versicherer frei, die sonst in tagelangen Prozessen involviert wären. Die frei gewordenen Kapazitäten können in Folge anderweitig eingesetzt werden, beispielsweise für schwere Schäden oder für Betrugsfälle.

Vermittler kann sich aktiv beteiligen

Der Versicherer und/oder der Vermittler sind die ersten Ansprechpartner im Schadenfall, vor allem bei den Kasko-Schäden. Als Geschädigte wenden sich die Versicherten oft erst einmal an ihren Berater. Hier kann der Versicherungsmakler bereits unterstützend eingreifen und gegebenenfalls die Schadenbearbeitung bebildert und dokumentiert an den Versicherer übergeben.

Es wird in Zukunft verschiedene Schaden-Set-ups geben und viele werden sich durch die neue, innovative, revolutionäre, bahnbrechende Technologie noch bilden. So wird am Ende der negativ behaftete Begriff des Unfalls zu einem Dienstleistungserlebnis. Und was heute bereits für die Schadenabwicklung im Automotive-Bereich gilt, wird in naher Zukunft für alle Kompositsparten möglich sein. Heute der Autounfall, morgen die gesamte Versicherungswelt. ■



Von Arndt Hüsges,
Geschäftsführer der Hüsges Gruppe



Erlebbare Hilfe im Fall der Fälle

Das Angebot an privaten Unfallversicherungen ist groß. Versicherer versuchen mit Produktvarianten und Assistance-Leistungen beim Kunden zu punkten. Für Vermittler ist die Sparte beratungsintensiver geworden. Nach wie vor gilt es, Kunden vom Sinn einer solchen Police zu überzeugen, auch wenn die Unfallversicherung inzwischen an ihrem Image gefeilt hat.

Im täglichen Versicherungsgeschäft ist die Unfallversicherung nach wie vor von Bedeutung, gerade auch im Hinblick auf Kundenbindung und Bestandsaufbau. Doch zugleich befindet sich die Unfallversicherung im Spannungsfeld zwischen Komplexität, Flexibilität und bedarfsorientierter Absicherung und es herrscht ein starker Wettbewerb. Um neue Kunden zu gewinnen, haben die Versicherer zahlreiche Produktvarianten auf den Markt gebracht oder ihre vorhandenen Tarife ausgebaut und zusätzliche Leistungen eingeschlossen. Die Analysten von MORGEN & MORGEN haben vor Kurzem die Entwicklung in der Unfallversicherung beleuchtet. Ihrer Einschätzung nach zeigt sich in Leistungserweiterungen und Deckungseinschlüssen nach wie vor eine große Dynamik. Auch der eigentliche Unfallbegriff wird immer häufiger ausgeweitet und klassische Leistungen im Invaliditäts- und Todesfall werden ausgebaut.

Assistance-Leistungen im Trend

Viele Versicherer setzen auf Assistance-Leistungen und wollen mit diesen speziellen Hilfs- und Serviceangeboten bei ihren Kunden punkten. Wie unterschiedliche Studien zeigen, finden Assistance-Leistungen bei Kunden große Zustimmung. Gut jeder zweite Versicherte ist bereit, einen Aufpreis zu zahlen, um nach einem Unfall Hilfe zu erhalten, wie auch Oliver Janson, Produktentwickler Unfallversicherung bei der HanseMerkur im vorliegenden Sonderthema unterstreicht. Assistance-Leistungen können daher für Vermittler einen wichtigen Aspekt in der Beratung darstellen. Auch im Hinblick auf die Kundenbindung ist das Thema nicht zu unterschätzen.



© Oujas - Fotolia.com

Ein viel gescholtenes Produkt

Auch wenn in den Produktschmieden der Versicherer an den Tarifen und Leistungen gefeilt wird und die Entwicklung hin zur Unfallversicherung als erlebbarer Hilfe im Ernstfall geht: Das Produkt muss immer wieder Kritik einstecken, etwa aufgrund der Komplexität. Mehr noch: Der Unfallversicherung wird immer wieder die Daseinsberechtigung abgesprochen. So gingen die Medien zum Teil hart mit dem Produkt ins Gericht. Zu teuer, sinnlos und zu kompliziert für den Verbraucher lautete die Kritik. Für Makler wird die Vermittlung einer Unfallversicherung dadurch nicht einfacher.

Die Grenzen der gesetzlichen Unfallversicherung

Im Beratungsgespräch können Makler zunächst mit den oftmals falschen Vorstellungen aufräumen, in welchen Fällen die gesetzliche Unfallversicherung greift. Denn wie auch Enno Peters in seinem Beitrag in diesem Sonderthema darlegt, ereignen sich die meisten Unfälle statistisch gesehen in der Freizeit und fallen damit in der Regel nicht unter den Schutz der gesetzlichen Unfallversicherung. Dies gilt auch für Unfälle im Haushalt.

Besondere Zielgruppen

Umfang und Grenzen der gesetzlichen Unfallversicherung sind auch ein wichtiger Aspekt beim Hausbau mit Eigenleistungen. Hier gilt es genau zu prüfen, in welchen Fällen die gesetzliche Unfallversicherung keinen ausreichenden Schutz bietet. So können bei Freunden oder Nachbarn, die dem Bauherrn auf der Baustelle zur Hand gehen, Lücken im Versicherungsschutz bestehen. Für wen der Abschluss einer privaten Bauhelferunfallversicherung zu empfehlen ist, erläutert die Maklerin Nadine Polan. ■

Reine Privatsache

Was unter den Schutz der gesetzlichen Unfallversicherung fällt und wo diese nicht greift, müssen immer wieder Richter klären. So manches ist reine Privatsache, auch wenn es auf der Arbeitsstelle stattfindet. So greift die gesetzliche Unfallversicherung nicht bei einem Sturz auf der Firmentoilette. Geklagt hatte ein Mechaniker, der während seiner Arbeitszeit im Toilettenraum seiner Arbeitsstelle auf seifigem Boden ausgerutscht und mit dem Kopf gegen das Waschbecken geprallt war. Er zog sich eine Gehirnerschütterung zu und musste für vier Tage in die Klinik. Die zuständige Berufsgenossenschaft erkannte den Vorfall nicht als Arbeitsunfall an. Der Besuch der Toilette sei privater Natur, so die Begründung. Das Sozialgericht Heilbronn war ebenfalls dieser Auffassung. Der Mann hatte vorgebracht, der seifige Boden liege in der Verantwortung der Firma. In öffentlichen und privaten Toilettenräumen könnten die Fliesen nass und seifig sein und daher liege keine besondere betriebliche Gefahr vor, argumentierten die Richter. Der Mann hat Berufung eingelegt. Das Gericht in Heilbronn hatte bereits vor einigen Jahren die Klage eines Mitarbeiters zurückgewiesen, der in der Kantine auf Soße ausgerutscht war und sich den Arm gebrochen hatte. Auch hier verweigerte die Berufsgenossenschaft die Anerkennung als Arbeitsunfall. Das Gericht teilte diese Auffassung. Die Nahrungsaufnahme falle in den privaten und damit nicht versicherten Lebensbereich.

Nicht alles ist auch sinnvoll

Doch nicht alle diese Leistungen sind in jedem Fall sinnvoll, und für Vermittler gilt es im Sinne ihrer Kunden abzuwägen. So ist ein Tarif ohne zusätzliche Leistungen, der mit höheren allgemeinen Leistungen aufwartet, qualitativ nicht schlechter einzustufen. Hier ist die Fachkompetenz des Maklers gefragt. Für den Vermittler gilt es ohnehin, inmitten der Komplexität der Unfallversicherung zwischen besonderer Gliedertaxe, progressiver Invaliditätsstaffel und Todesfallsumme sowie Assistance-Leistungen den für seinen Kunden passgenauen Tarif zu wählen, der am besten dessen individuelle Bedürfnisse erfüllt. Bei der Auswahl des Produkts müssen Vermittlern ihren Kunden darlegen, auf welche Leistungen es in jedem Fall ankommt. Im Fall der Fälle zählt für den Kunden, der verunglückt ist, aber vor allem eine reibungslose Schadenabwicklung. Dies stellt zugleich ein wichtiges Qualitätsmerkmal einer Unfallversicherung dar, wie Prof. Dr. Klaus-Dieter Thomann vom Institut für Versicherungsmedizin betont.

Sonderthema im Überblick

- Mit einem Schlag ist plötzlich alles anders
- Die Unfallversicherung in neuem Licht
- Achtung, Unfallrisiko: Wenn Freunde beim Hausbau helfen
- Die Invaliditätsfeststellung muss neutral und objektiv erfolgen

Mit einem Schlag ist plötzlich alles anders

Ein Unfall kann mitunter zu dauerhaften Schädigungen führen. Eine private Unfallversicherung bietet finanzielle Absicherung. Aus dem breiten Angebot der Versicherer gilt es für Makler, den optimalen Schutz für seine Kunden zu ermitteln – mit den Leistungen, auf die es ankommt.



Wer im Zusammenhang mit einer Tätigkeit einen Unfall erleidet, etwa auf dem Weg zur Arbeit, am Arbeitsplatz oder bei einer gemeinwohlorientierten Handlung, zum Beispiel als Ersthelfer bei einem Verkehrsunfall, steht unter dem Schutz der gesetzlichen Unfallversicherung. Ihre Leistungen kann nur in Anspruch nehmen, wer entweder selbst Beiträge entrichtet oder für den zum Beispiel durch den Arbeitgeber Beiträge bezahlt werden. Geleistet wird ab einer amtsärztlich festgestellten Minderung der Erwerbsfähigkeit von 20% eine monatliche Rente, deren Höhe sich am eigenen Jahresarbeitsentgelt bemisst. Im Todesfall werden jährlich maximal 80% des Jahresarbeitsentgelts an die Hinterbliebenen bezahlt.

Fehlt es am „Tätigkeitszusammenhang“, leistet die gesetzliche Unfallversicherung nicht. Dass „Privates“ auch am Arbeitsplatz stattfindet, führt regelmäßig zu viel diskutierten Gerichtsurteilen. So sind etwa der Gang zur Kantine oder Toilette Privatsache und stehen damit in der Regel nicht unter dem Schutz der gesetzlichen Unfallversicherung, auch nicht am Arbeitsplatz. Statistisch gesehen geschehen die meisten Unfälle in der Freizeit. Die „Bauchlandung“ beim Stolpern über den Staubsauger gehört ebenso dazu wie der „Biss in den Bordstein“ beim Fahrradfahren. Diesen Unfällen ist gemein, dass ihre Folgen ohne den Schutz einer gesetzlichen Versicherung das alleinige Risiko der jeweiligen Person sind. Hier klafft eine Lücke, die mit einer privaten Unfallpolice geschlossen werden kann.

Der Unfallbegriff

Ein Unfall ist wie ein Paukenschlag, plötzlich ist vieles anders. Schlimmstenfalls bleiben dauerhafte Schädigungen zurück. Mit dem Paukenschlag kann man sich auch den Begriff des Unfalls, der den Versicherungsfall der privaten Unfallversicherung beschreibt, sehr gut merken: Ein Unfall ist ein **plötzlich** von **außen** **unfreiwillig** auf den **Körper** wirkendes Ereignis mit einer Gesundheitsschädigungsfolge – kurz P-A-U-K-E. Manchmal verletzt man sich auch durch übermäßige Kraftanstrengung und es reißen Sehnen, Gelenke werden verrenkt oder Muskeln gezerzt. Auch das ist ein definitionsgemäßer Unfall, wenn er sich denn an Gliedmaßen oder Wirbelsäule manifestiert. Ein Bandscheibenvorfall, zum Beispiel hervorgerufen durch den Versuch, einen schweren Gegenstand allein anzuheben, fällt nicht unter diese erweiterte Definition des Unfalls, da es sich bei Bandscheiben nicht um Bänder, Sehnen, Kapseln oder Muskeln handelt.

Eine private Unfallversicherung zahlt in der Regel einen einmaligen Kapitalbetrag aus, dessen Höhe sich zunächst nach der vereinbarten Versicherungssumme richtet. Die Summe,

die ausgezahlt wird, richtet sich nach einer Bemessungsgrundlage, die sich an der zu erwartenden Schwere der zukünftigen unfallbedingten Einschränkung orientiert. Diese Bemessungsgrundlage heißt Gliedertaxe und ist meist tabellarisch in den Versicherungsbedingungen aufgelistet.

Ist die Funktionsfähigkeit eines Daumens nicht mehr gegeben, etwa wegen einer Unachtsamkeit an der Kreissäge im Bastelkeller, werden meist 20% der Versicherungssumme als einmalige Kapitalleistung ausgezahlt. Diese Gesundheitsschädigung muss „dauerhaft“ sein. Solange das nicht feststeht, wird auch keine Leistung erbracht. Vorteilhaft an dieser Regelung ist, dass ein Unfall nicht sofort angezeigt werden muss, ein „Fristversäumnis“ daher eher selten zum Verlust der Leistung führt. Meist hat man für die Anzeige beim Unfallversicherer 15 Monate Zeit, dann muss aber auch zugleich der medizinische Nachweis erbracht werden, dass eine dauerhafte Gesundheitsschädigung zu erwarten ist bzw. bereits vorliegt.

Die Versicherungsprämien richten sich nach der beruflichen Tätigkeit der Versicherten. In der Regel werden gefahrgelegere Tätigkeiten in Berufsgruppe „B“, weniger gefährliche Berufe in der Gruppe „A“ zusammengefasst. Hier gibt es viele Unterschiede bei den Versicherern. Mit Einführung der Unisex-Tarife gilt dies für alle Kunden gleich, zuvor waren Frauen in Berufsgruppe A eingruppiert.

Die besondere Gliedertaxe

Der Wechsel der Versicherung kann zu erheblich teureren Prämien führen, falls der jeweilige Tarif noch zu Bisex-Tarifzeiten abgeschlossen und nicht automatisch umgestellt wurde. Neben den Tarifgruppen gibt es auch spezielle Glieder-

taxen, meist ebenfalls in Abhängigkeit vom ausgeübten Beruf. So kann der oben genannte Daumen auch mit 100% der Versicherungssumme versichert sein, wenn eine entsprechende Spezialgliedertaxe vereinbart werden konnte und wurde.

Progressive Invaliditätsstaffel

Da nicht jede versicherte Person die Voraussetzungen für eine besondere Gliedertaxe erfüllt, lässt sich immer eine sogenannte progressive Invaliditätsstaffel vereinbaren. Die Leistungsstufen sind dabei wieder versichererspezifisch. An der Bezeichnung kann man das Vielfache der Versicherungsgrundsumme ablesen: Eine Invaliditätsstaffel „U350“ bezeichnet das 3,5-Fache der Versicherungssumme bei 100% Invalidität. Außerdem funktionieren die Invaliditätsstaffelungen immer in größeren Prozentschritten.

Meistens ist der erste Schritt einer Vielfältigung der Versicherungssumme erst mit Überschreiten von 25% Invalidität erreicht. Die gerade genannte Invaliditätsstaffel U350 hat beispielsweise diese Schritte: Die Versicherungssumme wird bis 25% einfach, von 25 bis 50% dreifach, alles oberhalb der 50% fünffach genommen. Ein kurzes Rechenbeispiel: Die Versicherungssumme beträgt 100.000 Euro. Der Versicherte hat einen unfallbedingten Invaliditätsgrad von 72%. Ohne Vereinbarung einer Invaliditätsstaffel erhielte er 72.000 Euro. Vereinbarte er die U350, wären es 210.000 Euro. Dies ergibt sich so: Die ersten 25% einfach = 25.000 Euro, die nächsten 25% (25–50%) dreifach = 75.000 Euro und die verbleibenden 22% fünffach = 110.000 Euro.

Die „Rechenfüchse“ stellen jetzt unter Umständen folgende Betrachtung an: Da die Versicherungssumme die Höhe der Prämie maßgeblich beeinflusst, legt der Kunde doch einfach eine Höchstsumme für den schlimmsten Fall von 100% Invalidität fest und dividiert diese Summe durch zum Beispiel 3,5, da er eine Invaliditätsstaffel U350 vereinbaren wird. Genügen diesem Kunden 105.000 Euro, wäre eine Grundsumme von 30.000 Euro zu versichern. Übersehen wird hierbei die Systematik der Staffelung in Verbindung mit der Gliedertaxe: Angenommen, der

Kunde büßt unfallbedingt die Funktionsfähigkeit des Daumens ein, betrüge die Invaliditätsleistung nur 6.000 Euro (bis 20% wird die Versicherungssumme ja unmittelbar für die Ermittlung der Leistungshöhe genommen). Da eine Grundsumme bedarfsgerecht sein muss, sollte im Beratungsgespräch der tatsächliche Bedarf ermittelt werden. Gleichwohl sind Faustformeln auch immer hilfreich. Meist ist das Dreifache des Jahresbruttoverdienstes ein guter Anhaltspunkt. Verallgemeinert hieße das: Der durchschnittliche Jahresarbeitsverdienst findet sich in der Bezugsgröße wieder. Diese beträgt für das Jahr 2018 36.540 Euro, dreifach multipliziert und auf eine „runde Zahl“ gebracht, entspricht das einer Versicherungssumme von 100.000 Euro. Der Daumen „bringt“ dann schon 20.000 Euro.

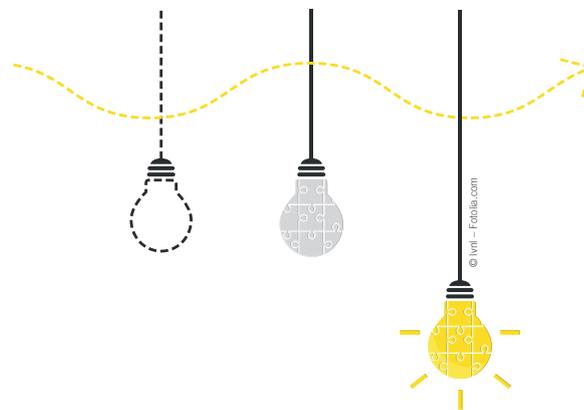
Todesfallsumme nicht vergessen

Eine Todesfallsumme kann ebenfalls vereinbart werden. Nicht wenige Kunden sagen sich nun „tot ist tot, dieses Risiko sichere ich doch lieber über eine Risikolebensversicherung ab“. Dabei vergessen sie, dass sie vielleicht bei gravierenden Schäden schon vor Abschluss einer Heilbehandlung (von der bereits feststeht, dass sie keine „Heilung“ bringen kann) einen angemessenen Vorschuss auf die zu erwartende Leistung erhalten möchten. Vorschussleistungen sind jedoch nur bis zur Höhe einer vereinbarten Todesfallleistung der Unfallversicherung möglich. Ist keine Todesfallleistung vereinbart, ist auch keine Zahlung von Vorschüssen möglich.

Neben diesen „Basisleistungen“ (Invaliditäts-Einmalzahlung und Todesfallleistung) einer Unfallversicherung sind in der Regel auch Such- und Bergungskosten und eventuelle kosmetische Operationen beitragsfrei mitversichert. Daneben lassen sich weitere Leistungen vereinbaren, etwa besondere Unfallrenten anstelle oder zusätzlich zu einer Einmalzahlung, Krankentage- und Krankenhaustagegelder, Genesungsgelder, Assistanceleistungen oder auch Mehrleistungen bei versicherten Senioren, zum Beispiel Leistungen bei Oberschenkelhalsbruch. Um den erhöhten Kapitalbedarf, der durch einen Unfall erforderlich werden kann, zu decken, ist eine Unfallversicherung daher eine sinnvolle Ergänzung zur Absicherung der eigenen Person, gerade auch unter dem Aspekt „unverhofft kommt oft“. ■



Von Enno Peters,
Jurist, freiberuflicher Dozent und Trainer
(u. a. für die Deutsche Makler Akademie)



Die Unfallversicherung in neuem Licht

Lange hatte die Unfallversicherung einen schweren Stand beim Kunden. Leistungen wurden meist nur im Invaliditätsfall gezahlt. Heutige Policen gestalten sich als erlebbare Hilfe: So setzen die Versicherer zum Beispiel auf Assistance-Leistungen, um die Gesundheit des Kunden schnellstmöglich wiederherzustellen. Doch es bleibt die Frage, welche Leistungen eine Police zwingend bieten sollte. Ein Überblick.

Die Beratung zu einer privaten Unfallversicherung fordert so manchen Makler heraus. Progression, Mitwirkung, erhöhte Kraftanstrengung und Infektionen sind nur ein kleiner Auszug aus den Leistungsinhalten. Beim Kunden hingegen besteht meist nur das latente Bedürfnis, sich gegen Unfälle abzusichern. Häufig hat er gar keine richtige Vorstellung von Sinn und Zweck einer Unfallversicherung. Sie ist daher im Vertrieb ein klassisches Push-Produkt: ein Produkt, das vom Makler aktiv beim Kunden angesprochen werden muss. Doch welche Leistungen sind wirklich wichtig? Bei dem stetig wachsenden Leistungsspektrum der privaten Unfallversicherungen geht der Überblick schnell verloren.

Mitwirkung von Krankheiten und Gebrechen

Ein wichtiges Kriterium für eine private Unfallversicherung ist die Regelung zur Mitwirkung von Krankheiten und Gebrechen. Der Versicherer leistet nur für Unfallfolgen. Gemeint

sind hier Gesundheitsschädigungen und ihre Folgen, die durch das Unfallereignis verursacht wurden. Sofern Krankheiten und Gebrechen

den Heilungsverlauf oder die Höhe der Invalidität beeinflussen haben, wird dieser Anteil von der Leistung abgezogen. Diese Kürzung gilt für sämtliche Leistungsarten, sofern nichts anderes vereinbart wurde.

Die Bedingungsempfehlung des GDV sieht eine Anrechnung ab einem Mitwirkungsanteil von 25% vor. Viele Unfalltarife bieten dem Kunden jedoch eine deutlich günstigere Regelung.

Die Bedingungsempfehlung des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) sieht eine Anrechnung ab einem Mitwirkungsanteil von 25% vor. Viele Unfalltarife bieten dem Kunden jedoch eine deutlich günstigere Regelung. So wird bei der Unfallversicherung „Flex“ der HanseMerkur in der Leistungsvariante „Top“ die Mitwirkung von Krankheiten und Gebrechen erst ab einem Mitwirkungsanteil von 100% angerechnet. Das heißt, die Unfallfolgen müssen vollständig auf die Erkrankung zurückzuführen sein.

Ein entscheidender Unterschied – Die Anrechnung der Mitwirkung

Nach den Musterbedingungen des GDV mindert sich im Invaliditätsfall für die Invaliditätsleistung und Unfallrente der Prozentsatz des Invaliditätsgrades. Bei der Todesfallleistung und allen anderen Leistungsarten wird die Leistung selbst reduziert. Einige Versicherer nehmen auch im Invaliditätsfall die Leistungsreduzierung vor. Was im ersten Augenblick nicht nach einer Verbesserung klingt, zahlt sich für den Kunden im Leistungsfall aus. Ein Beispiel verdeutlicht die Unterschiede der beiden Regelungen.

Eine unfallbedingte Rückenverletzung der versicherten Person (zum Beispiel durch einen Autounfall) führt zu einem Invaliditätsgrad von 75%. Aufgrund eines bereits vorliegenden degenerativen Bandscheibenvorfalles wird ein Mitwirkungsanteil in Höhe von 60% festgestellt.

Es besteht eine Unfallversicherung mit einer Invaliditätsleistung von 100.000 Euro (Grundsumme) und einer



Von Oliver Janson, Produktentwickler Unfallversicherung bei der HanseMerkur Allgemeine Versicherung AG

500%-Progression. Hieraus ergeben sich folgende Leistungen: Die Berechnung der Leistung nach der klassischen Regelung sieht als ersten Berechnungsschritt eine Kürzung des Invaliditätsgrads um den Mitwirkungsanteil (60%) vor. Der neu ermittelte Invaliditätsgrad nach Abzug des Mitwirkungsanteils beträgt 30%. Erst jetzt wird die Leistung nach der Progressionsstaffel berechnet. Der Kunde erhält bei einem Invaliditätsgrad von 30% insgesamt 50.000 Euro.

Bei der verbesserten Regelung wird die Leistung zunächst ohne Anrechnung des Mitwirkungsanteils berechnet. Dieser wird erst anschließend von der Gesamtsumme in Abzug gebracht. In unserem Beispiel erhält der Kunde bei einem Invaliditätsgrad von 75% insgesamt 325.000 Euro. Erst jetzt erfolgt die Anrechnung des Mitwirkungsanteils von 60%. Das ergibt eine Leistung von insgesamt 130.000 Euro (325.000 – 60%).

Eine gute Unfallversicherung sollte in jedem Fall die verbesserte Regelung zur Leistungsberechnung beinhalten. Bei der Unfallversicherung Flex der HanseMercur wird diese Regelung ab der Leistungsvariante „Exklusiv“ angeboten.

Rehabilitationsleistungen liegen im Trend

Leistungen für Prothesen und Hilfsmittel sowie Einmalzahlungen oder Tagegelder bei Rehabilitationsmaßnahmen gehören in der privaten Unfallversicherung längst zum Standard. Doch der Leistungsumfang hat sich gerade in diesem Bereich in den letzten Jahren stark erweitert. Welche Leistungen sind für den Kunden wichtig und sollten in Top-Produkten enthalten sein?

Nach einem Unfall benötigt jeder sofort tatkräftige Hilfe, damit das Leben möglichst unbeschwert weitergehen kann. Da denkt niemand an die Gliedertaxe oder die Invaliditätsleistung. Es geht vielmehr darum, wie man möglichst schnell wieder auf die Beine kommt und wer bei den vielen Herausforderungen des Alltags helfen kann. Hilfe- und Pflegeleistungen unterstützen genau in dieser wichtigen Situation, unabhängig davon, ob eine Invalidität

zurückbleibt. Ist der Versicherte infolge eines Unfalls auf Hilfe oder Pflege angewiesen, kümmert sich der Versicherer zum Beispiel um Fahrdienste, Begleitung zum Arzt, Essen, Einkäufe sowie Reinigung der Wohnung und Wäsche. Falls erforderlich, gehört auch eine Grundpflege zum Leistungsumfang.

Gut jeder Zweite würde einen Aufpreis zahlen, um im Schadenfall unkompliziert Hilfe und vor allem Entlastung zu erhalten – ein wichtiger Aspekt also im Beratungsgespräch. Zudem erhöhen Hilfe- und Pflegeleistungen nachweislich die Kundenbindung und verringern das Stornorisiko.

Bei besonders schweren Unfallverletzungen setzen einige Versicherer mittlerweile auf ein gezieltes Reha-Management, darunter auch die HanseMercur. Ziel ist es, die Genesung des Versicherten mit einem Netzwerk aus Ärzten, Psychologen und Berufsberatern zu verbessern. Im Idealfall wird so der Invaliditätsgrad gemindert oder sogar bleibende Schäden verhindert: eine Win-win-Situation für Unfallopfer und Versicherer.

Welche Leistungen bietet Reha-Management?

Der Versicherte bekommt mit einem Reha-Manager einen Experten zur Seite gestellt, der sich um den gesamten Rehabilitationsprozess kümmert. Dieser erstellt einen auf die Verletzung abgestimmten Reha-Plan, um so zielgerichtet die Heilungschancen zu optimieren. Je früher der Reha-Manager eingreifen kann, desto größer sind die Chancen auf eine optimale Genesung und einen schnellen Weg zurück ins normale Leben. Bei komplizierten Verletzungsmustern veranlasst der Reha-Manager die Einholung einer ärztlichen Zweitmeinung bei einem Spezialisten. Gerade hier ist das gute Ärztenetzwerk der Reha-Dienstleister von Vorteil. Sofern notwendig, wird auch die Verlegung in eine Spezialklinik vorgenommen.

Je früher der Reha-Manager eingreifen kann, desto größer sind die Chancen auf eine optimale Genesung und einen schnellen Weg zurück ins normale Leben.

Im Vordergrund steht immer der bestmögliche Behandlungserfolg für den Versicherten. Das Reha-Management umfasst zusätzlich auch Beratungsleistungen zu alternativen Behandlungs- und Therapiemöglichkeiten, Hilfsmitteln oder Leistungen der Sozialversicherungen. Auch die berufliche Wiedereingliederung oder mögliche Umschulungsmaßnahmen werden durch einen Berufsberater begleitet.

Der Kunde steht im Fokus

Vor wenigen Jahren noch war die Unfallversicherung eine Sparte, der häufig nachgesagt wurde, der Kunde müsse bereits halbtot sein, damit überhaupt Leistungen ausbezahlt werden. Die Entwicklung zur erlebbaren Hilfe, bei der Versicherer und Kunde das gemeinsame Interesse verfolgen, die Gesundheit bestmöglich wiederherzustellen, dürfte die Unfallversicherung in ein neues Licht rücken. ■



Achtung, Unfallrisiko: Wenn Freunde beim Hausbau helfen

Viele Bauherren lassen sich beim Hausbau von Familienangehörigen oder Freunden helfen. Bauhelfer sind bei der Berufsgenossenschaft anzumelden und zunächst gesetzlich versichert. Dieser Schutz deckt aber nicht alle Personen gleichermaßen ab und ist oft nicht ausreichend, daher empfiehlt sich eine private Bauhelferunfallversicherung.

Von 2008 bis 2016 stieg die Zahl der Baugenehmigungen laut Statistischem Bundesamt in Deutschland jährlich an. Auch die Baubranche konnte bis zum letzten Jahr immer mehr Gewinne gegenüber dem jeweiligen Vorjahr ausweisen. Ein Grund dafür sind sicherlich die niedrigen Zinsen, welche den Hausbau bei Privatpersonen besonders beliebt gemacht haben. Ein Eigenheim kostet dennoch heutzutage viel Geld. Baugrund, Baunebenkosten und das Bauunternehmen möchten bezahlt werden. Neben der Zinseinsparung im Vergleich zum letzten Jahrzehnt setzen daher auch heute viele Bauherren auf die Hilfe von Familie, Freunden, Bekannten und Nachbarn. Denn mit Eigenleistungen lassen sich die Baukosten nochmals deutlich senken. Diese Eigenleistungen werden bei Beratungen neben dem anstehenden Darlehen meist im Bereich der Bauherrenhaftpflichtversicherung aufgenommen. Diese leistet oft nicht nur, wenn der Bauherr einen Fehler begangen hat, sondern auch dann, wenn dieser Fehler auf die Bauhelfer zurückzuführen ist.

Was in den Beratungsgesprächen häufig allerdings vergessen wird, ist der Versicherungsschutz für Unfälle der jeweiligen Bauhelfer und des Bauherrn auf der Baustelle. Hier können

Was in den Beratungsgesprächen häufig allerdings vergessen wird, ist der Versicherungsschutz für Unfälle der jeweiligen Bauhelfer und des Bauherrn auf der Baustelle.

schon ein falscher Schritt oder eine kleine Unachtsamkeit zu erheblichen Einkommenseinbußen und bis hin zum Verlust der Arbeitskraft führen.

Ebenso können weitere Kosten wie der behindertengerechte Umbau am Haus oder der Wohnung entstehen. Wie kann sich hier also der Bauherr vor Eigenschäden bestenfalls schützen und für die Bauhelfer vorsorgen?

Gesetzliche Absicherung

Führt der Bauherr Eigenleistungen selbst oder durch Bauhelfer (Freunde, Bekannte, Verwandte) durch, so ist er für diese Zeit „Unternehmer nicht gewerbsmäßiger Bauarbeiten“ und gehört der zuständigen Berufsgenossenschaft (hier BG BAU) an. Eine private Haftpflicht- oder Unfallversicherung befreit nicht von dieser Regelung. Somit kommt eine Reihe von Verpflichtungen auf den Bauherrn zu: Neben der Einhaltung aller Präventionsmaßnahmen (zu finden unter www.bgbau-medien.de) wie die jeweiligen Unfallverhütungsvorschriften ist der Bauherr auch zur Meldung und Versicherung der Bauhelfer innerhalb einer Woche nach Beginn der Bauarbeiten bei der gesetzlichen Unfallversicherung verpflichtet. Versicherungsschutz genießen Bauhelfer dann für Arbeitsunfälle und Berufskrankheiten sowie Wegeunfälle für Wege zu und von der Baustelle.

Zu den versicherten Bauhelfern zählen dann Personen, die im Rahmen eines Beschäftigungsverhältnisses (auch Mini-Jobber) für den Bauherrn tätig werden, oder Personen, die auch ohne Entgelt wie Beschäftigte/Arbeitnehmer tätig werden. Hilft also ein Sportkamerad des Bauherrn, zu dem sonst keine weiteren Kontakte gepflegt werden, über einen längeren Zeitraum bei Maurerarbeiten,

ist hier von einem versicherten Bauhelfer auszugehen. Nicht versichert sind jedoch Freunde oder Verwandte, die aus Gefälligkeit „zur Hand gehen“ (beispielsweise spontan beim Ausladen helfen), sowie Personen, die wie ein selbstständiger Unternehmer agieren. Um festzustellen, ob die Tätigkeit eher der Privatsphäre zuzurechnen ist, muss die Beziehung zwischen dem Bauherrn und den jeweiligen Helfern und auch der Umfang der Tätigkeit betrachtet werden.

Um den Versicherungsschutz im Einzelfall bestimmen zu können, kann sich der Bauherr mit dem Gesamtbild der Baustelle auch von der BG BAU beraten lassen. Nicht versichert ist außerdem der Bauherr selbst sowie sein Ehe- oder Lebenspartner. Diese können bei der gesetzlichen Unfallversicherung nur Schutz über die freiwillige Versicherung auf Antrag erlangen.

Die Beiträge für die eingesetzten Hilfskräfte richten sich nach den Arbeitsstunden, die geleistet wurden. Daher ist als Bauherr empfehlenswert, ein sogenanntes „Bautagebuch“ zu führen. Hier wird verzeichnet, welche Hilfskraft an welchem Tag welche Arbeit in welchem Zeitraum geleistet hat. Ein Muster findet sich im Internet unter www.bgbau.de. Da die gesetzliche Unfallversicherung nicht alle Personen gleichermaßen einschließt und die Leistungen auch eingeschränkt sind (etwa Leistungen erst ab 20% Minderung der Erwerbsfähigkeit), empfiehlt es sich auch hier, eine private Unfallversicherung abzuschließen.

Private Bauhelferunfallversicherung

Hilft ein Maurermeister seinem Schwager beim Hausbau mit einem Gerüst und kommt es zum Unfall, kann es somit sein, dass sich die gesetzliche Unfallversicherung auf die „unternehmerähnlichen Tätigkeiten“ beruft und nicht für den Schaden aufkommt. Für solche Situationen und auch für die Absicherung des Bauherrn, seinen Ehe- bzw. Lebenspartner und die Gefälligkeits-handlungen der Freunde und Verwandten ist immer eine private Unfallversicherung ratsam. Neben diesem Personenkreis kann damit auch für alle weiteren Bauhelfer der Schutz aufgebessert werden. Eine Möglichkeit hierzu wäre, alle Bauhelfer über einen Gruppenvertrag zu versichern.

Der Gruppenvertrag ist im Vergleich zu Einzelverträgen günstiger, allerdings sind hierbei nur Unfälle auf der Baustelle (Versicherungsort) abgedeckt. Im Gegensatz zur gesetzlichen Unfallversicherung leisten die privaten Versicherungen jedoch schon ab einer messbaren Invalidität (meist 1%). Entschieden sich der Bauherr für einen Gruppenvertrag, sollte bei der Auswahl des passenden Versicherungsschutzes mindestens auf folgende Punkte geachtet werden:

- Nach welchen Kriterien richtet sich die Prämie? Einige Gesellschaften tarifieren nach der Anzahl der Bauhelfer, andere nach der Höhe der Eigenleistungen.
- Sind alle Bauhelfer pauschal abgesichert oder müssen sie namentlich genannt werden? Ein eventueller Wechsel der Bauhelfer kann somit berücksichtigt werden.
- Welche Gliedertaxen, Leistungsarten und Höhen der Absicherungen bietet der Versicherer an? Bei einigen Gesellschaften mit Pauschalangeboten sind kleine Versicherungssummen und normale Gliedertaxen Vertragsbestandteil, während bei anderen Anbietern die Versicherungssumme frei gewählt werden kann und die Gliedertaxen verbessert sind. Empfehlenswert ist immer eine hohe Grundsumme bei Invalidität oder auch Leistungen im Todesfall.
- Welche Laufzeiten liegen dem Vertrag zugrunde? Bei der Bauhelferunfallversicherung gibt es Varianten von drei Tagen bis hin zu drei Jahren oder länger. Gezahlt wird meist als Einmalbeitrag, der den Versicherungsschutz für die komplette Laufzeit garantiert.

Fazit

Die Meldung der Bauhelfer an die gesetzliche Unfallversicherung ist verpflichtend, damit entfällt ein Vergleich. Wer hier die Beiträge sparen will, riskiert ein Bußgeld von bis zu 2.500 Euro. Die Berufsgenossenschaft weiß in der Regel durch die kommunalen Bauämter von den jeweiligen Bauvorhaben. Leider sichert die Berufsgenossenschaft nicht alle Personen auf der Baustelle gleichermaßen ab. Daher empfiehlt sich der Abschluss einer privaten Bauhelferunfallversicherung, welche den fehlenden Versicherungsschutz ergänzt und den vorhandenen Versicherungsschutz nochmals aufstockt. Mit beiden Absicherungen hat der Bauherr ausreichend für sich und seine Helfer gesorgt. ■



Von Nadine Polan,
Fachwirtin für Finanzberatung (IHK) und Inhaberin
von Nadine Polan Versicherungen & Finanzen



Die Invaliditätsfeststellung muss neutral und objektiv erfolgen

Gerade bei schweren Verletzungen ist der Grad der Invalidität zu ermitteln. Aus Gründen der Objektivität empfiehlt es sich, einen medizinischen Gutachter hinzuziehen und dies nicht den behandelnden Arzt durchführen zu lassen. Denn eine neutrale und objektive Begutachtung ist die Grundlage für die Entschädigung in der privaten Unfallversicherung.

Die private Unfallversicherung spielt eine bedeutende Rolle in der ergänzenden Absicherung von Verletzungsfolgen: Auch junge Menschen mit einem hohen Risiko erhalten einen günstigen Versicherungsschutz. Im Vergleich mit den Versicherungssummen sind die Beiträge niedrig. Ein 18-jähriger Motorradfahrer, der eine Querschnittslähmung oder eine andere schwere Verletzung erleidet, kann durch die Progressionsstaffel einen sechsstelligen Entschädigungsbetrag erhalten. Zwar wird die Gesundheit nicht wiederhergestellt, der hohe Betrag kann das schwere Schicksal aber erleichtern und das künftige Leben absichern. Der ausgezahlte Betrag ermöglicht eine Unterstützung bei der Lebensbewältigung, der beruflichen Rehabilitation, dem Aufbau einer Familie und der künftigen Lebensgestaltung. Auch ältere Menschen profitieren in besonderer Weise von der privaten Unfallversicherung. Die Verletzungsgefahr steigt mit dem Alter, außerordentlich häufig sind Brüche des Oberarms, des Schenkelhalses und des Schienbeinkopfes.

Die sachliche unkomplizierte Schadenabwicklung ist das Qualitätsmerkmal einer Unfallversicherung. Ganz im Vordergrund steht die Objektivität und Neutralität der Invaliditätsfeststellung, die einer gerichtlichen Überprüfung standhalten muss. Der Geschädigte vertraut seiner Versicherung nur, wenn der Entschädigungsprozess für ihn nachvollziehbar und auch verständlich abläuft.

Eine unbürokratische und rasche Entschädigung erhöht die Akzeptanz und spart Verwaltungskosten

Medizinische Tabellen, die in der wissenschaftlichen Gutachtenliteratur publiziert sind, geben konkrete Hinweise zu der zu erwartenden Invalidität nach Abschluss der Heilungsphase. Viele Versicherungen sind dazu übergegangen, einfache Verletzungen pauschal zu entschädigen. Als Beispiele seien unkomplizierte Brüche des Handgelenks oder des Sprunggelenks und Risse der Kreuzbänder genannt. Die ausgezahlten Beträge orientieren sich an den durchschnittlichen Heilergebnissen. Die Akzeptanz der Kunden ist hoch. Dem Versicherten wird die Untersuchung bei einem spezialisierten Facharzt erspart. Bei der Versicherung entfallen Verwaltungskosten und Gutachtergebühren. Der Zeitraum zwischen Schadenmeldung und Entschädigung wird verkürzt. Auch die

Berufsgenossenschaften gehen den Weg der pauschalen Entschädigung bei leichten Verletzungen mit gutem Erfolg.

Wann ist eine Begutachtung unumgänglich?

Versicherte, die ein Polytrauma oder eine komplizierte Verletzung erlitten haben, sollten vor einer Entschädigung zur Ermittlung des Invaliditätsgrades ärztlich untersucht werden. Aus Gründen der Objektivität empfiehlt es sich, die Begutachtung nicht durch den behandelnden Arzt durchführen zu lassen. Für den Behandler ist es nur schwer möglich, ein objektives Bild der Verletzungsfolgen zu zeichnen. Auch in allen Fällen, in denen das Unfallereignis oder die Verletzung nicht sicher geklärt werden konnte, ist eine medizinische Untersuchung unverzichtbar. Einerseits sind Vorschäden und Mitwirkungen durch unfallunabhängige Schäden abzugrenzen, andererseits darf die Versichertengemeinschaft nicht durch Dubiosfälle belastet werden.

Mit Systematisierung der Schadenbearbeitung punkten

So verständlich der Wunsch ist, die Verwaltungskosten zu senken, so wenig dürfen diese Bemühungen zulasten des Versicherten oder der Versicherten-gemeinschaft gehen. Eine unzureichende Vorbereitung der Begutachtung begünstigt das moralische Risiko, un gerechtfertigte Mitnahmeeffekte und den Versicherungsbetrug. Die Abhilfe ist leichter, als es auf den ersten Blick erscheint: Systematisierung der Prozesse, regelmäßige medizinische Fortbildung der Mitarbeiter, Bereitstellung von zu-

verlässigen Fachinformationen in gedruckter und elektronischer Form, automatisierte Befundeinholung, Filtrierung und spezialisierte Überprüfung zweifelhafter Ansprüche.

Das Unfallereignis ist auf Plausibilität zu prüfen, neben der Unfallanzeige sind Kopien der ärztlichen Erstbefunde und von Entlassungs- oder Behandlungsberichten anzufordern. Schriftliche Befunde über bildtechnische Untersuchungen sind ebenso bedeutsam wie Kopien von Reha-Entlassungsberichten. In Zweifelsfällen ist ein Computerausdruck der Behandlungsdokumentation der konsultierten Ärzte beizuziehen. Man mag einwenden, dass der Aufwand hoch sei. Dies ist zweifellos der Fall. Um Fehlbeurteilungen zu vermeiden und eine missbräuchliche Inanspruchnahme auszuschließen, ist der Gutachtauftrag sorgfältig vorzubereiten. Die gesetzliche Unfallversicherung kann als positives Beispiel hervorgehoben werden. Die Gutachtaufträge enthalten alle erforderlichen Dokumente. Die Aufbereitung des Schadenfalls ermöglicht dem Sachverständigen, sich ein detailliertes Bild über das Geschehen zu machen und die Folgen eines Unfallereignisses angemessen einzuschätzen. Die Kenntnis der Aktenlage ist nicht weniger bedeutsam als die eingehende Untersuchung.

Da „glatte“ Verletzungen und eindeutige Leistungseinschränkungen nach Einholung der Befunde ohne externe Begutachtung beurteilt werden können, spart die sorgfältige Bearbeitung der Leistungsansprüche externe Kosten. Der sorgfältig vorbereitete Gutachtauftrag gehört zum Kernbereich einer Versicherung, ist Grundlage einer sachgerechten Begutachtung und angemessenen Entschädigung. Zufriedene Kunden und Geschädigte, die sich gerecht behandelt fühlen, sind dieser Mühe wert.

Die Entschädigung komplexer Verletzungen

Bei Versicherten mit Mehrfachverletzungen sind häufig interdisziplinäre Gutachten durch Ärzte verschiedener Fachrichtungen erforderlich. Ein Versicherter, der sich bei einem Sturz auf den Kopf ein Schädel-Hirn-Trauma zuzog, eine Fraktur der Halswirbelsäule erlitt, sich den Unterkiefer brach und zusätz-

lich über Geschmacks- und Hörstörungen klagt, kann nicht schematisch beurteilt werden. In diesem Fall bedarf es einer interdisziplinären Begutachtung auf chirurgischem, neurologischem, mund-, kiefer- und gesichtschirurgischem- sowie halsnasen-ohrenärztlichem Fachgebiet. Die exakte Ermittlung der jeweiligen Invaliditätsgrade bildet danach die Grundlage für die gesamte Entschädigung. Die Mehrfachuntersuchungen sind für den Probanden belastend und zeitaufwendig, deshalb bedarf es einer umfassenden Information des Geschädigten. Nur wenn der Versicherte darauf vertrauen kann, dass die Untersuchungen neutral und objektiv ablaufen, wird er das Ergebnis annehmen. Alle Expertisen sind in einer verständlichen Sprache zu verfassen. Die ausgewiesenen Invaliditätsgrade müssen überprüfbar sein. Der behandelnde Arzt und ggf. der Anwalt des Versicherten müssen sich von der Sachlichkeit und Richtigkeit des Gutachtens überzeugen können.

Ein freundlicher und verbindlicher Umgang mit dem Versicherten während des gesamten Begutachtungsprozesses – von der Einladung bis zum Abschluss – ist eine Selbstverständlichkeit. In der medizinischen Akutversorgung und der Praxis herrscht Zeitdruck, der Patient kommt nur selten zu Wort. Bei der Begutachtung steht der Proband ganz im Mittelpunkt. Nur die ausführliche Erhebung der Vorgeschichte, die Berücksichtigung der ärztlichen Primärdokumente, die eingehende Dokumentation der Beschwerden und die minutiöse Darstellung der Verletzungsfolgen garantieren eine korrekte Einschätzung. Ein für den Versicherten verständliches und nachvollziehbares Gutachten ist die Voraussetzung für eine angemessene und korrekte Entschädigung, es stärkt zugleich das Vertrauen in die Versicherung. ■

Die exakte Ermittlung der jeweiligen Invaliditätsgrade bildet die Grundlage für die Entschädigung. [...] Nur wenn der Versicherte darauf vertrauen kann, dass die Untersuchungen neutral und objektiv ablaufen, wird er das Ergebnis annehmen.

Von Prof. Dr. med. Klaus-Dieter Thomann,
Ärztlicher Leiter des Instituts für Versicherungsmedizin,
Frankfurt am Main



Vertrauen in Kryptowährungen sinkt

(ac) Sieben von acht Verbrauchern in Deutschland kennen Kryptowährungen. Der Bekanntheitsgrad hat sich innerhalb eines Jahres zudem um 17% erhöht. Dennoch begegnen die Deutschen der alternativen Währung skeptisch und es besteht nach wie vor eine große Differenz zwischen Bekanntheit und tatsächlicher Nutzung. Zu diesem Ergebnis kommt eine repräsentative Umfrage der Unternehmensberatung BearingPoint.

Nischenprodukt statt starker Anlage

Ein Großteil der Befragten betrachtet Kryptowährungen im Vergleich zu staatlichen Währungen und Gold weiterhin als Nischenprodukt. Gold wird mit 77% nach wie vor als stärkste Anlageform angesehen, gefolgt von staatlichen Währungen (60%). Nur 30% sehen Kryptowährungen als wertvolle Anlage an. Zudem glauben nur 31%, dass Kryptowährungen das Potenzial haben, traditionelle Zahlungsmittel abzulösen. Im Jahr 2017 waren es noch 34%.

Hoffnung auf Wertsteigerung

Auch bei der vermuteten Preisstabilität ist der Stand von Kryptowährungen gesunken. Wie im Vorjahr vertrauen Verbraucher nach wie vor der Preisstabilität von Gold am stärksten (82%), gefolgt von staatlichen Währungen (72%). Lediglich 23% der Befragten stufen hingegen Kryptowährungen als preisstabil ein. Das sind neun Prozentpunkte weniger als im Vorjahr. Meistgenannter Grund für den Kauf von Kryptowährungen ist die Spekulation auf Wertsteigerung. 54% geben dies als Motiv an. Unter den virtuellen Währungen ist Bitcoin die am häufigsten erworbene Währung, gefolgt von Ethereum und Ripple.



Nach dem kurzen Hype ist das Vertrauen in Bitcoin bereits wieder stark gesunken.

20
JAHRE
AssCompact



„Wir von der SDK gratulieren der AssCompact recht herzlich zum 20-jährigen Jubiläum. Wir schätzen das Gesamtpaket aus News und Artikeln als Informations-Plattform, aber auch das sichere Erreichen unserer Zielgruppe mit topaktuellen Redaktionsbeiträgen und Anzeigen. Ein großes Dankeschön dafür sowie für die nächsten 20 Jahre weiterhin nur die besten Wünsche und Redaktionsideen!“

Eric Sievert,
Leiter Maklervertrieb, unabhängige
Vermittler und Kooperationen bei der
Süddeutsche Krankenversicherung a.G.



Anzeige

Pictet legt Fonds für asiatische Unternehmensanleihen auf

(ac) Mit dem neu aufgelegten Pictet Asian Corporate Bonds hat Pictet Asset Management ab sofort einen Fonds im Portfolio, der in asiatische Investment-Grade- und High-Yield-Unternehmensanleihen in Hartwährung anlegt. Die Einzeltitel sollen attraktive Renditen bei geringer Volatilität bieten. Benchmark des Fonds ist der JP Morgan Asia Credit Diversified Index. Für das Fondsmanagement ist ein Team von Fondsmanagern in London, Singapur und Hongkong zuständig, das von Alain Defise, Head of Emerging Market Corporate Bonds, geleitet wird. Zur Titelauswahl und -bewertung verfolgt das Team einen Ansatz, der sowohl fundamentale wie auch technische Faktoren nutzt, um Anlagen mit den besten Risiko-Rendite-Profilen zu identifizieren.

Neuer Mischfonds der PSV Fondsberatung

(ac) Die PSV Fondsberatung GmbH hat mit dem Mischfonds PSV WACHSTUM ihre Fondspalette erweitert. Er setzt sich, wie auch der bereits bestehende Schwesterfonds PSV KONSERVATIV, aus einem breit diversifizierten Portfolio über unterschiedliche Anlageideen und Fondsmanager zusammen. Der PSV WACHSTUM soll die Chancen der Kapitalmärkte nutzen und die Möglichkeit zur Erzielung eines attraktiven Wertzuwachses bieten.

Offensivere Ausrichtung

Der neu aufgelegte PSV WACHSTUM unterscheidet sich vom PSV KONSERVATIV in der Risikoausrichtung. Er soll Kunden die Möglichkeit geben, den offensiven Teil ihres Depots mit einer vermögensverwaltenden Lösung abzudecken. Zielinvestments des PSV WACHSTUM sind unter anderem aktiv gemanagte und vermögensverwaltende Fonds, Aktien, verzinsliche

Wertpapiere sowie ETFs. Hinzu kommen Absicherungsinstrumente und eine Cash-Position.

Auswahlkriterien

Um eine Option für das Fondsportfolio zu sein, müssen aktiv gemanagte Investmentfonds eine bessere Wertentwicklung als ihr Markt bzw. Vergleichsindex bieten. Wichtig sind zudem die aktuellen wirtschaftlichen und politischen Rahmendaten. Bei der Zusammenstellung der einzelnen Wertpapiere kommt der Aufteilung auf verschiedene Anlageklassen eine hohe Bedeutung zu. Wie schon bei den bisherigen Fonds arbeitet die PSV Fondsberatung auch bei dem neuen Produkt mit der HANSAINVEST als Service-KVG und mit Netfonds zusammen. Netfonds übernimmt das Haftungsdach und das Portfolio-Management, HANSAINVEST ist für den Auflageprozess und für die Administration verantwortlich.

Anzeige



IHR PLUS: UNSERE LEIDENSCHAFT FÜR TECHNIK.

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

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

Ihr Partner
im Maklermarkt

R+V DIE VERSICHERUNG
MIT DEM PLUS.



” AssCompact hat sich in den letzten 20 Jahren immer wieder neu erfunden und gezeigt, dass es mit den hohen Informationsanforderungen der sich wandelnden Finanz- und Versicherungsbranche Schritt hält. Im Vordergrund steht sachlicher und gleichzeitig ansprechend aufbereiteter Qualitätsjournalismus. Das spürt und honoriert der Leser. Wir gratulieren den Verantwortlichen und wünschen weiterhin das richtige Gespür für die Themen der Zukunft.“

Ottmar Heinen,
Vorstand Vertrieb und Marketing
der PROJECT Beteiligungen AG



Anzeige

J O Hambro stellt ein neues Multi-Asset-Portfolio vor

(ac) J O Hambro Capital Management (JOHCM) hat mit dem JOHCM Global Income Builder Fund einen neuen Fonds im Vertrieb. Er beabsichtigt eine feste Ausschüttung an die Aktionäre in Höhe von 5% des Nettoinventarwertes pro Jahr. Die Ausschüttung erfolgt dabei monatlich. Insgesamt soll das Multi-Asset-Portfolio attraktive und nachhaltige Erträge sowie langfristiges Kapitalwachstum zur Erhaltung der Kaufkraft erzielen.

Aktien, festverzinsliche Wertpapiere, Rohstoffe und Bargeld

Der Fonds hält typischerweise 30% bis 70% in Aktien. Der Rest wird in festverzinsliche Wertpapiere, Rohstoffe sowie in Bargeld investiert. Der Fonds wird von dem in New York ansässigen Multi-Asset-Value-Team von JOHCM verwaltet. Im Gegensatz zu den meisten Top-down-Ansätzen bei Multi-Asset-Investments wird das Management-Team einen differenzierten Bottom-up-Ansatz bei der Anlage in verschiedenen Anlageklassen anwenden. Das Team verfolgt hierbei eine Value-Philosophie, die sich in erster Linie auf den Schutz und die Erhaltung des Kapitals fokussiert, indem mit einer Sicherheitsmarge investiert wird.

BVI fordert Aufschub und Korrektur von PRIIPs

(ac) Der deutsche Fondsverband BVI rät dringend, wesentliche Stellschrauben der PRIIPs-Verordnung zu korrigieren, bevor sie 2020 alle Publikumsfonds in Deutschland erfasst. Es wäre unverantwortlich gegenüber den Verbrauchern, die etablierten wesentlichen Anlegerinformationen künftig durch ein mangelhaftes PRIIPs-KID zu ersetzen. Der BVI fordert, dass die PRIIPs-Informationsblätter überarbeitet werden. Insbesondere die Angaben zu Kosten und Wertentwicklung sollten überprüft werden.

Bewusste Fehlinformation droht

Für die PRIIPs-Informationsblätter von Investmentfonds sollen drei Wertentwicklungsszenarien erstellt werden. Diese basieren auf Vergangenheitsdaten, wodurch dem BVI zufolge Verzerrungen entstehen. Zum Beispiel würden die Szenarien nach einem mehrjährigen Börsenaufschwung und anschließendem Einbruch der Kurse zu positiv ausfallen. Somit drohe eine bewusste Fehlinformation der Anleger.

Verschiebung bis 2022

Auch die Regeln zur Berechnung der Transaktionskosten kritisiert der BVI. Die EU-Kommission will die Differenz zwischen dem tatsächlichen Preis beim Kauf oder Verkauf eines Wertpapiers und dem „mittleren Marktpreis“ als Transaktionskosten definieren. Das führe in weniger liquiden Märkten wie bei Anleihen regelmäßig zu falschen oder sogar negativen Transaktionskosten. Ein Indikator dafür sind dem BVI zufolge die Daten zum Kostenausweis nach MiFID II. Angesichts der gravierenden und komplexen Mängel geht der BVI von einer längeren Überarbeitungsphase aus. Außerdem dürften die EU-Wahlen im Mai 2019 den Prozess verzögern. Der BVI schlägt daher vor, genügend Zeit einzuplanen und den Starttermin für das PRIIPs-KID um 24 Monate auf 2022 zu verschieben.

uniVersa bietet neue ETFs in Rentenversicherungen an

(ac) Die uniVersa baut die Fondspalette ihrer fondsgebundenen Rentenversicherungen um fünf ETFs von iShares aus. Neben einem weltweiten und deutschen Aktienindex werden nun auch ETFs angeboten, die einen Aktienindex in Europa und in Schwellenländern sowie einen Index aus Unternehmensanleihen in der Eurozone nachbilden. Die laufenden Kosten liegen zwischen 0,1 und 0,25%. Die niedrigen Kosten sollen den rentablen Aufbau der Altersvorsorge unterstützen. Angeboten werden die neuen ETFs sowohl Neukunden als auch Bestandskunden. Bei Abschluss wird ein garantierter Rentenfaktor für die gesamte Vertragslaufzeit zugesichert, mit dem das angesammelte Kapital später mindestens verrentet wird. Zudem erfolgt zu Rentenbeginn eine Günstigerprüfung. Sollte der Rentenfaktor dann günstiger sein, erhält der Versicherte den höheren Wert.

DWS baut nachhaltiges ETF-Angebot aus

(ac) Mit einer neuen Reihe von Xtrackers ETFs für Umwelt, Soziales und Unternehmensführung (Environmental, Social, Governance; ESG) will die DWS auf Erfolge im Bereich nachhaltiger Investments aufbauen. Die vier neuen Fonds bilden die Entwicklung von Indizes auf den globalen, amerikanischen, japanischen und europäischen Aktienmärkten ab, die nach ESG-Kriterien zusammengestellt wurden.

Xtrackers ESG MSCI World UCITS ETF, Xtrackers ESG MSCI Japan UCITS ETF und Xtrackers ESG MSCI Europe UCITS ETF haben jährliche Kosten (TER) von 0,2%. Beim Xtrackers ESG MSCI USA UCITS ETF werden 0,15% fällig. Die abgebildeten Indizes gehören zu der MSCI ESG Leaders Low Carbon Ex Tobacco Involvement 5% Indexserie. Sie verwenden Filter, die auf dem MSCI ESG-Research basieren. Dadurch soll sichergestellt werden, dass die Unternehmen strengen Anforderungen an ESG-Kriterien und niedrigen CO²-Emissionen genügen.

BfV AG und BlackRock starten gemeinsam neue Vermögensverwaltung

(ac) Die BfV AG hat ein neues Angebot gestartet: PRIVATE INVESTING Ferox. Als Partner fungiert dabei BlackRock. Die neue Strategie ist eine aktiv gemanagte Vermögensverwaltung und basiert mehrheitlich auf Fonds, die weltweit in Wachstumsaktien anlegen. Die anfängliche Gewichtung liegt bei rund 71,5% Aktien, 18,5% Total-/Absolute-Return-Strategien und 10% aktiven Asset-Allocation-Strategien. Darüber hinaus werden strategische Anpassungen zuallererst in dem Aktienportfolio über makroökonomische und regionale Gewichtung sowie Allokationen in Anlagestile getätigt.

Systematischer und offensiver Ansatz

Prinzipiell setzt die Anlagestrategie „PRIVATE INVESTING Ferox“ auf einen gleichermaßen systematischen wie auch offensiven Ansatz, bei dem globale Aktienrisiken wie Fondskosten professionell gesteuert werden, um vorhandene Renditepotenziale sowohl in Aufwärts- als auch in Abwärtsphasen des Aktienmarktes optimal zu nutzen. BlackRock und die BfV AG sind davon überzeugt, dass sich Anlageerträge sowie ein robustes Portfolio mit einem langfristigen Horizont am besten mithilfe eines disziplinierten, objektiven Anlageprozesses mit klarem Bewertungselement erzielen lassen. Die Kosten ließen sich zudem durch eine optimierte Portfolio-konstruktion bzw. aktive Risikoüberwachung auf einem niedrigen Level halten.

Umfassende Anlagekriterien

Im Rahmen des makroökonomischen Top-down-Ansatzes vergleicht und analysiert BlackRock auf Basis einer fundamentalen, wertorientierten, risikobasierten und empirischen Datenlage. Aus diesen Ergebnissen sowie aus langfristigen Prognosen und wissenschaftlichen Untersuchungen resultieren die Einschätzungen zu wesentlichen Portfoliotreibern. Diese Anlagephilosophie soll einen deutlichen Mehrwert gegenüber konventionellen Long-only-Portfolios generieren. PRIVATE INVESTING Ferox richtet sich vor allem an wachstumsorientierte Anleger.



Die BfV AG und BlackRock starten eine wachstumsorientierte Vermögensanlage.

FRANKFURT-TRUST endgültig mit ODDO BHF verschmolzen

(ac) FRANKFURT-TRUST und ODDO BHF haben ihren Zusammenschluss abgeschlossen. Die FRANKFURT-TRUST Investment-Gesellschaft mbH ist zum 30.04.2018 endgültig auf die ODDO BHF Asset Management GmbH verschmolzen. Mit einem Fondsvolumen von 61 Mrd. Euro ist ODDO BHF Asset Management nun der drittgrößte unabhängige Asset-Manager in Europa. Nach der Fusion beschäftigt die Gesellschaft rund 300 Mitarbeiter und verfügt über drei Investmentzentren in Paris, Düsseldorf und Frankfurt am Main.

Ambitionen in Deutschland

Der FRANKFURT-TRUST-Heimatmarkt Deutschland bleibt auch für die neue Gesellschaft ein wichtiger Markt. Die ODDO-BHF-Gruppe bestätigt ihre Ambitionen auf dem deutschen Markt und ihr langfristiges Engagement für das Asset-Managementgeschäft und die Kunden. Ziel des Zusammenschlusses sei es, alle Kompetenzen in den Bereichen Aktien, Anleihen und Asset Allocation zu erhalten und weiterzuentwickeln.

Crowdinvesting-Plattform für Sachwerte gestartet

(ac) Mit Moneywell gibt es ab sofort eine neue Crowdinvesting-Plattform für den digitalen Vertrieb von Sachwertinvestments. Im Gegensatz zu den meisten existierenden Crowdfunding-Plattformen will Moneywell nicht Immobilien oder Start-ups fördern, sondern Grown-ups. Anleger können sich dort an mittelständischen Unternehmen und ihren Sachwerten beteiligen. Hierfür erhalten sie je nach Projekt Zinsen zwischen 3 und 6% pro Jahr. Erste Angebote sind bereits investierbar. Dabei handelt es sich um Nachrangdarlehen für zwei Emittenten aus der Branche der Frachtcontainer.

” Kommentar: Depot schlägt Despot



Es ist wieder so weit. Alle vier Jahre steht die Welt ab Juni im Bann des runden Leders. 2014 sorgte sie in Deutschland für Jubel, Trubel, Heiterkeit. Endlich wurde der lang ersehnte Titel wieder geholt. Diesmal ist von WM-Stimmung noch keine Spur. Stattdessen gab es einen großen Aufreger. Mesut Özil und Ilkay Gündogan trafen sich zu einem Stelldichein mit Recep Tayyip Erdoğan. Ausgerechnet mit dem Präsidenten also, der hierzulande wegen der Inhaftierung von Journalisten und Richtern harsch in der Kritik steht. So wurden die beiden Spieler denn auch rasch zum Rapport gebeten. Der DFB könne nicht tolerieren, dass sich die Spieler mit einem solchen Despoten ablichten lassen.

Dass die gesamte WM im Land eines ähnlichen Despoten stattfinden wird – offenbar geschenkt. Ohnehin dürfte sich die Kritik an Gündogan und Özil schneller im neongleichen Flutlicht der russischen Arenen auflösen als ein Tropfen Wasser in der gleißenden Saharasonne, sobald sie die Nationalelf in die nächste Runde kicken. Deutlich konsequenter sind da die ebenfalls gern kritisierten Finanzmärkte.

Abschottung und Drangsalierung der eigenen Bevölkerung werden von Anlegern konsequent abgestraft. Schließlich hat ein solches Regierungsgebaren noch nie nachhaltig zu wirtschaftlichem Wohlstand geführt. Und an dem werden Anleger nun mal beteiligt. Die Aktienmärkte in Russland und der Türkei liegen denn auch seit Jahren brach und sind von ihren einstigen Höchstständen meilenweit entfernt. Türkische Lira und Staatsanleihen befanden sich zuletzt ebenfalls im Sturzflug. Marktwirtschaft und Demokratie: das sind bei allen Schwächen schließlich die historisch besten Säulen für Wohlstand, nicht Unterdrückung und Staatswirtschaft. In Anlegerdepots wird das konsequent ersichtlich – und nicht nur bis zum Anpfiff.

Von Michael Herrmann, AssCompact



HSBC lanciert nachhaltige Indexfonds

(ac) HSBC Deutschland hat auf die wachsende Nachfrage nach nachhaltiger Geldanlage mit der Auflage zweier neuer Indexfonds reagiert. Gemeinsam mit MSCI ESG Research und einem deutschen Versorgungswerk hat HSBC im vergangenen Jahr Indizes entwickelt, die führende Nachhaltigkeitsstandards berücksichtigen. Nun hat die Bank zwei Indexfonds darauf aufgelegt – es sind die ersten Fonds auf diese Indizes: den HSBC MSCI Europe Select SRI Index und den HSBC MSCI World Select SRI Index.

Mehrere Ausschlusskriterien

Beide Fonds schließen Investments in kontroversen Branchen aus. Dazu zählen Unternehmen, die stark in den Geschäftsfeldern, Atomkraft, alkoholhaltige Getränke, Tabak, Genmanipulation von Pflanzen, Glücksspiel und nicht jugendfreie Unterhaltung tätig sind. Vollständig ausgeschlossen sind Unternehmen, die den MSCI-Kriterien in Bezug auf die Einhaltung humaner Arbeitsbedingungen nicht entsprechen. Waffen sowie hochprozentige Alkoholika sind ebenfalls absolute Ausschlusskriterien. Für eine bessere CO²-Bilanz investieren die Fonds außerdem nicht in Firmen, die Kohle- oder andere fossile Brennstoffreserven halten.

Physisch replizierend

Anschließend wird das verbleibende Aktienportfolio optimiert, um den ESG-Score zu maximieren und den Tracking Error zu den Referenzindizes zu minimieren. Dabei werden Unternehmen mit einem hohen ESG-Score gemäß der MSCI ESG Focus Index Methodologie übergewichtet. Anlageziel des Fonds ist es, die Wertentwicklung der Referenzindizes MSCI Europe Select SRI bzw. MSCI World Select SRI so gut wie möglich abzubilden. Hierzu investieren die physisch replizierenden Fonds unter Wahrung einer angemessenen Risikomischung, in ein Aktienportfolio das sich im Wesentlichen aus den Titeln der Referenzindizes zusammensetzt.

GEV PROTECT: DIE BESTE WOHNGEBÄUDE- VERSICHERUNG AM MARKT.



Die neue Wohngebäudeversicherung der Grundeigentümer-Versicherung hat einiges zu bieten.

Da sich die Bedürfnisse der Menschen ändern, ändern wir auch unsere Produkte laufend. Oder erfinden gleich ganz neue. Wie unsere **Wohngebäudeversicherung** mit Highlights wie

- ✓ **Bedarfsgerechte Absicherung** durch leistungsstarke Module
- ✓ **Haftungssicherheit durch Best-Leistungs-Garantie**
- ✓ **Optionaler Schadenfreiheitsrabatt** (SFR-Tarif) bis über 30 %
- ✓ **Neubaurabatt** bis über 50 %
- ✓ **Rabatt bei Selbstbeteiligung** bis zu 35 %

Weitere Informationen finden Sie auf www.makler-gev-wohngebäudeversicherung.de

Ihr Spezialversicherer
für Immobilien.



Aquila Capital startet weiteren Energiewendefonds

(ac) Aquila Capital startet die Energiewendestrategie Energy Transition Infrastructure Fund (ETIF). Sie folgt drei vollständig investierten Vorgängerfonds, die in erneuerbare Energieinfrastruktur-Assets in Europa investiert haben. Aquila Capital managt in diesem Segment momentan für seine Kunden ein Portfolio mit einer Kapazität von etwa 2.200 MW.

8 bis 10% jährliche Rendite

Die drei wichtigsten Sektoren der europäischen Energiewende sind laut Aquila Capital erneuerbare Energieerzeugung, Energiespeicherung und Energietransport. Die Strategie hat ein Zielvolumen von 750 Mio. Euro und eine Laufzeit von zwölf Jahren. Die angestrebte Zielrendite des Fonds beträgt 8 bis 10% pro Jahr.

Breite Diversifizierung angestrebt

Die neue Strategie strebt vorrangig Investitionen in Onshore- und Offshore-Wind, Photovoltaik, Wasserkraft, Strom- und Wärmenetze sowie Energiespeicher an. Geografischer Fokus sind Kontinentaleuropa sowie die nordischen Ländern. Geplant sind 10 bis 15 Investitionen mit einem Volumen von 50 bis 75 Mio. Euro.

Crowdfunding etabliert sich bei Immobiliengesellschaften

(ac) Crowdfunding etabliert sich zunehmend bei Immobilienprojekten. Das geht aus einer aktuellen Studie von EY Real Estate hervor. Demnach plant bereits jeder vierte befragte Investor und Projektentwickler, Crowdfunding als einen Finanzierungsbaustein zu nutzen. Das Crowdkapital macht aber oft weniger als ein Viertel des gesamten Eigenkapitals aus, das die jeweiligen Immobilienunternehmen für ihr Vorhaben aufbieten müssen. Das bestätigen 79% der Investoren und sämtliche befragten Projektentwickler. So kommen zusätzlich häufig noch Vermögensverwalter als Anleger ins Spiel. Institutionelle Investoren wie Versicherungen oder Pensionskassen lassen derzeit noch Vorsicht dabei walten.

Kapitalmarktprospekt gefordert

Als Kriterium für die Verlässlichkeit der Beteiligungsangebote fordern Investoren, Projektentwickler und Plattformen übereinstimmend, dass ein Kapitalmarktprospekt vorhanden sein muss. Am häufigsten werden Entwickler abgewiesen, die keine projektadäquate Bonität aufweisen, wobei nicht nur die Plattformen nach Anbietern suchen, sondern auch umgekehrt. Allerdings müssen sich die Marktteilnehmer womöglich schon bald auf neue Player einstellen: Es könnten ausländische Wettbewerber für das Immobilien-Crowdfunding dazukommen. Wie groß der Zuwachs ausfällt, bleibt offen. Viele hiesige Plattformen rechnen darüber hinaus mittelfristig mit einer Konsolidierung.

20
JAHRE
AssCompact



” Mit seinen aktuellen News, Interviews und Fachbeiträgen hat sich AssCompact in den vergangenen 20 Jahren als Entscheider-Medium fest etabliert. Als Medium für den Vertrieb überzeugt AssCompact – sowohl als Print-Magazin als auch online – mit Nachrichten und Ideen rund um das Tagesgeschäft. Gratulation zu zwei erfolgreichen Dekaden am Puls der Finanzbranche und weiterhin viel Erfolg – auch mit den spannenden und interessanten Events.“

Marco Ambrosius,
Geschäftsführer der
HTB Gruppe



Anzeige

Zweitmarkt für geschlossene Fonds wächst weiter

(ac) Die Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG hat erneut einen starken Zweitmarkthandel mit Sachwertinvestments verbucht. Das nominale Volumen lag im April mit 21,5 Mio. Euro über dem Wert des Vorjahresmonats (20,2 Mio. Euro). Der Durchschnittskurs liegt mit 73,6% weiterhin auf hohem Niveau, bei Immobilienbeteiligungen sogar bei 95,8%. Mit einem Anteil von über 87% bleiben Immobilien zudem wie gewohnt die mit Abstand stärkste Asset-Klasse auf dem Zweitmarkt für Sachwertinvestments.

BaFin genehmigt mehr Vermögensanlagen

(ac) Die BaFin hat 2017 deutlich weniger Vermögensanlagen-Prospekte gebilligt als im Vorjahr, und das obwohl deutlich weniger Anträge eingereicht wurden. Im vergangenen Jahr wurden den offiziellen Zahlen zufolge insgesamt 121 Verkaufsprospekte für Emissionen nach dem Vermögensanlagengesetz (VermAnlG) eingereicht. 2016 waren es 179 und damit etwa ein Drittel mehr. Gebilligt hat die Finanzaufsicht 93 Prospekte von Vermögensanlagen. Das ist deutlich mehr als die 77 Genehmigungen aus dem Vorjahr.

Nachrangdarlehen dominieren

50 Prospekte betrafen Nachrangdarlehen. Ihr Anteil bleibt damit relativ stabil bei rund 40%. 29 Anträge gingen für sonstige Vermögensanlagen wie Direktinvestitionen in Container oder Plantagen ein. Beteiligungen an Kommanditgesellschaften lagen mit 28 Eingängen im Jahr 2017 auf dem 3. Platz. Der Anteil von Immobilienprojekten an den gesamten Genehmigungen ist von 20 auf 31% gestiegen. Sie haben die erneuerbaren Energien damit auf den 2. Platz verdrängt. Besonders aktiv waren Anbieter von Crowdinvestments. Sie müssen nur ein dreiseitiges Vermögensanlagen-Informationsblatt (VIB) veröffentlichen. Von diesen erhielt die BaFin im gesamten Berichtsjahr 452.

HEP Kapitalverwaltung gründet eigene Vertriebsgesellschaft

(ac) Die auf erneuerbare Energien spezialisierte HEP Kapitalverwaltung AG hat eine neue Tochtergesellschaft gegründet. Von der HEP Vertrieb GmbH werden ab sofort alle Vertriebsaktivitäten von Alternativen Investmentfonds (AIFs) übernommen. In ihr erfolgt zukünftig die Anlagevermittlung und Anlageberatung nach den neuen gesetzlichen Regelungen. Dank der Übertragung der Verantwortlichkeiten sei eine noch bessere Abstimmung auf die gesetzlichen Regelungen möglich. Alleingesellschafterin ist die hep global GmbH. Geschäftsführer der HEP Vertrieb GmbH sind Werner Braun, Thorsten Eitle und Gerhard Simon. Hinzu kommt Stefan Parey, der als weiterer Geschäftsführer die Betreuung der Vertriebspartner intensivieren soll.

Anzeige

Ein Unternehmen der R+V Versicherungsgruppe

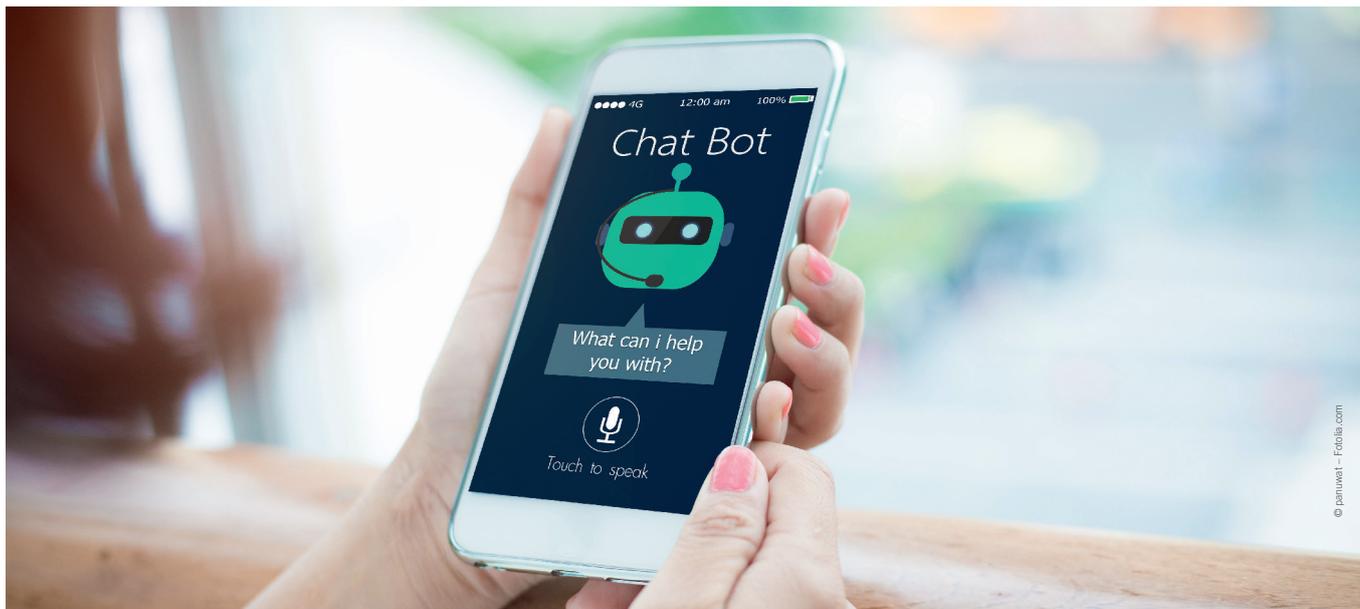
Den Ruhestand richtig planen

Klassisch oder modern – Sie haben die Wahl

*Beispiele aus unserer
erfolgreichen Broschüre
jetzt mobil und
individuell berechnen!*



Mehr Infos unter:
www.condor-versicherungen.de/rsp



Bot trifft Berater: Digitalisierung als Chance für die Vermögensverwaltung

Die Vermögensverwaltung in Deutschland hat in diesem Jahr vor allem mit regulatorischen Herausforderungen zu kämpfen. Es geistert aber auch ein weiteres Schreckgespenst weiter durch die Branche: die Digitalisierung. Dabei ist sie unter dem Strich eher eine Chance für professionelle Vermögensverwalter.

Die Vermögensverwaltung kommt im laufenden Jahr vor lauter Veränderungen gar nicht mehr aus der Neufindungsphase: MiFID II zum Jahresauftakt und nun nach kurzer Verschnaufpause der nächste Paukenschlag mit der Datenschutz-Grundverordnung der Europäischen Union (DSGVO). Neben regulatorischen Herausforderungen geistert weiterhin ein zusätzliches Schreckgespenst durch die Branche: die Digitalisierung. Längst hat sich in der Vermögensverwaltung die Erkenntnis durchgesetzt, dass die Digitalisierung einen erheblichen Umbruch mit sich bringt. Algorithmen und Robo-Advisor können je nach Perspektive einen ernstzunehmenden Wettbewerb bzw. ein verheißungsvolles Geschäftsmodell bedeuten.

Marktpotenzial

Im Vergleich zur klassischen Vermögensverwaltung ist der Markt für digitale Angebote nach wie vor verhältnismäßig klein. Erst im Jahr 2021 soll Stand jetziger Berechnungen das weltweit digital verwaltete Vermögen die Grenze von 1 Bio. Euro knacken. Im Vergleich: Derzeit liegt das insgesamt weltweit verwaltete Vermögen bei etwa 71 Bio. Euro und soll bis 2025 auf mehr als 120 Billionen Euro anwachsen. Nichtsdestotrotz bieten digitale Lösungen im anhaltenden Niedrigzinsumfeld für tendenziell „börsenfeindliche“ deutsche Anleger eine ansprechende Option, um in kleinen und vorsichtigen Schritten, etwa für die Altersvorsorge, den Gang ans Parkett zu wagen.

Der Weg zu jungen Kunden

Gerade junge und digitalaffine Kunden, die ihr Konsumverhalten längst der Digitalisierung angepasst haben, aber wenig bis gar kein finanzielles Vorwissen besitzen, bilden eine potente Zielgruppe für die wachsende Zahl an Robo-Beratern. Vor dem Hintergrund des wachsenden Kostendrucks und steigenden Mehraufwands durch MiFID II und der DSGVO sind die digitalen Angebote auch für Anbieter eine vielversprechende Option, um ihr Portfolio zu diversifizieren und neue Kundengruppen anzusprechen, während gleichzeitig Ressourcen geschont werden können.

Freund oder Feind?

Neben den genannten Chancen und Vorteilen digitaler Angebote schaut gerade der Berufsstand des Vermögensverwalters mit zunehmender Sorge auf die Algorithmen-gesteuerten „Robo-Kollegen“. Wie auch in vielfältigen anderen Branchen steht das Argument im Raum,

dass künstliche Intelligenz und Bits und Bytes im zunehmenden Digitalisierungstrend die menschliche Leistung und Beratung „wegrationalisieren“ könnten. Worst-Case-Szenario: Maschine schlägt Mensch. Droht Vermögensverwaltern daher zukünftig scharenweise die Arbeitslosigkeit oder der Frühruhestand? Wohl kaum! Unsere Sicht bei Grüner Fisher Investments: Die Zukunftsaussichten sind gerade durch den zunehmenden Transformationsdruck der Digitalisierung rosig und vielversprechend.

Emotionen erwünscht

Neben den bisher geringen Marktanteilen von Robo-Beratern gibt es ein viel naheliegenderes Argument dafür, dass die klassische Vermögensverwaltung – nämlich eine Dienstleistung auf Augenhöhe zwischen Verwalter und seinem Kunden – durch die Digitalisierung nicht dem Untergang geweiht ist: Emotionen! Das anvertraute Vermögen seiner Kunden zu verwalten, ist ein emotionales Geschäft und fordert ein hohes Maß an Sorgfalt, Empathie und zwischenmenschlichem Fingerspitzengefühl.

Vertrauen ist das A und O

Beim Geld hört der Spaß auf – in dieser Volksweisheit steckt bekanntlich sehr viel Wahrheit und gerade bei der Anlage von hohen Summen mit eigenem Ermessensspielraum trifft dies umso mehr zu. Wichtig ist daher eine vertrauensvolle Basis zwischen Verwalter und Kunde, um die Anlage- und Entnahmeziele des Kunden festzulegen und im gegenseitigen und kontinuierlichen Austausch festzulegen, wo die Reise hingehen soll. Hier zählt ganz klar der zwischenmenschliche Kontakt und nicht computergesteuerte Strategien. Auf persönliche und individuell abhängige Fragen zu Altersvorsorge und Vermögensaufbau gibt es schließlich per Internet-Suchmaschinenrecherche keine maßgeschneiderten Antworten. Vom persönlichen Vermögensverwalter im vertrauensvollen Austausch dagegen allerdings schon.

Digitalisierung schafft Arbeitsplätze

Die Digitalisierung sollte grundsätzlich als Chance anstatt als Bedrohung für

die Zunft des Vermögensverwalters verstanden werden. Schließlich lassen sich vormals zeitraubende Tätigkeiten und Aufgaben an optimierte Technologien und Softwarelösungen abtreten. Es bleibt folglich mehr Zeit für ein offenes Ohr, um Anlegern gemäß individueller Vorstellungen, Wünsche und Sorgen als vertrauensvoller Partner bei der Anlage ihrer Vermögen zur Seite zu stehen. Und das ist nicht nur gut, sondern sogar notwendig: Gerade in Zeiten des digitalen Wandels, der Endverbraucher im Netz mit einer überfordernden Masse an Informationen alleine lässt, macht persönliche Beratung und Kompetenz den Unterschied.

Zwischenmenschliche Dimension wird wichtiger

Die zwischenmenschliche Dimension der Beratung bekommt daher eine viel größere Tragweite und Schlagkraft. Paradoxerweise steigt so entgegen der ursprünglichen Annahme der Personalbedarf in der Vermögensverwaltung. Nur so kann Kunden in immer komplexer werdenden Zeiten ein echter Mehrwert geboten werden. Aus diesem Grund planen wir bei Grüner Fisher Investments, der fortschreitenden Digitalisierung mit gesteigerter Personalstärke zu begegnen. Es gilt, die positiven Aspekte der Digitalisierung zu erkennen und das eigene Geschäftsmodell entsprechend anzupassen. Wer das versteht, kann gerade durch den technischen Fortschritt Arbeitsplätze schaffen, anstatt diese abzubauen.

Glas halbvoll anstatt halbleer

Die Digitalisierung ist längst in der Branche angekommen und nicht mehr wegzudenken. Verwalter sind daher gut beraten, auszuloten wie der damit einhergehende Fortschritt im eigenen Interesse zu nutzen ist. Fakt ist: Alles bleibt beim Alten, nur mit neuen Vorzeichen. Vertrauen wird auch in Zukunft durch persönliche Beratung und zwischenmenschliche Kontakte geschaffen. Wer dabei zukunftsgerichtete Digitalösungen in seine tägliche Arbeit einfließen lässt und Emotionen und Software in einen harmonischen Einklang bringt, garantiert Kunden einen alternativlosen Premiumservice. Es wird daher höchste Zeit, in der Digitalisierung einen starken Partner zu erkennen und neue Wege zu gehen. ■



Von Torsten Reidel, Geschäftsführer von Grüner Fisher Investments



„Blockchain hat das Potenzial dazu, uns Vermittler überflüssig zu machen“

Interview mit Stefan Bachmann, Digital-Vorstand der JDC Group

Die JDC Group will in diesem Jahr ein sogenanntes Initial Coin Offering starten. Die Auflage der Kryptowährung ist Teil einer Technologieoffensive. Mit ihrer Hilfe sollen angebundene Vermittler zu den Gewinnern der rasanten technischen Entwicklung rund um Blockchain, Kryptowährungen und Smart Contracts werden, statt durch sie abgeschafft zu werden.

Herr Bachmann, JDC plant als eines der ersten deutschen Unternehmen ein Initial Coin Offering, kurz ICO. Warum?

Die Auflage der eigenen Kryptowährung Blox ist Teil unseres Ziels, ein eigenes Blockchain-Netzwerk mit dazugehöriger Community aufzubauen.

Inwieweit haben der Kursrutsch von und das sinkende Vertrauen in Bitcoin und Co. Ihre Pläne beeinflusst?

Im Hype Anfang des Jahres wurden Blockchain und Kryptowährungen wie Bitcoin oft unter einen Hut gesteckt. Der Bitcoin-Hype ist in der Tat wieder abgeflacht, die Überzeugung, dass sich die neue Technologie durchsetzen wird, dagegen nicht. Wir haben uns bewusst von Anfang an auf die Blockchain-Technologie und nicht auf eine einzelne Währung fokussiert.

Droht eine solche Technologie am Ende den Vermittler überflüssig zu machen?

Grundsätzlich hat sie das Potenzial dazu, Intermediäre und damit auch Vermittler überflüssig zu machen. Dem Finanz- und Versicherungsvertrieb droht ein ähnliches Schicksal wie dem Zahlungsverkehr nach Einführung von PayPal. Dies kann aber nur dann geschehen, wenn wir Vermittler dies mit uns geschehen lassen, weil wir die Entwicklung verschlafen.

„Dem Finanz- und Versicherungsvertrieb droht ein ähnliches Schicksal wie dem Zahlungsverkehr nach Einführung von Paypal – wenn wir Vermittler dies mit uns geschehen lassen.“

Statt wie ein Kaninchen vor der Schlange zu sitzen, wollen wir uns frühzeitig mit der Technologie und ihren Möglichkeiten beschäftigen, um die immensen Chancen der neuen Technologie zu nutzen und Vermittlern sowie Beratern als Ersten die Möglichkeit zu geben, Leistungen den Kunden gegenüber zu skalieren. Als JDC werden wir frühzeitig Modelle entwickeln, die uns angebundene Vermittler zu den Gewinnern der rasanten technischen Entwicklung machen.

Wo steht die Technologie aktuell?

Blockchain ist derzeit vergleichbar mit dem Internet vor etwa 30 Jahren. Die Technologie ist bereits da, ist aber für die aller-

meisten Menschen noch nicht greifbar. Vor 30 Jahren war es theoretisch auch schon möglich, E-Mails zu schreiben. Allerdings war die Anwendung für die meisten Nutzer noch viel zu kompliziert. Damals musste man auch noch mit MS-DOS-Befehlszeilen arbeiten. Erst mit den neuen Betriebssystemen Windows 95 und 98 hat es der PC und damit das E-Mail in die breite Masse geschafft. Das Aufkommen der Internetbrowser war dann die nächste Evolutionsstufe. Heute kann sich kaum noch jemand ein Leben ohne Internet und Smartphones vorstellen.

Im Gegensatz zum Internet ist Blockchain für viele noch ein Mysterium. Was genau muss man sich darunter vorstellen?

Die Blockchain ist für Transaktionen das, was die E-Mail für den Datenaustausch über das Internet ist: Über die Blockchain können Transaktionen direkt von einer Partei zu einer anderen ohne Einschaltung von Intermediären effizient und rechtssicher abgewickelt werden. Auch der Staat wird in weniger Fällen gebraucht, da der Sicherheitsstandard in der Blockchain so hoch ist: Dank der dezentralen Speicherung auf einer Vielzahl von Rechnern sind Transaktionen nahezu manipulations- und fälschungssicher. Leistungsaustausch und Verträge können sekundenschnell weltweit organisiert und transparent und sicher dokumentiert werden.

Wie dürfte das konkret den Finanz- und Versicherungsvertrieb verändern?

Aus Big Data wird derzeit bereits Smart Data. Daten werden nicht mehr nur gesammelt, sondern intelligent ausgewer-

tet, um den Kunden effizient und kostengünstig anzusprechen. Blockchain ermöglicht es, so viele dezentral gespeicherte Daten wie möglich abzurufen, auf die jeweils nur für den relevanten Moment zugegriffen wird. Damit werden anlass- und nutzerindividuelle Lösungen möglich. Nun geht es im nächsten Schritt darum, mit unseren Beratern, Kunden und Produktpartnern unser Blocx Blockchain-Netzwerk zu bauen und mithilfe der dezentralen Datentechnologien, Smart Contracts zu entwickeln.

Was bedeutet das?

Smart Contracts sind Zusatzprotokolle zum „Betriebssystem“ der Blockchain-Technologie. Damit können über Algorithmen Produkte für den Kunden formuliert werden. Der Schutz greift beispielsweise immer nur dann, wenn es für den Kunden auch wirklich relevant ist. Im Ergebnis kann das dazu führen, dass sich ein Kunde keine Gedanken mehr über seine Finanzen und seine Absicherung machen muss, weil sich seine Vorsorge- und Absicherungs-lösung dynamisch an die jeweilige Lebenssituation anpasst. Wie eine „zweite Haut“ sozusagen.

Was heißt das in der Praxis?

Die Produkte werden künftig in Echtzeit immer an die jeweilige Situation des Kunden angepasst werden. Fährt er zum Beispiel über die Grenze, erhält er automatisch eine Auslandskrankenversicherung. Befindet er sich über 1.000 Höhenmeter, kann zudem automatisch eine Skiversicherung abgeschlossen werden. Oder beim Autokauf wird direkt die Versicherung mit angepasst. Genauso könnten bei einem Umzug sämtliche notwendigen Anpassungen im Finanz- und Versicherungsbereich automatisch vorgenommen werden. All das ist möglich, wenn die Blockchain-Technologie eingesetzt wird und mit den Smart Contracts echte Mehrwerte für den Kunden geschaffen werden. Mit diesen können unsere Vermittler dann bei ihren Kunden punkten. Das ist umso wichtiger, da der Wettbewerb heute nur noch einen Klick entfernt ist. Der Kunde geht immer zu dem Anbieter und Vermittler, der ihm die einfachste, sicherste und transparenteste Lösung bietet.

Der Schlüssel dazu ist, die Daten zu bekommen. Was ist wiederum der Schlüssel zu den Kundendaten?

Der Schlüssel ist das Vertrauen. Gerade die Deutschen sind in Bezug auf Daten sehr zurückhaltend. Umso wichtiger sind vertrauenswürdige Vermittler. Sie sind der persönliche Kontakt zum Kunden und haben dadurch einen großen Anteil an der individuellen Absicherungslösung für den Bedarf des einzelnen Kunden. Zudem hilft uns, dass wir schon seit Jahrzehnten am Markt sind und über viele Jahre hinweg ein Vertrauen aufgebaut haben – bei den Gesellschaften wie auch bei Vermittlern und Endkunden. Das ist das, was vielen FinTechs und InsurTechs fehlt: Viele Start-ups müssen sich ihre Kunden teuer einkaufen und scheitern deshalb daran, die kritische Masse zu erreichen. Die JDC Group hat hingegen bereits einen breiten Kundenstamm in Form von 16.000 angebundenen Vermittlern und deren über 1,3 Millionen Kunden.

Kunden, Berater und Vermittler der JDC Group sollen für jedes vermittelte Geschäft mit Blocx honoriert werden. Wie kommt das bei Beratern und Vermittlern an?

Die Honorierung in Blocx ist eine Zusatzleistung und soll nicht die klassische Vergütung ersetzen. Sie ist ein Dank für Loyalität und die Beteiligung an unserem Netzwerk, mit der sie zum Beispiel bestimmte Serviceleistungen der JDC Group beziehen können.

Das Feedback ist daher sehr gut. Auch die Kunden erhalten für ihre Daten im Gegensatz zu Google und Co. für ihre Betei-

ligung nicht nur bessere Produkte, sondern eine direkte Vergütung in Form von Blocx, den sie zum Beispiel für einen Teil ihrer Prämie oder beim Kauf eines Fonds einlösen können. Wir drehen das Modell von Google um. Wenn man uns Daten anvertraut, gibt es nicht nur einen tollen Service in einer App, sondern wir geben auch etwas dafür zurück.

Wie verändert Blockchain das Geschäft der Produkthanbieter?

Die Produkthanbieter werden den Kunden und Vermittlern durch eine anbieterübergreifende Datenplattform im Endeffekt bessere Produkte und Auswahlmöglichkeiten bereitstellen können. Hierfür braucht es Informationen auf Basis von Kundenverträgen. Und wer bringt uns diese Verträge? Die Vermittler und Berater. Google und Facebook bringen vielleicht Daten zu bestimmten Details des Kundenverhaltens, aber nicht die Kundendaten und Kundenbeziehung an sich. Auch deshalb wird es die gewinnende Strategie sein, den Berater durch die Technologie nicht zu verdrängen, sondern mit ihm zusammen die Kunden von morgen zu gewinnen. ■



Stefan Bachmann

„Wir drehen das Modell von Google um. Wenn man uns Daten anvertraut, gibt es nicht nur einen tollen Service in einer App, sondern wir geben auch etwas dafür zurück.“



Auch mal in die Ferne schweifen

Auslandsimmobilien passen ins diversifizierte Portfolio. Exoten haben es allerdings nach wie vor schwer. Und so dominiert vor allem ein Land die Fonds, die auf Auslandsimmobilien setzen. Bei den Anbietern gibt es hingegen wieder etwas mehr Auswahl.

Immobilien sind Investors Liebling, das spiegelt sich in den Platzierungsstatistiken geschlossener Sachwertbeteiligungen wider: Laut Kapital-Markt intern entfielen 36% des 2017 von Privatanlegern investierten Eigenkapitals auf deutsche Immobilieninvestments, eindeutig die beliebteste Asset-Klasse. Doch bereits auf dem 2. Platz (23%) liegen Auslandsimmobilien, wobei der Platzierungserfolg in diesem Jahr großteils auf den 30. Fonds des Branchenprimus Jamestown zurückzuführen ist: Insgesamt 572 Mio. Dollar Eigenkapital konnten die Kölner mit dem größten Vermietungsfonds aller Zeiten einsammeln.

Exoten haben es schwer

Die Auswahl an Investitionsstandorten ist im Vergleich zu früheren Jahren stark eingeschränkt: Exotische Standorte wie die Vereinigten Arabischen Emirate sind seit den desaströsen Dubaifonds aus den ersten Jahren des 21. Jahrhunderts verbrannt und auch mit Immobilieninvestitionen in Indien und China haben Privatanleger ganz überwiegend wenig erfreuliche Erfahrungen machen müssen.

Die Wirtschaftskrise hat den Glanz einst beliebter Standorte wie der französischen Hauptstadt Paris verdunkelt, die Sorge vor dem Brexit die Attraktivität von Investitionen in London beeinträchtigt. Der enge österreichische Markt, der faktisch auf Wien begrenzt ist, erlaubt nur sehr selten attraktive Angebote, und die CEE-Länder leiden unter dem Misstrauen der Anleger wegen politischer Verwerfungen.

Was bleibt?

Einige Spezialisten konzentrieren sich auf den skandinavischen Immobilienmarkt. Der ist aus steuerlicher Sicht nicht ganz unkompliziert, punktet jedoch mit Rechtssicherheit und stabilen politischen Verhältnissen. Deshalb steigt das Interesse interna-

tionaler Investoren, wie der Catella-Tracker Nordic Markets 2018 belegt: 2017 vereinigten Finnland, Schweden, Norwegen und Dänemark ein Transaktionsvolumen von 43,3 Mrd. Euro auf sich, so viel wie seit 25 Jahren nicht mehr. Stockholm ist der teuerste Bürostandort und liegt bei Einzelhandelsimmobilien auf Platz 2 hinter Kopenhagen.

„Im Laufe des Jahres erwarten wir in fast allen nordeuropäischen Märkten stabile oder leicht steigende Büromieten“, prognostiziert Dr. Thomas Beyerle, Head of Group Research der Catella. Für Privatanleger ist das Angebot in diesem Marktsegment seit der Vollplatzierung der Patrizia-Fonds GrundInvest Den Haag Wohnen und GrundInvest Kopenhagen Südhafen nicht mehr vorhanden – sie müssen sich vorläufig gedulden: „Wir arbeiten mit Hochdruck daran, weitere Immobilien in den europäischen Ländern, in denen Patrizia mit eigenen Teams vor Ort ist, anzubinden. Vorzugsweise wird dies in Skandinavien oder den Benelux-Staaten sein“, verspricht Andreas Heibroek, Geschäftsführer der PATRIZIA GrundInvest.

Down Under obenauf

Ungebrochener Beliebtheit bei Investoren erfreut sich Australien. Seit über 26 Jahren ohne Rezession scheint in Down Under

„Der Spielraum für schwarze Schafe ist kleiner geworden“

Interview mit Gordon Grundler, Vorstand der Primus Valor AG

Geschlossene Investments haben gerade bei Privatanlegern oft einen schlechten Ruf. Zu Unrecht, meint Gordon Grundler. Schließlich haben sich die Spielregeln für geschlossene Investments grundlegend geändert. Vor allem professionell gemanagte Immobilienfonds bieten dem Experten zufolge nach wie vor attraktive Chance-Risiko-Profile. Daran ändert auch ein knapper Immobilienmarkt nichts.

Herr Grundler, geschlossene Immobilieninvestments leiden teilweise noch immer unter einem verhältnismäßig schlechten Ruf. Sind die Vorbehalte, die besonders Privatanleger haben, berechtigt?

Es gibt nur wenige Anlageformen, die während der vergangenen Jahre eine derart umfassende Evolution vollzogen haben, wie es bei geschlossenen Immobilieninvestments geschehen ist. Der neue Regulierungsrahmen nach dem Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) bedeutet für Anleger einen großen Zuge-

„Die Zeit der ganz offensichtlich zum Nachteil der Investoren konzipierten Beteiligungsfonds, wie es sie vor vielen Jahren einmal gab, ist mit der Regulierung der letzten Jahre vorbei.“

winn an Transparenz. Die Zeit der offensichtlich zum Nachteil der Investoren konzipierten Beteiligungsfonds, wie es sie vor vielen Jahren einmal gab, ist mit dieser Regulierung vorbei. Trotzdem gibt es von Beteiligungsfonds zu Beteiligungsfonds qualitative Unterschiede. Das ist aber bei jedem Investmentprodukt so und nicht auf geschlossene Investments beschränkt.

Welche großen Fehler wurden in der Vergangenheit bei der Auflage und dem Management von geschlossenen Investmentfonds gemacht?

Schon vor der Novelle des KAGB gab es im alten Regulierungsrahmen Beteiligungsfonds, die mit Rendite und Transparenz gleichermaßen überzeugt haben. Als wir 2015 mit unserem ICD 7 als eines der ersten Emissionshäuser einen Alternativen Investmentfonds, kurz AIF, aufgelegt haben, begleiteten uns viele Anleger, die bereits bei den Vorgängerfonds dabei waren. Die Fehler wurden damals eher von Anbietern gemacht, welche aus dem laxen Regulierungsrahmen Vorteile ziehen wollten. Dies ist heute glücklicherweise nicht mehr so einfach möglich.

Was hat sich in Sachen Regulierung durch die Einführung des KAGB konkret verbessert?

Emissionshäuser müssen heute – abgesehen von einigen Ausnahmen, die wir für fragwürdig halten – eine unabhängige Verwahrstelle etablieren. Dies ist eine der bedeutendsten Neuerungen der Gesetzesänderungen aus dem Jahr 2013. Damit ist der Spielraum für schwarze Schafe kleiner geworden.

Welche weiteren Verbesserungen hat es in den vergangenen Jahren durch die neuen Regulierungsmaßnahmen gegeben?

Hinzu kommt, dass Käufe von Immobilien inzwischen extern begutachtet werden müssen, bei Kaufsummen von mehr als 50 Mio. Euro sogar gleich doppelt – überbewertete Käufe sind damit



Geschlossene Investments sind in den vergangenen Jahren einer Vielzahl an regulatorischen Stellschrauben unterworfen worden. Dadurch hat sich die Transparenz deutlich verbessert.

ausgeschlossen. Auch hat der Gesetzgeber das Risiko für AIFs beschränkt: Der Fremdkapitalanteil darf nunmehr bei maximal 6% liegen.

Diese Rahmenbedingungen haben die Situation für Anleger verbessert. Trotzdem kommt es auch weiterhin auf die Emissionshäuser an. Der gesetzliche Rahmen muss der Mindeststandard sein. Wir bei Primus Valor legen großen Wert darauf, Investoren umfassend zu informieren und die gesetzlich verordnete Transparenz auch zu leben. Wir tun das beispielsweise, indem wir regelmäßig detailliert über aktuelle Transaktionen informieren.

Neben der Regulierung macht vielen Immobilieninvestoren auch das oft knappe Angebot an Objekten zu schaffen. Wie schwierig sind die aktuellen Immobilienmärkte für professionelle Investoren wie Primus Valor?

Für viele Immobilienkäufer ist das derzeitige Umfeld herausfordernd – man denke insbesondere an Privatanleger, wie junge Familien. Für Anlageprofis bieten sich noch immer attraktive Chancen. Die Nachfrage nach deutschen Immobilien ist noch immer groß und das Angebot begrenzt. Vor allem außerhalb der großen Städte können Investoren auch heute noch Renditen von mehr als 5% erwarten.

Sind die Preise für Immobilien in den vergangenen Jahren nicht schon zu weit gelaufen?

Natürlich waren die Preissteigerungen der vergangenen Jahre beispiellos. Allerdings hatten deutsche Immobilien auch etwas aufzuholen. Hinzu kommt die Sondersituation der niedrigen Zinsen und der hohen Nachfrage. Da Deutschland ein Flächenstaat ist, der auch regional immer wieder attraktive Wirtschaftszentren bietet, ergeben sich auch außerhalb der Metropolen Chancen. Wir setzen mit unserem ImmoChance-Deutschland-Renovation-Plus-Ansatz seit jeher auf Immobilienobjekte in den Mittelzentren.

Wie findet man in diesen Städten und Lagen als Investor heute noch attraktive Immobilienobjekte?

Für uns ist entscheidend, dass die Infrastruktur stimmt. Eine Region muss Arbeitsplätze und Lebensqualität bieten. Das unmittelbare Umfeld muss für potenzielle Mieter attraktiv sein: öffentliche Verkehrsmittel, Schulen, Naherholung und Kultur. In einem solchen Umfeld fokussieren wir uns auf Wohnanlagen mit guter Bausubstanz und Optimierungspotenzial. Oftmals lässt sich auch dank gezielter Renovierungen neuer Wohnraum gewinnen oder die Wohnqualität merklich steigern.

Und sonst?

Auch die energetische Sanierung gehört zu unserem Repertoire der Optimierungsmöglichkeiten. So sparen Mieter Nebenkosten und die Wohnqualität steigt zusätzlich. Das Zusammenspiel aus preisgünstigem Erwerb, gezielter Renovierung und professioneller Bewirtschaftung macht für Investoren unserer Immobilienbeteiligungen Renditen von mehr als 5% jährlich möglich.

Wie wichtig ist die Zusammenarbeit mit professionellen Maklern und Finanzanlagenvermittlern für einen erfolgreichen Vertrieb geschlossener Immobilienfonds?

Professionelle Beratung ist Voraussetzung für ein langfristig tragfähiges Vermögenskonzept. Wir freuen uns, dass viele hochqualifizierte Finanzexperten seit Jahren auf Beteiligungsfonds aus dem Hause Primus Valor setzen. Da Beteiligungsfonds ein mittel- bis langfristiges Investment sind, kommt es entscheidend darauf an, dass das jeweilige Produkt auch ins Portfolio des Kunden passt. Die Zahl der Investoren, die sich aktuell am ICD 8 beteiligen und davor schon bei den Vorgängerfonds mit an Bord waren, zeigt uns, dass unsere Vertriebspartner im Sinne der Anleger einen guten Job machen. ■

„Das Zusammenspiel aus preisgünstigem Erwerb, gezielter Renovierung und professioneller Bewirtschaftung macht für Investoren unserer Immobilienbeteiligungen Renditen von mehr als 5% jährlich möglich.“



Gordon Grundler

Quirin Bank berät provisionsfrei bei Immobilien

(ac) Die Quirin Privatbank bietet Privat- und Firmenkunden erstmals auch eine Immobilien- und Finanzierungsberatung an. Wie sämtliche anderen Beratungsleistungen des Hauses erfolgt sie vollständig provisionsfrei. Von der Beratung beim An- und Verkauf bis hin zur Analyse und Konzeption von Projekten und Finanzierungen soll es keinerlei offene oder versteckte Provisionen von Dritten, etwa von Baufirmen oder Maklern, geben. Die Vergütung erfolgt stattdessen auf Basis eines Honorars.

Drei Bausteine

Das neue Beratungsangebot der Quirin Privatbank umfasst drei Bausteine, die kombiniert werden können. So bietet die Bank eine allgemeine Beratung, etwa ob eine Immobilie generell sinnvoll ist, welche Immobilien sich empfehlen oder wie Grundstückswerte zu taxieren sind. Darüber hinaus berät sie zu bereits vorliegenden Immobilienkreditverträgen und vermittelt passende Immobilienfinanzierungen.

Objektive Beratung sicherstellen

„Weil wir nur von unseren Kunden bezahlt werden, können wir wirklich objektiv sein und im Zweifel auch mal von geplanten An- oder Verkäufen oder von unvorteilhaften Vertragsangeboten abraten“, erläutert Volker van Emmerich, Direktor Immobilienberatung und -finanzierung der Quirin Privatbank, die Hintergründe der Produkteinführung. Immobilien spielen in den Vermögensstrukturen der Kunden oft eine große Rolle. Gleichzeitig würden sie aber kaum Experten kennen, die sie unabhängig von eigenen Provisionsinteressen beraten können. Diese Marktlücke schließt die Bank nun mit dem neuen Angebot.



Persönliche Beratung bietet die Quirin Bank nun auch bei Immobilien ohne Provision.

Factoring-Finanzierung gewinnt weiter an Bedeutung

(ac) Die Umsätze der Mitglieder des Deutschen Factoring-Verbandes sind 2017 um 7% auf 232,4 Mrd. Euro gestiegen. Die Kundenanzahl hat sogar um rund ein Drittel zugelegt. Mehr als 36.000 Kunden nutzen mittlerweile die Factoring als Finanzierungsalternative. Die Factoring-Quote hat mit 7,1% erstmals die magische Marke von 7% des deutschen Bruttoinlandsproduktes überstiegen.

Mittelstand dominiert

Vor allem der Mittelstand setzt auf Factoring. Von der Anzahl der Factoring-Kunden werden knapp 93% im Segment von 0 bis 10 Mio. Euro Factoring-Jahresumsatz bedient. Sie stehen für 58% des gesamten Factoring-Volumens. Auf der anderen Seite generieren aber auch 2% der ganz großen Factoring-Kunden rund ein Viertel des gesamten Factoring-Volumens. Der Verband sieht darin eine Bestätigung, dass sich Factoring sowohl für kleine wie auch große Unternehmen in der Finanzierung lohne.

Zurückhaltender Ausblick

Die Aussichten der Verbandsmitglieder für die mittelfristige Zukunft fallen aufgrund der zunehmenden Regulatorik, auch in Randbereichen der Branche, leicht verhaltener aus als letztes Jahr: Knapp 3% der Mitglieder des Verbandes sehen eine „sehr gute“ Prognose. Im Vorjahr waren es noch 7%. 41% erwarten eine „gute“ Entwicklung, auch hier waren es mit 48% im Jahr zuvor noch deutlich mehr Optimisten.

Neue Baufinanzierungsplattform für freie Vermittler

(ac) Schwäbisch Hall und Hypoport haben das Gemeinschaftsunternehmen Baufinex gegründet. Es stellt zukünftig einen B2B-Marktplatz zur Verfügung, der sich ausschließlich an freie Vermittler von Baufinanzierungen richtet. Vermittler sollen über Baufinex auf die Angebote einer Vielzahl von Baufinanzierern zugreifen können. Das Gemeinschaftsunternehmen betreibt den Marktplatz und soll dafür sorgen, bundesweite Vermittler zu gewinnen. Ziel des Marktplatzes ist es, Banken der genossenschaftlichen Finanzgruppe einen neuen Vertriebskanal mit erheblichem Wachstumspotenzial zu erschließen.

Pilotphase gestartet

Schwäbisch Hall ist mit 70% Mehrheitseigner von Baufinex, Hypoport hält 30%. Geschäftsführer der Baufinex GmbH sind Thomas Schüttler, Innovationsmanager der Bausparkasse Schwäbisch Hall, der auch die Sprecherfunktion übernimmt, und Jens Fehlauer, der zugleich auch Geschäftsführer der GENOPACE GmbH ist. Derzeit wird Baufinex mit den ersten genossenschaftlichen Pilotbanken getestet. Die Ergebnisse der Pilotphase werden zum Ende des Jahres erwartet.

Qualitypool startet zwei neue Apps für Vertriebspartner und Endkunden

(ac) Der Vertriebsunterstützer Qualitypool hat zwei neue Apps entwickelt: die App „hQ – Das Partnercockpit“ für die Vertriebspartner sowie die App „FinUp“ für Endkunden, mit der sich die Partner direkt mit ihren Kunden verbinden. Alle Informationen aus der kostenfreien Kundenverwaltung stehen direkt in den Apps zur Verfügung. Allein dieser Schritt soll den Einstieg bzw. den Austausch zwischen Partner und Kunde deutlich erleichtern. Der Kunde hat jederzeit den Überblick über seine Finanzierungen und Versicherungen, wodurch er Informationen des Vertriebspartners schneller und besser einordnen kann.

White-Label-Lösungen

Die Apps sind als White-Label-Lösungen konzipiert. Ihre Oberfläche kann von den Partnern jederzeit farblich angepasst und Logos können entsprechend ausgetauscht werden. Bei aktiver Zusammenarbeit mit Qualitypool ist die Nutzung der Apps für die Vertriebspartner und für ihre Endkunden kostenlos. Der vorab wählbare White-Label-Ansatz sei auch für Drittvertriebe wie Banken oder Versicherungen geeignet.

Verbesserte Kommunikation

Durch den Einsatz der Apps soll die Kommunikation zwischen Vertriebspartner und Kunde noch unkomplizierter werden. Der Partner kann mittels einer Push-Nachrichten-Funktion passende Angebote und Informationen an seine Kunden weitergeben. Zudem sind schnelle Abfragen möglich, um den eigenen Bestand noch besser filtern und beispielsweise passende Kampagnen durchführen zu können. Die Anforderungen der Datenschutz-Grundverordnung erfüllen die Apps bereits.



Die SBU für das Handwerk



Deutsche Handwerker
Berufsunfähigkeitsversicherung

- Bei 30 Handwerksberufen auf Platz 1
- Geringe Differenzen zwischen Zahlbeitrag und Bruttobeitrag
- Einzigartig: Aktiv-Variante mit 30% Beitragsersparnis

Jetzt online informieren
oder direkt bei Ihrem Maklerservice.

www.mv-Maklernetz.de/dhbu

Für Ihre Beratung
nur das Beste:



PROCHECK24 ermöglicht Vermittlern vollständig digitalen Kreditabschluss

(ac) PROCHECK24 integriert eine digitale Signatur in sein B2B-Portal. Kredite können dort somit nun vollständig online abgeschlossen werden. Endkunden können Kreditanträge künftig elektronisch rechtssicher beim Vermittler unterschreiben. Das sonst meist notwendige PostIdent-Verfahren entfällt ebenso wie die physische Unterschrift auf einem ausgedruckten Vertrag. Die eingereichten Dokumente werden anschließend von einem Expertenteam geprüft und an die Bank weitergeleitet. PROCHECK24 zufolge ermöglicht dies eine deutlich verkürzte Bearbeitungszeit sowie eine vollständige Prozessbegleitung durch den Vermittler und im Endeffekt eine deutlich höhere Abschlussquote.

Kostenlose App

Möglich macht den neuen Service das QES-Verfahren (qualifizierte elektronische Unterschrift). Der Service wird von WebID zur Verfügung gestellt. Vermittler können den Online-Abschluss direkt aus dem CRM von PROCHECK24 starten und mit dem Kunden zusammen durchführen. Sie benötigen für die Legitimierung über das Smartphone lediglich eine App des Dienstleisters, die kostenlos im App Store bzw. Google Play Store heruntergeladen werden kann.

Deutsche Leibrenten AG bleibt auf Wachstumskurs

(ac) Jeder vierte Immobilieneigentümer in Deutschland kann im Alter gerade so von seiner Rente leben. Jeder Dritte hat außer Haus oder Wohnung kein weiteres Vermögen. Für ein langes Leben mit steigenden Ausgaben für Gesundheit und Pflege sowie für die Instandhaltung des Wohneigentums reicht das Geld daher oft nicht. Können oder wollen die Erben nicht einspringen, ist die Verrentung der Immobilie der einzig verbleibende Weg. Denn die Umkehrhypothek wird so gut wie gar nicht mehr angeboten. Das zeigt eine Studie der Deutsche Leibrenten AG. Das Interesse an Immobilien-Leibrenten steigt in Deutschland aber massiv.

Ankaufsvolumen verdoppeln

Jeder fünfte Haus- oder Wohnungseigentümer zeigt sich inzwischen offen für die Verrentung. Der Markt für Immobilien-Leibrenten wächst daher rasant. Die Deutsche Leibrenten AG verzeichnete 2017 mehr als 3.000 Anfragen. 2018 will der Marktführer das Ankaufsvolumen mehr als verdoppeln. Zudem soll der Wert des Portfolios auf bis zu 100 Mio. Euro ausgebaut werden. Um diese Ziele zu erreichen, sucht die Deutsche Leibrenten AG dringend neue Kooperationspartner, vor allem aus dem Bereich der Makler und Vermittler. 200 Vermittler haben sich bisher bundesweit angeschlossen. Bis Ende 2018 soll diese Zahl mindestens verdoppelt werden.

Immobilienfinanzierungsindex fällt auf Fünfjahrestief

(ac) Deutschlands Immobilienfinanzierer sind in den vergangenen Monaten wieder deutlich pessimistischer geworden. Das BF.Quartalsbarometer ist im zweiten Quartal 2018 von +0,23 auf -0,98 Punkte zurückgegangen. Damit ist der Barometerwert von BF.direkt auf den tiefsten Stand seit fünf Jahren gerutscht. Der Rückgang fiel darüber hinaus mit insgesamt 1,21 Punkten noch deutlicher als zu Jahresbeginn aus.

Schwächelndes Neugeschäft

Wichtigster Grund für die sinkende Stimmung ist die Einschätzung der Finanzierer zur Entwicklung des Neugeschäfts. Der entsprechende Teilindex für das Neugeschäft fiel im zweiten Quartal 2018 deutlich pessimistischer als zuvor aus. 22,6% der befragten Immobilienfinanzierer gaben an, dass das Neugeschäft neuerdings abnimmt. Das sind nicht nur 14,5 Prozentpunkte mehr als zuvor, sondern bedeutet auch den höchsten Wert seit Start des BF.Quartalsbarometers.

Steigende Refinanzierungskosten

Ein weiterer Grund für den gesunkenen Barometerwert sind die tendenziell zunehmenden Refinanzierungskosten der Finanzierer. Rund 86% sehen ansteigende oder stagnierende Refinanzierungskosten. Vor allem die langfristige Refinanzierung wird für die Institute teurer, da die langfristigen Zinsen schon seit rund 18 Monaten ansteigen.

Hypoport gründet Deutschlands größte unabhängige Immobilienbewertung

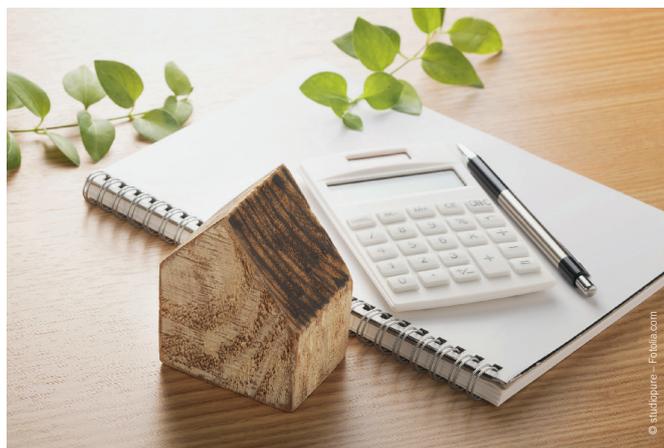
(ac) Die Hypoport AG hat die Value AG vollständig übernommen. Der Spezialist für Immobilienwertgutachten beschäftigt mehr als 60 Mitarbeiter und hat 2017 einen Umsatz von mehr als 8 Mio. Euro erwirtschaftet. Mit dem Erwerb der Immobiliensachverständigen will Hypoport die Position im Bereich der Immobilienbewertung deutlich ausbauen und ab sofort die gesamte Produktpalette anbieten.

Kontinuierliche Serviceerweiterung

Jährlich werden in Deutschland und dem europäischen Ausland von den Sachverständigen der Value AG mehrere Tausend Immobilien nach nationalen und internationalen Standards bewertet. Mit dem Erwerb der Value AG will die Hypoport-Gruppe das Serviceangebot rund um die Immobilienbewertung vervollständigen. Bereits 2016 expandierte Hypoport durch die Übernahme der HypService GmbH ins Segment der Immobilienbewertung für Verbraucherdarlehen.

Komplettauslagerung der Bewertungsprozesse möglich

Durch die Sachverständigen der Value AG können nun auch qualifizierte Gutachten jenseits der Kleindarlehensgrenze sowie Markt- und Verkehrswertgutachten und Portfoliobewertungen angeboten werden. Das ganzheitliche Produktangebot von HypService GmbH und Value AG soll Kreditgebern die Komplettauslagerung ihrer Bewertungsprozesse ermöglichen.



Die Bewertung von Immobilien können Hypoport-Kunden künftig komplett auslagern.

Preisaufrtrieb am deutschen Immobilienmarkt hält an

(ac) Die Nachfrage auf dem deutschen Wohnungsmarkt hat laut einer aktuellen Erhebung der LBS nichts an Dynamik eingebüßt. Zugleich schrumpft das Angebot im Bestand und der Neubau kommt nicht schnell genug hinterher. Die LBS-Experten rechnen in ihrer Analyse „Markt für Wohnimmobilien 2018“ deshalb mit einem Preisanstieg von 4 bis 7% bis zum Jahresende.

Enorme regionale Unterschiede

Regional gibt es am Wohnungsmarkt in Deutschland aber enorme regionale Unterschiede. An der Preisspitze bundesdeutscher Großstädte steht auch im LBS-Immobilienpreisspiegel München, wo gebrauchte frei stehende Einfamilienhäuser mit 1,4 Mio. Euro mehr als zehnmal so teuer sind wie in einzelnen ostdeutschen Mittelstädten. Hinter der bayerischen Landeshauptstadt folgen Wiesbaden (1,2 Mio. Euro) und Frankfurt (950.000 Euro) bei den Großstädten. Teils noch teurer sind Immobilien in attraktiven Umlandgemeinden. So weist der Münchener Nobel-Vorort Grünwald mit 2,2 Mio. Euro den absoluten Rekord auf.

Bauland bleibt Engpassfaktor

Bauland bleibt nach Einschätzung der LBS-Experten der Engpassfaktor Nummer eins auf dem Immobilienmarkt. Hier werden Preissteigerungen im Bundesdurchschnitt von 6,7% erwartet. Spitzenpreise werden in süd- und südwestdeutschen Großstädten wie München (2.000 Euro) samt einigen Umlandgemeinden, Stuttgart (1.200 Euro) oder Nürnberg (710 Euro) registriert. Laut LBS-Preisspiegel ist in vielen Mittelstädten und in mancher Großstadt wie Bremerhaven, Chemnitz, Cottbus oder Salzgitter aber auch Bauland für rund 100 Euro pro m² oder sogar darunter verfügbar.

Kredite mit Online-Abschluss vermitteln – Schnell und papierlos zu mehr Geschäft

Interview mit Dr. Andreas Graf und Daniel Hering, Geschäftsführer der PROCHECK24 GmbH

PROCHECK24 bietet einen vollständigen Online-Abschluss in der Kreditvermittlung. So können Vermittler zusammen mit ihren Kunden Kreditanträge elektronisch rechtssicher unterschreiben. Der Kunde erhält schneller sein Geld und Vermittler können von höheren Abschlussquoten profitieren.

Herr Hering, Herr Dr. Graf, was sind Ihrer Meinung nach denn aktuell die wichtigsten Erfolgsfaktoren bei der Vermittlung von Ratenkrediten?

Andreas Graf Vor allem müssen Sie schnell sein und es dem Kunden so einfach wie möglich machen, seinen Kreditwunsch zu erfüllen. Endkunden sind heute einer Vielzahl an Möglichkeiten ausgesetzt, einen Kredit abzuschließen. Null-Prozent-Finanzierungen locken im Elektrofachmarkt, der Autohändler

„Jetzt ergänzt PROCHECK24 das Angebot so, dass zukünftig der gesamte Antragsprozess beim Vermittler vor Ort digital durchführbar ist.“

Dr. Andreas Graf

wunsch an Sie herantritt, müssen Sie ihm deshalb vor allem schnell ein wettbewerbsfähiges Angebot unterbreiten. Doch nach dem Angebot dürfen Sie den Kunden nicht alleine lassen. Sie müssen ihn begleiten und dafür Sorge tragen, dass er zeitnah das Geld auf dem Konto hat und sich seine Wünsche erfüllen kann.

Daniel Hering Schon bisher hat PROCHECK24 seinen angebotenen Partnern die Möglichkeit gegeben, jedem Kunden ein optimales Kreditangebot zu unterbreiten. Durch den größten Marktvergleich im B2B-Umfeld finden Partner schnell und einfach die besten Konditionen für ihre Kunden. Anschließend mussten die Kunden jedoch den Kreditantrag ausdrucken, unterschreiben, notwendige Unterlagen kopieren und sich in einer Postfiliale legitimieren. Jetzt ergänzt PROCHECK24 das Angebot so, dass zukünftig der gesamte Antragsprozess beim Vermittler vor Ort digital durchführbar ist.



Dr. Andreas Graf

Wie funktioniert der Online-Abschluss für den Vermittler und den Kunden?

AG Unser Online-Abschluss ist tatsächlich ein vollständig digitaler Kreditantrag

ohne ein Blatt Papier. Sobald der Vermittler mit seinem Kunden ein Kreditangebot besprochen hat und der Kunde das entsprechende Angebot nutzen will, kann der Vermittler den Online-Abschluss starten.

Im ersten Schritt wird die Identität des Kunden durch einen zertifizierten Dienstleister rechtssicher festgestellt. Dieser Prozess ersetzt das bisherige PostIdent-Verfahren. Der Dienstleister kann zum Beispiel über das Smartphone des Vermittlers kontaktiert werden. Anschließend gleicht dieser über die Kamerafunktion das übertragene Bild des Kunden mit dem Personalausweis ab.

Im zweiten Schritt erfolgt die elektronische Signatur des Kreditantrages. Der Kreditvertrag wird dazu auf dem Smartphone angezeigt und der eben legitimierte Kunde nach seiner Zustimmung gefragt. Diese gibt er über eine parallel zugesendete PIN zu Protokoll. Die entsprechende Rückmeldung über die erfolgte Legitimation und die Unterzeichnung des Kreditantrages erhalten der Kunde sowie der Vermittler sofort.

DH Alternativ kann der Kunde auch selbstständig zu Hause den Prozess durchlaufen, allerdings kann der Vermittler ihn dann natürlich nicht optimal begleiten.

Ist der Antrag digital signiert, können auch sämtliche Dokumente wie Kontoauszüge oder Gehaltsabrechnungen über das Portal von PROCHECK24 hochgeladen werden. Hat der Kunde diese Unterlagen nicht dabei, kann er sie später einfach abfotografieren und dem Vermittler zusenden.

Aber profitieren die Vermittler tatsächlich durch den Online-Abschluss?

DH Primär profitieren sie von zufriedeneren Kunden und von mehr Geschäft. Kunden, die mit einem Kreditwunsch an den Vermittler herantreten, wollen das Geld in der Regel schnell und mit wenig Aufwand auf dem Konto haben. Diesem Wunsch kann durch den Online-Abschluss perfekt entsprochen werden. Durch den Entfall des Post-Ident-Verfahrens wird die Bearbeitungszeit signifikant verkürzt. Gleichzeitig erspart sich der Kunde den „lästigen Papierkram“ sowie den mühsamen Weg zur Post.

Für den Vermittler bedeutet dies mehr Geschäft. Zum einen führen die Prozesshoheit und die Schnelligkeit des Online-Abschlusses zu einer deutlich höheren Abschlussquote für den Vermittler. Zum Zweiten erhöht sich die Konvertierungsrate dadurch, dass der Kunde vom Kreditwunsch weg komplett begleitet wird. Er schließt direkt beim Vermittler vor Ort ab. Dadurch ist der Kreditabschluss für den Kunden erledigt und er beschäftigt sich nicht weiter mit möglichen Alternativangeboten.

Daneben erfährt der Vermittler eine vom Kunden wahrgenommene Aufwertung seiner Rolle. Er kann im Kreditprozess fast wie eine Bank agieren. Die Legitimation, der Abschluss und die Dokumenteneinreichung können vollständig über ihn erfolgen und sorgen für Begeisterung beim Kunden.

Welche Erfahrungen haben Sie bisher mit dem Online-Abschluss gemacht?

AG Sehr gute! Deutliche höhere Abschlussraten und bessere erlebte Kundenberatung. Aufgrund der beschriebenen Vorteile zeigt sich eine deutlich höhere Abschlussquote für Kreditanfragen. Durch den Online-Abschluss konnte die Konvertierungsrate um rund ein Drittel gesteigert werden. Unsere Vermittler haben also 30% zusätzliche, glückliche Kunden und entsprechend mehr Provision.

Wie unterstützt PROCHECK24 den Vermittler genau in der Praxis?

DH Service und Unterstützung im Beratungsalltag unserer Vermittler haben schon immer eine zentrale Rolle für uns gespielt. Hierzu wurden erfahrene Kreditberater aus verschiedenen Banken rekrutiert. Jede Kreditanfrage wird durch unseren Robo-Advisor bzw. Ampelcheck systemseitig vorgeprüft und selektiert. Anschließend wird jeder Kreditantrag manuell geprüft und optimiert. Während des gesamten Antragsprozesses steht unser Expertenteam jedem Vermittler auf Wunsch zur Verfügung. Selbstverständlich sind wir auch bei allen Fragen rund um den Online-Abschluss für unsere Partner da.



Daniel Hering

Wer kann die Vorteile des Online-Abschlusses jetzt schon aktuell nutzen?

DH Der Online-Abschluss ist ab sofort für alle unsere Partner freigeschaltet. Aktuell sind das über 60.000, die sich mehrheitlich aus Versicherungsmaklern, Vertretern, Vertrieben, Pools, aber auch Banken und Versicherungen zusammensetzen. Grundsätzliche Voraussetzung ist selbstverständlich das Vorhandensein einer Erlaubnis nach § 34c GewO für Darlehen. Nicht zu verwechseln mit der Erlaubnis nach § 34i GewO, die sich nur auf das Immobiliengeschäft bezieht.

„Die Prozesshoheit und die Schnelligkeit des Online-Abschlusses führen zu einer deutlich höheren Abschlussquote für den Vermittler.“

Daniel Hering

Welche Entwicklungen sehen Sie für den B2B-Kreditmarkt?

AG Die Vermittlung von Krediten wird immer digitaler werden. In wenigen Jahren wird der Online-Abschluss in der Kreditvermittlung nicht mehr wegzudenken sein. Papierlastige und aufwendige Prozesse werden zusehends durch schnelle, digitale Prozesse ersetzt werden. Auch der Trend hin zur mobilen Nutzung wird weiter anhalten – hier gab es in den vergangenen Jahren die größten Wachstumsraten. Das sehen wir deutlich an den Nutzerzahlen unserer mobilen Antragsstrecke im Kreditbereich.

DH Neben dem hier beschriebenen Online-Abschluss sind vor allem möglichst einfache Wege zur Dokumenteneinreichung interessant. Mit Produkten wie dem Kontoblick statt eingereichter Kontoauszüge oder den Sofortauszahlungen von Krediten haben die nächsten großen Themen der Automatisierung bereits begonnen. Vermittler können diese Entwicklungen für sich nutzen, wenn Sie mit einem starken, unabhängigen Partner wie PROCHECK24 kooperieren. ■



DKM 2018: 5 Ziele – 1 Mission

Wie immer hat sich der Veranstalter auch für die DKM 2018 viel vorgenommen. Fünf Ziele stellt er diesmal in den Mittelpunkt. Messebesucher können daraus optimalen Nutzen für das folgende Geschäftsjahr ziehen.

Die diesjährige Marketingkampagne der DKM zeigt es: 2018 steht die Leitmesse der Versicherungs- und Finanzwirtschaft gleich unter fünf Mottos. Denn ein Ziel ist dem wichtigsten Branchentreffpunkt nicht genug. Vielmehr hat sich die DKM vorgenommen, ihren Besuchern in diesem Jahr folgende konkrete Nutzen mitzugeben: Marktplatz, Weiterbildung, Netzwerk, Impuls und Weitblick.

DKM ist Marktplatz

Die Leitmesse der Versicherungs- und Finanzwelt bringt bekanntermaßen alle Branchenplayer unter einem Dach zusammen. Für die teilnehmenden Fachbesucher bedeutet das konkret, dass sie sich an nur zwei Tagen umfassend über die aktuellen Produkte und Dienstleistungen, die der Markt derzeit offeriert, informieren können. Dabei deckt die DKM ein breites Ausstellerspektrum von eher klassischen Versicherungsunternehmen über Investment- und Softwarehäusern bis hin zu neuartigen InsurTechs ab. Über mehrere Messehallen erstreckt sich die beeindruckende Messelandschaft mit über 300 Ausstellern. Um die Suche nach inhaltlichen Schwerpunkten zu erleichtern, werden zudem in den diversen Themenparks Aussteller auf kompakten Flächen gebündelt, sodass Messeteilnehmer ihre Laufwege minimieren und das Beste aus ihrem DKM-Besuch herausholen können. In diesem Jahr sind insgesamt sechs Themenparks in Planung: Innovation, Schadenmanagement, Software, InsurTech, In-

vestment sowie der FuturePark, der im letzten Jahr Premiere hatte.

DKM bietet Weiterbildung

Auch in diesem Jahr wartet auf die Fachbesucher der DKM ein umfangreiches Weiterbildungsprogramm. Derzeit in der Mache sind rund 15 Kongresse, die jeweils einen interessanten und aktuellen Themenkern behandeln. Dort finden ungebundene Vermittler umfassende Informationen für ihre tägliche Arbeit und für ihre individuelle Geschäftstätigkeit. Alle Kongresse werden von der Weiterbildungsinitiative „gut beraten“ geprüft, sodass auf der DKM auch die vorgeschriebene Weiterbildungszeit gutgeschrieben wird. Darüber hinaus haben auch die ausstellenden Unternehmen wieder die Möglichkeit, während des Messebetriebs Workshops anzubieten, die das DKM-Weiterbildungsangebot abrunden. Dabei profitieren die am Kongress- und Workshopprogramm teilnehmenden Vermittler von dem großen Know-how der Exper-

ten, die die einzelnen Programmpunkte gestalten. „Kaum eine andere Branchenveranstaltung vereint so viel Markt-Know-how unter einem Dach“, ist sich Konrad Schmidt, Geschäftsführer der bbg Betriebsberatungs GmbH, sicher.

DKM fördert Netzwerk

Wer schon einmal eine DKM besucht hat, der weiß, dass ein Bild die drei Tage der Veranstaltung besonders prägt: Menschen, die sich die Hände schütteln und angeregt miteinander reden. „Die DKM bietet einzigartige Möglichkeiten zum persönlichen Austausch – mit Experten, Entscheidern und Entrepreneur gleichermassen – und macht so ihrem Namen als Branchentreff alle Ehre“, erklärt Messechef Schmidt. Und auch wenn in Zeiten der Digitalisierung der persönliche Kontakt auf Augenhöhe besonders wichtig ist, können digitale Helferlein trotzdem unterstützend wirken. Die DKM-App und die -Website erleichtern es den Teilnehmern, sich für Gespräche mit anderen Messeteilnehmern zu verabreden. So kann das eigene Netzwerk ohne Planungs- und Zeitverluste vor Ort nachhaltig ausgebaut und gestärkt werden.

DKM gibt Impulse

Was die Messeteilnehmer am Ende der drei Tage mitnehmen, sind unzählige neue und wertvolle Impulse für das kommende Vertriebsjahr. „Die Erfahrung zeigt: Hier entstehen Kontakte und Ideen, die für den Erfolg der folgenden Monate immens wichtig sind“, weiß Konrad Schmidt. „Gerade im Vertrieb einer so im Wandel begriffenen Branche ist es unerlässlich, dass man nicht in alten Strukturen verharret, sondern am Puls der Zeit bleibt.“ Inspiration für Modernisierungsmaßnahmen finden DKM-Besucher durch den Blick über den viel zitierten Tellerrand, den die DKM ihren Teilnehmern alljährlich bietet. Hier werden Marktteilnehmer und Geschäftsmodelle vorgestellt, die neue Wege beschreiten, und Themen auf das Tablett gehievt, die neue Ideen entfachen oder zum Überdenken des eigenen Tuns anregen. So zeigt zum

Beispiel der Erfolg des DKM-Kongresses „Vertrieb“, dass die hier präsentierten Visionen, Tipps und Werkzeuge für erfolgreiche Beratung, hohe Kundenbindung oder effektiven Vertrieb besonders gerne wahrgenommen werden. Auch die hochkarätig besetzten Diskussionen und Vorträge in der Speaker's Corner zu politischen oder wirtschaftlichen Themen regen zum Nachdenken an und führen dazu, dass die Versicherungsbranche in einen gesellschaftlichen Kontext gesetzt wird.

DKM wagt Weitblick

Die Leitmesse wäre nicht die Leitmesse, wenn sie ihr Licht neben allen aktuellen Themen nicht auch auf die Zukunft der Branche richten würde. Zukunftsträchtige Innovationen, Erfolg versprechende Produkte und moderne Gadgets für den Makleralltag werden hier vorgestellt, über zukünftige Regularien wird informiert und diese diskutiert. So werden im Themenpark und im Kongress InsurTech die Geschäftsmodelle der mittlerweile zweiten Generation der Start-ups präsentiert. Innovative Versicherungsprodukte können im Themenpark Innovationen kennengelernt und bewertet werden. Und im Future-Park kann der Messebesucher die Arbeitswelt der Zukunft erleben, welche im dazugehörige Kongress inhaltlich näher beleuchtet wird.

5 Ziele – 1 Mission

„Auf der DKM wappnen wir die Vermittler für die Branchenherausforderungen – seien sie aktuell oder zukünftig“, fasst Konrad Schmidt die diesjährige Mission der Leitmesse der Versicherungs- und Finanzwirtschaft zusammen. Marktteilnehmer, die auch in der Zukunft Bestand haben wollen, tun also gut daran, sich das diesjährige, vielfältige Angebot des wichtigsten Branchenevents des Jahres 2018 nicht entgehen zu lassen. ■

Aussteller im Fokus

DEMA Deutsche Versicherungsmakler AG

Nach ein paar Jahren Pause ist die DEMA 2018 wieder auf der DKM vertreten. Unter dem Slogan „Ein Makler für Makler“ bietet das Unternehmen bereits seit 25 Jahren Deckungskonzepte für das private und gewerbliche Sachgeschäft. Dazu kommt ein umfassendes Dienstleistungsangebot für Makler und Vertriebsunternehmen. Zusätzlich spezialisiert ist die DEMA auf die einfache und effiziente Abwicklung des Kfz-Geschäfts.

Die DKM sei die richtige Plattform, um das Unternehmen und Dienstleistungen am Markt zu präsentieren, so Dirk Kahle, Prokurist bei der DEMA Deutsche Versicherungsmakler AG. Unternehmen, die mit der DEMA eine konsequente Digitalisierung angingen, könnten in einem wandelnden Markt unabhängig und gestärkt in die Zukunft blicken.

Aktuelle Ausstellerliste:
www.die-leitmesse.de/ausstellerverzeichnis



Messechef Konrad Schmidt möchte die Vermittler auf die Herausforderungen der Zukunft vorbereiten.

„Es gibt relativ gute Gründe, die gegen eine Eskalation sprechen“

Interview mit Bert Flossbach, Gründer und Vorstand der Flossbach von Storch AG

Bert Flossbach ist Deutschlands bekanntester Vermögensverwalter. In diesem Jahr wird er erstmals in der Speaker's Corner der DKM sprechen. Im Gespräch mit AssCompact gibt er schon heute einen kleinen Einblick seiner Einschätzung zur aktuellen Marktsituation und wie Flossbach von Storch mit damit umgeht.

Wie gefährlich ist die weltpolitische Lage für die Märkte?

Das lässt sich schwer sagen. Im Grunde ist das Umfeld nie einfach, zumindest gefühlt. Politische Krisenherde gibt es immer. Im Fokus steht bei Investoren derzeit sicherlich der Handelskonflikt zwischen den USA und China. Die große Frage ist, ob sich dieser Konflikt zu einem echten Handelskrieg ausweitet.

Und, wird er das?

Es gibt relativ gute Gründe, die gegen eine Eskalation sprechen: der chinesische Staatschef Xi Jinping beispielsweise. Er braucht ein vergleichsweise hohes Wachstum, um seinen Landsleuten den versprochenen Wohlstand zu liefern und so den sozialen Frieden zu erhalten, der seine Macht sichert. Er muss mögliche Vergeltungsmaßnahmen gegen die USA sehr vorsichtig dosieren.

US-Präsident Trump muss weniger Rücksicht nehmen ...

Da wäre ich mir gar nicht so sicher. Donald Trump hat den Anstieg der Aktienkurse zur Chefsache gemacht und stets als Spiegelbild seines Erfolgs propagiert. Ein Abschwung an der Wall Street, der möglicherweise als „Trump-Crash“ bezeichnet würde, wäre eine persönliche Niederlage für ihn. Nicht zu vergessen, dass davon viele Unterstützer des Präsidenten betroffen wären – und zwar nicht nur seine reichen Freunde, sondern auch zig Millionen Amerikaner, deren Ersparnisse und Pensionsansprüche größtenteils in Aktien angelegt sind.



Bert Flossbach

Welche Rolle spielt Europa im Konflikt?

Europa sitzt zwischen den Stühlen. Donald Trump hätte die Europäer in diesem Konflikt gerne an seiner Seite. Deshalb hat er der EU auch einen Aufschub bei den Zöllen auf Stahl und Aluminium gewährt. Für viele europäische Unter-

nehmen ist China aber mittlerweile ein größerer Absatzmarkt, als die USA es sind. Sie würden deshalb nur ungern Partei ergreifen für eine der beiden Seiten. Keine angenehme Situation.

Was würde passieren, wenn keine der beiden Streitparteien zurücksteckt?

Protektionismus kennt letztlich nur Verlierer. Der Welthandel sinkt und die Preise steigen, weil die geschützte heimische Industrie ihre höheren Kosten an die Kunden weiterreichen kann, ohne Absatzverluste befürchten zu müssen. Um einige Tausend Stahlarbeiter zu schützen, werden Hunderttausende Jobs in anderen Branchen aufs Spiel gesetzt. Wenn die Regierung Unternehmen einen Schutzwall in Form von Importzöllen schenkt, macht es diese träge und ineffizient. Arbeitsplätze werden so langfristig nicht geschützt – im Gegenteil. Die Stahlverbraucher wiederum leiden unter höheren Kosten, die sie nur teilweise an ihre Kunden weiterreichen können, und büßen so an Wettbewerbsfähigkeit ein.

Wie wahrscheinlich ist es, dass die Situation bis zu ihrem Auftritt auf der DKM im Herbst 2018 eskalieren wird?

Auch wenn sich das Kräfterennen zwischen den USA und China zunächst fortsetzen dürfte, gehen wir nicht davon aus, dass es zu einem globalen Handelskrieg kommt. Die anhaltende Unsicherheit dürfte sich aber negativ auf Investitionsklima und Wirtschaftswachstum auswirken.

Bestseller und Flaggschifffonds Ihres Hauses ist seit Jahren der Flossbach von Storch – Multiple Opportunities. Wie ist er im aktuellen Umfeld aufgestellt?

Unser Fokus liegt nach wie vor auf Qualitätsaktien. Darunter verstehen wir Aktien von Firmen, die über ein erprobtes Geschäftsmodell verfügen, verlässlich wachsen, wenig verschuldet und global aufgestellt sind. Wichtig ist uns zudem die Qualität des Managements. In einer sich immer rasanter entwickelnden Welt kommt dem Management eine immer größere Bedeutung zu. Bei Anleihen gehen wir opportunistisch vor – warten auf Gelegenheiten und versuchen sie zu nutzen, wenn sie sich ergeben. Ein wichtiger Bestandteil des Portfolios ist und bleibt Gold – die Währung der letzten Instanz. Wichtig ist zudem eine ausreichend bemessene Liquiditätsreserve. Sie verschafft uns die Flexibilität, auf Marktentwicklungen reagieren zu können.

Sie sprechen Gold an. Das Edelmetall haben Sie schon mal als eine der besten Antworten auf die Fragen der Finanzwelt bezeichnet, das vom fallenden Vertrauen in Notenbanken, Politik und das Finanzsystem profitiert. Gilt diese Einschätzung weiterhin?

Gold ist für uns eine Versicherung. Eine Versicherung gegen die uns bekannten und unbekanntenen Risiken des Finanzsystems, insbesondere die langfristigen Folgen der ultralockeren Geldpolitik – was ist, wenn die Menschen irgendwann das Vertrauen in die Notenbanken und damit das Papiergeldsystem verlieren? Gold gehört unseres Erachtens in jedes breit aufgestellte Portfolio. An dieser Einschätzung hat sich nichts geändert.

Gehen Sie denn davon aus, dass das Vertrauen irgendwann verloren geht?

Wir sind keine Untergangspropheten. Trotzdem: Niemand kann mit Sicherheit sagen, wie das Notenbankexperiment ausgehen wird. Ob es irgendwann aus dem Ruder läuft. Die Versicherung Gold ist da ein wichtiger Baustein. Sollten wir sie nicht brauchen – umso besser.

Wie wahrscheinlich ist eine Zinswende in den nächsten Jahren und Jahrzehnten?

Unwahrscheinlich. Wir sollten uns darauf einstellen, dass es zumindest in der Eurozone keine Zinswende geben wird, weil die Konsequenzen eines kollabierenden Finanzsystems politisch nicht tragbar wären. Zu viele Schuldner sind inzwischen auf extrem billiges Geld angewiesen. Dies gilt nicht nur für die Eurozone, sondern auch für Großbritannien und andere europäische Länder, vor allem für Skandinavien, wo die private Verschuldung Rekordniveaus erreicht hat – und natürlich für Japan, wo jüngere Menschen schon gar nicht mehr wissen, was Zinsen überhaupt sind.

Was ist mit den USA?

In den USA sieht es auf den ersten Blick anders aus. Die Rendite der zehnjährigen US-Staatsanleihen ist von 1,4% auf inzwischen rund 3% gestiegen, was gemessen am nominalen Wirtschaftswachstum und angesichts der erwarteten Konjunkturimpulse der US-Steuerreform immer noch sehr niedrig ist. Ein deutlicher Renditeanstieg in den USA würde aber die Zinsausgaben für den mit 108% des Bruttoinlandsprodukts hochverschuldeten Staat weiter aus dem Ruder laufen lassen. Jedes Prozent mehr an Zinsausgaben kostet die USA rund 200 Mrd. Dollar. Das Potenzial für einen Anstieg der US-Zinsen und -Anleiherenditen ist also begrenzt.

„Die Inflation bedroht die Altersvorsorge einer ganzen Generation, weil deren Ersparnis überwiegend zinslos auf Sparbuch oder Tagesgeldkonto herumliegt. Wir wollen helfen, das zu ändern.“

Flossbach von Storch hat jüngst eine Privatanlegerkampagne gestartet. Warum?

Die Inflation bedroht die Altersvorsorge einer ganzen Generation, weil deren Ersparnis überwiegend zinslos auf Sparbuch oder Tagesgeldkonto herumliegt. Wir wollen helfen, das zu ändern – Sparer zu Anlegern machen. Die Menschen zumindest für das Problem sensibilisieren. Das eigene Vermögen ist schlicht zu wertvoll, um es schutzlos der Inflation auszuliefern.

Für Erstanleger hat FvS mit dem Flossbach von Storch – Der erste Schritt zudem einen Fonds für Erstanleger auf den Markt gebracht. Wie unterscheidet er sich vom Flossbach von Storch – Multiple Opportunities?

Der Fonds investiert überwiegend in Anleihen, die Aktienquote ist auf 15% begrenzt. Das Portfolio ist also wesentlich defensiver ausgerichtet als beim Multiple Opportunities. Ein, wie der Name sagt, erster Schritt für Sparer – raus aus Sparbuch und Festgeld, hin zu einem breiter aufgestellten Vermögen. Der Fonds soll Brücke sein in die Welt der Geldanlage, um dort erste, positive Erfahrungen machen zu können.

Kongress „Vertrieb“: Kaufen lassen – Das neue Verkaufen

Die DKM bringt für die Fachbesucher vielfältigen Nutzen. Ein wichtiger Bestandteil des Messemehrwerts aber sind die Kongresse, die in Kooperation mit namhaften Experten organisiert und thematisch aufbereitet werden. Dabei wird jedes Jahr aufs Neue das Kongressprogramm auf den Prüfstand gestellt und überdacht.

DKM-Konstante: Kongress Vertrieb

Eine DKM-Konstante ist aber schon seit mehreren Jahren der Kongress „Vertrieb“. Der von den Messebesuchern sehr geschätzte Impulsgeberkongress der DKM bringt auch 2018 wieder Vertriebsexperten und Verkaufstrainer auf die DKM, die ihrem Publikum unzählige Tipps, Tricks und Kniffe verraten, um den Erfolg der Kundenansprache zu verbessern und zu optimieren.

Wie in den letzten Jahren zeichnet auch 2018 der Verkaufstrainer Andreas Buhr mit seiner Buhr & Team Akademie für Führung und Vertrieb für den Kongress „Vertrieb“ verantwortlich. Unter dem Motto „Kaufen lassen – Das neue Verkaufen“ hat der bekannte Unternehmer und erfolgreiche Redner ein umfangreiches Kongressprogramm zusammengestellt, um dem Messepublikum am DKM-Donnerstag einen möglichst informativen, aber auch unterhaltsamen Kongresstag zu bieten. So können sich die DKM-Fachbesucher auf eine Reihe von hochkarätigen Referenten freuen:

Dr. Florian Feltes

Der Trainer beschäftigt sich bereits seit mehreren Jahren mit generations- und technologiebedingten Transformationsprozessen in der Führung und Organisationsentwicklung.

Dr. Marco Freiherr von Münchhausen

Dr. Marco Freiherr von Münchhausen ist für seine erfolgreichen Vorträge und



Der DKM-Kongress „Vertrieb“ ist wie hier 2017 immer sehr gut besucht.

Seminare über Work-Life-Balance, Selbstmotivation und Stressmanagement sowie die Aktivierung persönlicher Ressourcen bekannt.

Dr. Sabine Hahn

Die promovierte Medienwissenschaftlerin hat sich als selbstständige Dozentin, Beraterin und Business Coach einen Namen gemacht. Dabei liegt der Fokus ihrer Arbeit oft in den unterschiedlichen Facetten der Digitalisierung und dem Digital Leadership.

Monika Matschnig

Die Expertin für Körpersprache ist eine der gefragtesten Vortragsrednerinnen und Beraterinnen für Körpersprache und Wirkungskompetenz im deutschsprachigen Raum. Sie ist häufiger Mediengast, wo ihre pointierten Analysen von Politikern und Prominenten geschätzt und zugleich gefürchtet werden.

Dr. Wolfgang Riebe

Der renommierte Keynote-Speaker ist ein Experte für magische Innovationen. Er ist dafür bekannt, seinen Zuhörern fantastische Momente des Staunens und eine Welt voller verblüffender Logik zu bereiten.

Martin Limbeck

Der Sales-Profi ist eine starke Persönlichkeit, der sich durch seine Präsenz und seinen direkten Sprachstil von vielen anderen Vertriebsexperten im Markt differenziert. Dabei weiß er genau, wie abschlussorientiertes Verkaufen funktioniert, und nimmt in seinen Vorträgen und Trainings kein Blatt vor den Mund.

Roger Rankel

Als Begründer des modernen Verkaufens zeigt Roger Rankel in seinen Vorträgen eine besondere Auswahl an bewährten Kniffen und wirksamen Tipps. Wie kein Zweiter nimmt er dabei seine Zuhörer in die Pflicht und fordert sie zum Umdenken und Bessermachen auf.

Die Aussteller der DKM 2018

A.T.U | ADAM RIESE | ADCURI | ADVIGON | AKTIVBANK | ALLIANZ | APKV | ALTE LEIPZIGER | ALTE OLDENBURGER | AMUNDI | ARAG | ARBEITSKREIS BERATUNGSPROZESSE | ASPOA | ASSCOMPACT | ASSOFFICE | ASURO | AXA | AUXILIA | AURIMENTUM

BANKSAPI | BARMENIA | BAVARIA DIREKT | BAYERISCHE | BBG | BCA | BDAE | BDVM | BFV | BIPRO | BKK MOBIL | BKM | BLACKROCK | BRANDGILDE | B-TIX | BUNDESANZEIGER | BUNDESVERBAND FINANZDIENSTLEISTUNG | BVK | BVSU

CAMPUS INSTITUT | CANADA LIFE | CHARTA | COGITANDA® | COMPEON | CONCORDIA CONDOR | CONTINENTALE | CORPORATE INSURANCE | COVOMO | CREDITFAIR

DA DIREKT | DAB BNP PARIBAS | DACADOO | DAK | DBV | DEGENIA | DELA | DEMA | DEMOBIRD | DEURAG | DEUTSCHE UNTERSTÜTZUNGSKASSE | DEMA | DEUTSCHER RING | DIREKT ASSEKURANZ | DMA | DMB | DMU | DOCURA | DOMCURA | DOMICIL | DORTMUNDER LEBENSVERSICHERUNG | DR-WALTER | DWS

EASY LOGIN | EBASE | ECON | EKOMI | ENERGIE-MAKLERPOOL | ERGO | EUROPA | EXPERTENHOMEPAGE | EXPORO

F-FEX | FINANZCHECKPRO | FIDELITY | FINLEX | FINO | FLOSSBACH VON STORCH | FONDS FINANZ | FINASS | FRANKLIN TEMPLETON | FUNDS EXCELLENCE

GDV | GAV | GERMANBROKER | GEWERBEVERSICHERUNG24 | GOTHAER | GREENSURANCE

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

IDEAL | IKK CLASSIC | IMMOBILIENSOUT24 | INNOVATION GROUP | INTERLLOYD | INTERRISK | INVEDA | INVESCO | IS2 | ITZEHOER

JANITOS | JOHN & REHFELDT | JÖHNKE & REICHOW | J.P. MORGAN | JUNG DMS & CIE

KANZLEI VOIGT | KEASY | KKE | KONZEPT & MARKETING | KRAVAG

LBN | LV 1871 | LIFE FORESTRY

MAKLERHOMEPAGE | MAKLERKONZEPTE | MANNHEIMER | MARKEL | MISSIONSZENTRALE TERRASSISI | MMV | MONUTA | MORGEN & MORGEN | MR-MONEY | MULTI-INVEST

NETINSURER GERMANY | NEWFINANCE | NÜRNBERGER | NV-VERSICHERUNGEN

PBM | POLICEN DIREKT | PREMIUM GOLD | PROKUNDO

R+V | RHION

DER SACHPOOL | SCHADENDIENST24 | SCHROEDERS | SIGNAL IDUNA | SKENDATA | SMEA IT | STUTTGARTER | SDK | SWISS COMPARE | SWISS LIFE | SWISS LIFE LIVING & WORKING | SWISS LIFE PARTNER

TELESON | TED

UHER | UNIVERSA

VEMA | VERSICHERUNG BY NIC.AT | VERSICHERUNGSJOURNAL | VERSICHERUNGSKAMMER MAKLERMANAGEMENT | VERTI | VFA | VHV | VOLKSWOHL BUND | VVV

WALDENBURGER | WEADVISE | WEISS | WELTSPAREN | WI-IMMOGROUP | WINNINGER | WOLTER HOPPENBERG | WÜRTTEMBERGISCHE | WÜSTENROT | WWK

XBAV | XBAV BERATUNGS SOFTWARE

ZEB | ZÜRICH

(Stand 16.05.2018)

DKM 2018 im Überblick

Termin: 23.–25.10.2018, Ort: Messe Dortmund, www.die-leitmesse.de

Dienstag, 23.10.2018	ab 19.00 Uhr	Warm-up-Veranstaltung	Halle 7
Mittwoch, 24.10.2018	9.00 bis 18.30 Uhr	Messebetrieb mit Vorträgen, Workshops und Kongressen	Hallen 3A, 3B, 4 und 5
	ab 18.30 Uhr	Dinner-Night	Halle 6 und 7
Donnerstag, 25.10.2018	9.00 bis 16.30 Uhr	Messebetrieb mit Vorträgen, Workshops und Kongressen	Hallen 3A, 3B, 4 und 5
	ab 16.00 Uhr	Vermittlertombola	Speaker's Corner, Halle 3A



Datenschutz in der Praxis – TEIL 1

Datenschutz – Start mit Interesse!

Heute starten wir mit dem ersten Teil unserer Serie über „Datenschutz aus der Praxis für die Praxis“.

Wenn Sie an Datenschutz denken, fallen Ihnen im Moment bestimmt immer mehr Berichte über mögliche Sanktionen und Einschränkungen in der Verarbeitung personenbezogener Daten ein. Ebenso fallen Ihnen viele Gefährdungssituationen ein, die Ihnen drohen können, wenn Sie die datenschutzrechtlichen Anforderungen nicht erfüllen.

Ganz ehrlich: Das muss nicht sein und ist gnadenlos übertrieben! Wenn Sie bereits jetzt dem Thema Datenschutz eine Beachtung geschenkt haben und die Grundregeln eingehalten haben, sind Sie gut gewappnet – wenn nicht: Dann haben Sie auf jeden Fall was zu tun!

Im Grunde beschäftigt sich der Datenschutz mit dem Schutz personenbezogener Daten (pbD). An sich sagt das alles aus: Immer wenn Sie Daten verarbeiten und es einen Bezug zu natürlichen Personen gibt, greift die neue EU-Datenschutz-Grundverordnung.

Mehr Betroffene, als man denkt

Grundsätzlich dürfen pbD nicht verarbeitet werden – außer es gibt einen Erlaubnistatbestand. Das sollte allen einleuchten – die Frage ist nur, was ein Erlaubnistatbestand ist (dazu im Laufe der Serie mehr). Die Personen, denen die pbD „gehören“, nennt man „Betroffene“. Viele unserer Kunden denken dann an ihre Kunden und wollen die Regeln der DSGVO umsetzen, aber auch eigene Mitarbeiter, Interessenten oder Bekannte aus Lieferfirmen bzw. Besucher einer Webseite sind Betroffene. Somit muss bei der Umsetzung der Datenschutzregeln an mehr als nur die Kunden gedacht werden.

Ganz am Ende geht es aber auch um Ihr (kleines oder großes) Unternehmen! Die Regelungen hat sich niemand von uns einfallen lassen – die DSGVO gilt europaweit und für alle in Europa tätigen Unternehmen. Zukünftig wird es ein Wettbewerbsvorteil sein, wenn man guten Gewissens sagen kann: „Wir sind Datenschutz-ready“.



Von Tino Weber-Liel, Inhaber der dp-office GbR – Ihr Datenschutzbüro: www.dp-office.de, info@dp-office.de

So urteilt das soziale Netz über Versicherungen

(ac) Wie werden die verschiedenen Versicherer im sozialen Netz bewertet? Dieser Frage ist VICO Research & Consulting nachgegangen und hat anhand von mehr als 20.000 deutschen Social-Media-Beiträgen innerhalb von rund einem Monat die Social-Web-Kommunikation zu 20 Versicherern untersucht. Einbezogen wurden Beiträge aus Twitter, sozialen Netzwerken wie Facebook oder Google+, Blogs, Foren sowie News-, Q&A-, Video- und Bildportalen. Insgesamt zeigen sich enorme Unterschiede in der Wahrnehmung der Nutzer: Sieben von 20 Gesellschaften wurden in der analysierten Stichprobe komplett positiv diskutiert, wohingegen zu vier Unternehmen jeweils nur weniger als die Hälfte der Beiträge positiver Natur war.

Münchener Rück ist im Gespräch

Laut Auswertung von VICO wurden in über 50% der untersuchten Beiträge drei Versicherungen thematisiert: So sprachen die Nutzer in den verschiedenen sozialen Netzwerken vor allem über die AXA (2.074 Beiträge), die Allianz (4.394 Beiträge) und die Münchener Rück (4.733 Beiträge). Die Münchener Rück ist eine der Versicherungen, die nicht nur am häufigsten besprochen wurde, sondern über die laut analysierter Stichprobe ausschließlich positive Beiträge zu finden waren. Thema der Kommunikation waren aber weniger die Dienstleistungen der Versicherung, sondern vielmehr der gute Aktienkurs des Unternehmens.

Positive und negative Reaktionen

Von den 20 Versicherern wurden neben der Münchener Rück sechs weitere Anbieter ausschließlich positiv besprochen. Dazu zählen die AXA, die ARAG, die Helvetia, die Gothaer, VHV und ottonova. Weniger gut kamen in der analysierten Stichprobe dagegen die HUK-COBURG und die Generali weg. Nur jeweils weniger als ein Drittel der wertenden Beiträge hinsichtlich dieser Versicherer war positiver Natur. Ebenfalls vergleichsweise schlecht beurteilt wurde auch die ERGO.

Diesen Zahlungsmitteln gehört die Zukunft

(ac) Einer Umfrage des Zahlungsdienstleisters Heidelpay unter etwa 100 Branchenkennern zufolge, werden weder Internet-Riesen wie Google noch Kreditkartenanbieter wie American Express, Mastercard oder Visa trag- und zukunftsfähige Lösungen für Zahlungsdienste. Nur 13% sehen sie dazu in der Lage, es mit Banken und Spezialdienstleistern aufzunehmen.

Die klassische Überweisung könnte allerdings schon in fünf Jahren fast vollständig von digitalen Bezahlmethoden abgelöst werden. Davon sind rund drei Viertel der befragten Experten überzeugt. Schließlich seien Banklaufzeiten von mehreren Tagen im E-Commerce nicht mehr zeitgemäß, so dass beinahe übereinstimmende Echo. „Drei Tage Banklaufzeit ist im Zeitalter des E-Commerce ein Anachronismus. Kauf und Zahlung ist in der Wahrnehmung der Verbraucher längst ein Prozess, in den diese Verzögerung nicht mehr passt“, sagt Heidelpay-Gründer und CEO Mirko Hüllemann.

Die Zukunft gehört den Spezialisten Spezialisierten Payment-Service-Providern sagt hingegen mehr als jeder dritte Umfrageteilnehmer in Zukunft goldene Zeiten voraus. Knapp jeder Dritte wiederum traut das insbesondere FinTechs zu. Insgesamt erwarten die Befragten, dass die Online-Bezahlumsätze deutlich zulegen werden. Sechs von zehn Experten prognostizieren, dass sie zwischen 20 und 50% steigen werden. Ein Viertel der Befragten rechnet sogar mit einem Plus von über 50%. Für den Heidelpay-Gründer zeichnet sich indes der Bedarf nach mehr Konvergenz ab: „Die Trennung von Online-Shopping und Ladenlokal gehört – wie stationäres oder komplexes Payment – der Vergangenheit an“, sagt Mirko Hüllemann.

BFH: Zinsen der Finanzämter sind realitätsfern und vielleicht sogar verfassungswidrig

(ac) Der Bundesfinanzhof (BFH) hat sich in einem aktuellen Beschluss mit den Zinsen auf Steuernachzahlungen befasst. Die Richter halten die Nachzahlungszinsen der Finanzämter für realitätsfern und zu hoch – und zweifeln daher ihre Verfassungsmäßigkeit an. Aktuell werden 6% Zinsen im Jahr auf nicht gezahlte Steuern fällig. Das ist nach Auffassung von BFH-Präsident Rudolf Mellinghoff realitätsfern. Das Bundesgericht hat daher die Vollziehung für Nachzahlungszinsen ausgesetzt – und zwar ab dem Jahr 2015. 2013 wurden die Nachzahlungszinsen von einem anderen Senat des Gerichts noch für unproblematisch gehalten.

Der BFH vertritt nun aber die Ansicht, dass ein solcher Zinssatz angesichts der anhaltenden Niedrigzinsphase gegen den allgemeinen Gleichheitssatz verstößt. Eigentlicher Sinn der Zinsen sei es schließlich, einen finanziellen Vorteil einer verspäteten Steuerzahlung auszugleichen. Einen solchen Vorteil gebe es aber nicht mehr, da der Leitzins der Europäischen Zentralbank (EZB) seit 2011 durchgehend unter 1% liegt.

Vorläufig ausgesetzt

Im vorliegenden Fall sollte der Kläger nach einer Betriebsprüfung fast 2 Mio. Euro Steuern nachzahlen, wofür das Finanzamt Nachzahlungszinsen in Höhe von rund 240.000 Euro verlangt. Der BFH hat die Zahlungen mit seinem Beschluss im Eilverfahren nun vorläufig ausgesetzt. Das Hauptverfahren steht noch aus. Ob der Zinssatz generell gesenkt werden muss, entscheidet nun das Bundesverfassungsgericht, bei dem bereits mehrere Klagen gegen die Höhe des Nachzahlungszinses vorliegen.



Nachzahlungszinsen der Finanzämter: Bundesverfassungsgericht muss entscheiden.



„ Eine gute Idee hat langfristig Erfolg. Vor zwei Jahrzehnten von Versicherungsmaklern auf den Weg gebracht, hat sich die Magazinstruktur von AssCompact im Wesentlichen nicht verändert. Mit dem Anspruch ‚aus der Branche für die Branche‘ überzeugt die Zeitschrift heute genauso wie vor 20 Jahren. Mediumumfragen belegen ihre Beliebtheit eindrucksvoll. Wir gratulieren den Machern von damals und heute. Bleiben Sie am Puls der Zeit!“

Hans-Gerd Coenen,
Vorstandsvorsitzender der
GHV DARMSTADT



Anzeige

Plansecur schneidet bei ihrem ersten Karriere-Rating sehr gut ab

(ac) Zum ersten Mal hat sich die Plansecur Finanz GmbH dem Karriere-Rating der Assekurata Solutions GmbH gestellt und ein sehr gutes Urteil erzielt. In den Teilqualitäten Vermittlerorientierung, Finanzstärke sowie Beratungs- und Betreuungskonzepte bescheinigt Assekurata der Plansecur sehr gute Ergebnisse, in der Teilqualität Wachstum das Urteil „gut“. Das Unternehmen setze auf flache Hierarchien und auf eine fachliche Entwicklung der Berater in Form eines umfassenden Aus- und Weiterbildungsangebots und einer Online-Akademie, stellten die Rater bei ihrer Analyse fest. Insbesondere jungen Beratern stünden mit Jung-Unternehmer-Stipendien, Junior-Berater-Modellen sowie einem finanziell geförderten dualen Studium vielfältige Einstiegswege offen. Erfahrenen Beratern und langjährig verdienten Vertriebspartnern wiederum böte Plansecur die Möglichkeit, aktiv die Zukunft des Unternehmens etwa als Gesellschafter der Finanzberatungsgesellschaft mitzugestalten. Die Rater heben auch die enge Betreuung und intensive Unterstützung vonseiten der Service-Zentrale in Kassel hervor.

Mitte Juni: Vermittlerforum „Zukunft Versicherung“

(ac) Es gilt branchenweit mittlerweile als unstrittig, dass sich Versicherungsvermittler praktisch nur noch als hochqualifizierte und digital vernetzte Partner ihrer Kunden weiter erfolgreich behaupten können. Insofern werden vor allem schlanke Prozesstechniken die Zukunft der Versicherungsbranche entscheidend mitbestimmen.

Zukunftsorientierte Lösungen mit nachhaltigem Mehrwertcharakter

Aus diesem Anlass öffnet am Mittwoch, den 13.06.2018 das diesjährige Vermittlerforum „Zukunft Versicherung“ auf dem Campus der GOETHE BUSINESS SCHOOL in Frankfurt am Main von 9:30 bis 16:30 Uhr seine Pforten. Von ressourcenschonender Cloud-Nutzung über intelligente IT-Lösungen und Vertriebstools digitaler Machart bis hin zu systematischer Bestands- und Nachfolgeplanung – vor allem freie Makler, Mehrfachagenten und Ausschließlichkeitsvertreter erhalten an diesem Tag die Gelegenheit, sich ausgiebig im Rahmen praxisrelevanter Vorträge und interessanter Diskussionen über zukunftsorientierte Lösungen mit nachhaltigem Mehrwertcharakter persönlich zu informieren.

Des Weiteren erwarten den Besucher an diesem Tag unter anderem Keynote-Speaker Fabian Mittermair mit seinem brisanten Vortrag „Cyber Crime Insights: Wie Hacker Ihre Kunden ausrauben und wie sie an das Geld kommen“ sowie eine Podiumsdiskussion unter prominenter Besetzung mit kontroverser Gesprächspotenzial zum Thema „Effizient, digitalisiert, prozessoptimiert: Ein großes Missverständnis zwischen Vermittler und Versicherer?“. Für die Moderation konnte der Akademische Direktor aus dem Hause der renommierten Frankfurter GOETHE BUSINESS SCHOOL, Dr. Moritz Finkelnburg, gewonnen werden. Anmeldung und weitere Infos gibt es im Internet unter www.zukunft-versicherung.de.

„Stuttgarter bAV-Preis“ geht in diesem Jahr an zwei Gewinner

(ac) Die Stuttgarter Lebensversicherung a.G. hat Ende April 2018 zum siebten Mal den „Stuttgarter bAV-Preis“ für herausragende Hochschularbeiten zur betrieblichen Altersversorgung (bAV) verliehen. Den Preis teilen sich diesmal zwei Gewinner: Daniel Röber und Anton Wittmann. Beide Preisträger sind Absolventen des Studiengangs „Betriebswirt für betriebliche Altersversorgung (FH)“ der Hochschule Koblenz. Er wird seit 15 Jahren vom CAMPUS INSTITUT organisiert.

Generation Y und bAV-Erwerber im Fokus

Daniel Röber überzeugte die Jury mit seiner Abschlussarbeit zum Thema „Rekrutierung und Motivation von Fach- und Führungskräften der Generation Y durch betriebliche Altersversorgung und Zeitwertkonten“. Dr. Henriette Meissner, Geschäftsführerin der Stuttgarter Vorsorge-Management GmbH und Generalbevollmächtigte bAV der Stuttgarter Lebensversicherung a.G., hob in ihrer Laudatio hervor, dass die Arbeit auf überzeugende Weise die Bedürfnisse der Generation Y

den Besonderheiten der bAV und der Zeitwertkonten gegenüberstelle und zeige, wo ein Matching vorhanden sei und wo nicht.

Anton Wittmann gewann mit seiner Arbeit zum Thema „Der § 613a BGB und seine Wirkung auf die betriebliche Altersversorgung. Ein Leitfaden für Erwerber“. Die Arbeit stelle einen handhabbaren Leitfaden für Betriebsübergänge dar, lobte Dr. Henriette Meissner.

Preisübergabe bei Alumnitagung

Die Gewinner nahmen ihren Preis Mitte April bei der 13. Alumnitagung der bAV-Betriebswirte in Hannover entgegen. Die Auszeichnung, die dieses Jahr geteilt wird, ist mit insgesamt 1.000 Euro dotiert. Darüber hinaus erhielten die beiden Preisträger für ihre Arbeiten noch einen Bildungsgutschein des CAMPUS INSTITUT. Und der Verlag Wolters Kluwer, Anbieter von Publikationen im bAV-Bereich, stiftete wie in den vorangegangenen Jahren Mediengutscheine.

Anzeige



RHION
Herzlich und
Betreuung
& Service

MCTK

AUFGEFANGEN

DANK RHION UNFALL-VERSICHERUNG

Finanzielle Absicherung im Invaliditätsfall und zielgruppengerechte, wertvolle Beratungs- und Serviceleistungen.

Überzeugen Sie sich selbst und sprechen Sie uns an.

www.rhion.de

Rhion
VERSICHERUNGEN

Honorarfinanz auch als Versicherungsberater zugelassen

(ac) Die Karlsruher Honorarfinanz AG, bislang zugelassen als Honorar-Anlageberater nach § 32 KWG, hat nun auch die Zulassung als „Versicherungsberater“ nach § 34d Abs. 2 GewO erhalten. Damit bietet das Honoraranlageberatungsinstitut als eines der wenigen Finanzdienstleister in Deutschland seine Dienstleistungen sowohl in der Anlage- als auch in der Versicherungsberatung auf Honorarbasis an. Mit der Zulassung als Versicherungsberater will sich das Unternehmen ausschließlich auf die Altersvorsorge- und Absicherungsberatung spezialisieren. In Kürze ist eine Mitgliedschaft im BVVB geplant, dem Bundesverband der Versicherungsberater e.V.

PROCHECK24 bietet neuen Service für Vertriebspartner

(ac) Mit der neuen Marketingplattform DIGIDOR können Vertriebspartner von PROCHECK24 kostenlos Marketingkampagnen zu dem Thema Haushaltsoptimierung in Form einer Landingpage erstellen. Dazu hat PROCHECK24 die Zusammenarbeit mit der experten-homepage GmbH erweitert. So wird im Grunde für die persönliche Online-Werbeseite eine individualisierte Landingpage erstellt. Hierfür stehen bereits vorgefertigte Kampagnen der PROCHECK24-Produktfamilie unter anderem zu den Themen Kredit, Strom und Gas oder Kfz-Versicherung zur Verfügung, die an das eigene Layout angepasst werden können. Über ein Mailing-Tool können Vertriebspartner bis zu 500 E-Mails monatlich kostenlos versenden und die Inhalte der Kampagnen in den sozialen Netzwerken teilen. Aufschluss über den Erfolg einer Kampagne gibt ein eingebundenes Auswertungstool. Erfolgte Anfragen und Abschlüsse können im internen Bereich des Partners bei PROCHECK24 eingesehen werden. Zur Berücksichtigung rechtlicher Aspekte unterstützt zudem ein Generator von DIGIDOR beim Erstellen eines rechtsgültigen Impressums und der entsprechenden Erstinformation.

EUROASSEKURANZ gründet Tochterfirma

(ac) Die EUROASSEKURANZ Versicherungsmakler AG hat eine Tochtergesellschaft an den Standorten Frankfurt und München gegründet: die EURO Transaction Solutions GmbH. Spezialisiert ist der neue Dienstleister auf Risikobewertung von Unternehmenstransaktionen und Versicherungsberatung von Banken und Investoren. Das Team der EURO Transaction Solutions GmbH besteht aus Versicherungskaufleuten, Betriebswirten sowie Juristen. Die EUROASSEKURANZ-Tochter berät Unternehmen bei Transaktionen jeder Größenordnung vor, während und nach ihren Transaktionen und den damit einhergehenden komplexen Versicherungsfragen. Aufgrund ihrer Partnerschaft mit der britischen Hyperion Insurance Group hat das Dienstleistungsunternehmen einen direkten Zugang zu den internationalen Versicherungsmärkten und globalen Netzwerken. Wie die EUROASSEKURANZ Versicherungsmakler AG zugleich bekannt gab, hat sie einen neuen Standort in Frankfurt eröffnet.

Haron Holding steigt als neuer Aktionär beim Maklerpool BCA ein

(ac) Mit der Schweizer Haron Holding AG bekommt die BCA AG einen neuen Aktionär: Der Investmentspezialist Haron Holding AG, der unter anderem Aktienbeteiligungen am Frankfurter Finanzdienstleister MainFirst sowie an der Investmentfondsgesellschaft ETHENEA mit Hauptsitz in Luxemburg hält, hat einen Anteil von 10% minus einer Aktie von der Bayreuther bbg Betriebsberatungs GmbH übernommen. Die Transaktion stand zu Redaktionsschluss noch unter dem Vorbehalt der Zustimmung des Bundeskartellamtes.

Die bbg Betriebsberatungs GmbH hatte vor etwas über einem Jahr sämtliche Aktien des BCA-Unternehmensgründers Jens Wüstenbecker sowie der Wüstenbecker GmbH & Co. KG mit dem Ziel übernommen, diese schrittweise an Unternehmen aus der Versicherungs- und Investmentbranche weiterzuveräußern. Nach den jüngsten Anteilsverkäufen an die SDK Versicherungsgruppe sowie myLife Lebensversicherung AG (jeweils 10% minus einer Aktie) wurde mit der Haron Holding AG die erste Investmentgesellschaft als Käufer gewonnen.

Die weiteren BCA-Aktionäre

Die weiteren Aktionäre der BCA AG mit jeweils 10% minus einer Aktie sind IDEAL Versicherung, SIGNAL IDUNA, Stuttgarter, Barmenia und VOLKSWOHL BUND. Darüber hinaus hält die bbg Betriebsberatungs GmbH noch 16,56%. Der Rest ist Streubesitz bzw. liegt bei der BCA AG.

Erste übergreifende Schlichtungsstelle für Vermittler

(ac) Alle gewerbetreibenden Vermittler sind verpflichtet, auf die für sie zuständige Verbraucherschlichtungsstelle hinzuweisen, und müssen zudem darüber informieren, ob sie bereit oder verpflichtet sind, an einem außergerichtlichen Streitbeilegungsverfahren mitzuwirken. Mit der neuen „Schlichtungsstelle für gewerbliche Versicherungs-, Anlage- und Kreditvermittlung“ gibt es nun eine erste übergreifende private Schlichtungsstelle, die für alle Vermittler nach §§ 34c bis i GewO zugelassen ist. Der VOTUM Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungs-Unternehmen in Europa e. V. ist Träger der Stelle, doch ist eine Mitgliedschaft im VOTUM-Verband nicht erforderlich. Die Neutralität der Schlichtungsstelle stellen zwei unabhängige Ombudsmänner sicher: Wolfgang Arenhövel, ehemaliger Präsident des Hanseatischen Oberlandesgerichts Bremen, und Klaus Schlüter, vormals Präsident des Amtsgerichts Bremen.

Eine statt vier Schlichtungsstellen

Die neue Schlichtungsstelle bringe für alle, die den gesamten Bereich der Versicherungs-, Anlage- und Kreditvermittlung anbieten, eine deutliche Vereinfachung. Zur Erfüllung ihrer Hinweispflicht mussten diese Vermittler ihre Kunden bislang auf vier unterschiedliche Schlichtungseinrichtungen verweisen. Nun können Allfinanzvertriebe für alle Schlichtungsfragen auf die neue Ombudsstelle hinweisen. Für Finanzanlagenvermittler nach § 34f und für Immobiliendarlehensvermittler nach § 34i GewO handelt es sich dabei um die erste branchenspezifische und nicht-staatliche Schlichtungsstelle. Für Versicherungsvermittler gibt es mit dem Versicherungsombudsmann und dem PKV-Ombudsmann bereits eine solche privatwirtschaftlich organisierte Stelle. Die neu ins Leben gerufene Institution bietet Maklern und Mehrfachagenten nun eine Alternative.

Anzeige

Jetzt durch Expansion Ihre Zukunft sichern

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

Wir bieten:

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

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



Eine Initiative von:

AssCompact
Das Fachmagazin für Makler und Kaufmannschaften

Resultate
Institut für Unternehmensanalysen
und Bewertungsgeschäfte (AG)

DER BESTANDSMARKTPLATZ
Und Ihre Zukunft hat Bestand.

Netfonds steigt beim IT-Spezialisten V-D-V GmbH ein

(ac) Die Hamburger Netfonds AG hat sich mit 51% an der ebenfalls in Hamburg ansässigen V-D-V GmbH beteiligt. Diese ist auf den Austausch und die Aufbereitung großer Datenbestände im Versicherungsbereich über die Branchenstandards GDV und BiPRO spezialisiert. Darüber hinaus verfügt die V-D-V über ein cloudbasiertes Maklerverwaltungssystem.

Das nun bei der Netfonds Gruppe integrierte System der V-D-V erfüllt die Anforderungen unterschiedlichster Arten von Vermittlern, insbesondere Maklern, Mehrfachagenten, firmenverbundenen Vermittlern, Ventilvermittlern, Banken und Fin-Techs. Dank der Schnittstellen im Backend können Vermittler auch ohne Zugehörigkeit zum Netfonds Pool die Software-Lösungen nutzen. Die Servicepalette reicht von der Produktauswahl über CRM-Funktionen bis zur Abrechnung sowie der integrierten Prozesskommunikation mit den Produktgebern.

DSGVO: AfW und Maklerpools stellen Standard-Datenschutzerklärung bereit

(ac) Die neue Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) ist seit dem 25.05.2018 verbindlich anzuwenden. Bei der korrekten Umsetzung der neuen Anforderungen stellt eine DSGVO-konforme Datenschutzerklärung – so der hergebrachte Begriff – ein wesentliches Element dar. Gemeinsam mit Maklerpools hat der Bundesverband Finanzdienstleistung AfW eine Datenschutzinformation und -einwilligung erstellt, die Makler für ihre Kunden nutzen können. Ziel ist es, damit einen Marktstandard zu setzen. Künftig ist zwischen der Datenschutzinformation und der Einwilligung zu unterscheiden. Mit der Datenschutzinformation erfüllen Makler die Informationspflichten gegenüber den Kunden, und zwar im Hinblick darauf, wie mit deren Daten umgegangen wird. Mit der datenschutzrechtlichen Einwilligungserklärung müssen Vermittler für bestimmte Verarbeitungsvorgänge bzw. Kategorien von Daten wie beispielsweise Gesundheitsdaten die ausdrückliche Einwilligung des Kunden zur Verarbeitung der Daten einholen. Beides ist in dem neuen Dokument des AfW verbunden.

Auf Initiative des AfW hatten sich am 11.04.2018 in Hamburg und am 02.05.2018 in München Datenschutzfachleute und Vertreter einiger Maklerpools zum fachlichen Austausch getroffen. Im Zuge dieser Treffen hatte man sich darauf verständigt, zur Unterstützung für Makler eine brancheneinheitliche Datenschutzerklärung zu formulieren.

20
JAHRE
AssCompact



„ Die Marktführerschaft als Leitmedium, Ideenbringer und Top-Veranstalter von Branchenevents fällt niemandem in den Schoß. Man muss sich Platz 1 am Markt hart erarbeiten und täglich aufs Neue verteidigen. Zu dieser stetigen Aufwärtsentwicklung seit 20 Jahren gratuliere ich dem gesamten AssCompact-Team herzlich. Gleichzeitig möchte ich mich für die befruchtende Zusammenarbeit über die Landesgrenzen hinweg bedanken. Auf viele weitere erfolgreiche Jahre!“

Franz Waghübinger,
Herausgeber AssCompact Österreich

AssCompact
ÖSTERREICH

Anzeige

Versicherungskammer Bayern kooperiert mit Start-up CLARK

(ac) Die Versicherungskammer Bayern hat eine Partnerschaft mit dem Start-up CLARK vereinbart. Im Rahmen der Kooperation sollen Kunden und Vertriebspartner der Versicherungskammer noch in diesem Jahr den digitalen Versicherungsmanager von CLARK nutzen können. Mit dem Angebot bekommen Kunden einen umfassenden Überblick ihrer Versicherungssituation, können Lücken erkennen und erhalten Vorschläge für passende Produkte. Der Versicherungsmanager wird auf die Anforderungen des Multikanalvertriebs der Versicherungskammer und der kooperierenden Sparkassen abgestimmt. Geplant ist zudem, das Angebot als White-Label-Lösung anderen öffentlichen Versicherern und Sparkassen zur Verfügung zu stellen.

Amerikanischer Rückversicherer steigt bei Getsurance ein

(ac) Die Reinsurance Group of America (RGA) steigt als Investor beim InsurTech Getsurance ein. Die RGA-Tochtergesellschaft RGAX übernimmt die Anteile von Michael Franke und Katrin Bornberg, die mit ihrem Investment im Jahr 2016 Getsurance zum Start verholten haben. Damit beteiligt sich erstmals ein US-amerikanischer Rückversicherer an einem deutschen InsurTech. Getsurance und RGA verbindet bereits eine Zusammenarbeit in der Produktentwicklung. So haben beide Unternehmen im Juni 2017 eine digitale Berufsunfähigkeitsversicherung auf den Markt gebracht. Nun sollen eine digitale Risikolebensversicherung und eine digitale Pflegeversicherung folgen.

moneymeets startet eigenen Versicherungs-Robo

(ac) Um Verbraucher bei der Überprüfung und Verbesserung ihres Versicherungsschutzes zu unterstützen, hat das Finanzportal moneymeets.com einen Robo-Advisor für Versicherungen gestartet. Die voll-digitale Anwendung, die als White-Label-Lösung auch Banken und anderen Finanzvertrieben zur Verfügung gestellt wird, bietet Zugang zu den Angeboten von über 160 deutschen Versicherungsgesellschaften. Zunächst ist der Robo-Advisor für die Versicherungssparte „Privathaftpflicht“ nutzbar. Bis Mitte des Jahres sollen die Produktbereiche „Hausrat“, „Rechtsschutz“, „Wohngebäude“ und „Unfall“ folgen. Im Anschluss ist die schrittweise Ausweitung auf alle für den privaten Haushalt relevanten Versicherungsarten geplant. Bis dahin stehen weiterhin die klassischen Tarifrächner zur Verfügung. Mit dem Tarifassistenten können Verbraucher nach passenden Angeboten suchen und online abschließen.

b-tix startet Suchmaschine für Versicherungen

(ac) Die b-tix GmbH hat die Pilotphase ihrer neuartigen Suchmaschine „Snoopr“ für Versicherungen gestartet. Damit können Makler kostenlos Versicherungen suchen und vermitteln. Der Suchdienst listet Produkte mit Originalpreisen und ergänzt sie um Broschüren, Leistungsbeschreibungen und Erklärvideos. Über Snoopr können Makler auch Originalangebote und Anträge erstellen, per WhatsApp mit Kunden teilen und Verträge online abschließen. Alle teilnehmenden Versicherer sind per BiPRO-Schnittstelle angebunden.

Snoopr findet nach Angaben von b-tix derzeit Hunderte Produktvarianten von elf Versicherern in den Verkaufsprodukten Privat- und Tierhalterhaftpflicht, Auto- und Motorradversicherung, Pflege-, Krankentagegeld- und Auslandsreisekrankenversicherung sowie Risikolebens- und Sterbegeldversicherung. Dabei gibt es keine direkte Gegenüberstellung gleichförmiger Produkte, wodurch sich die Suchmaschine von klassischen Vergleichsportalen unterscheidet. Ähnlich wie Google sortiert Snoopr nach Relevanz und nicht nach Preis, was es Versicherern ermöglicht, ihre besonderen Produktmerkmale hervorzuheben und Produktvarianten für bestimmte Zielgruppen zu schnüren. Für das Ranking ist es entscheidend, wie gut diese Produktvarianten zu den Wünschen und Bedürfnissen der Zielgruppe passen.

White-Label-Lösung und Alexa-Skill

Versicherer können Snoopr auch als White-Label-Lösung einsetzen: Die Sprach- und Suchdienste lassen sich auf die Produktpalette eines Versicherers reduzieren, unter eigenem Namen und im eigenen Look mit dem hauseigenen Makler-Extranet verknüpfen oder in der eigenen Ausschließlichkeitsorganisation einsetzen. Mit Snoopr will b-tix künftig auch Verbraucher adressieren und Makler bzw. Versicherer über Amazon Alexa in die Haushalte bringen.



Snoopr ist ein neues Angebot für Makler. Der Alexa-Skill befindet sich bereits im Test.

Einsatz Dritter im Maklerbüro (Teil II)

Durch die Regulierung der Versicherungsvermittlung unterliegt der Versicherungsmakler, wie auch jeder andere Versicherungsvermittler oder -berater, strengen Regelungen. Diese wirken sich auch unmittelbar auf die Beschäftigung von Mitarbeitern aus. Zu differenzieren ist jedoch hinsichtlich der Tätigkeit des jeweiligen Mitarbeiters.

Nachdem in AssCompact 05/2018 (Seite 88/89) die Besonderheiten bei der Zusammenarbeit mit Tipggebern im Fokus stand, werden nun als nächste Gruppe die Angestellten des Versicherungsmaklers beleuchtet.

Allgemeine Regelungen für alle Mitarbeiter

Grundsätzlich sind auch im Maklerbüro im Verhältnis zu angestellten Mitarbeitern die allgemeinen arbeitsrechtlichen, steuerrechtlichen und sozialversicherungsrechtlichen Vorschriften zu beachten.

Bei allen Mitarbeitern eines Maklerbüros spielt zudem das Thema Datenschutz eine wichtige Rolle. Eine Arbeit ist ohne Kundendaten und deren Verarbeitung nicht denkbar. In diesen Fällen schreibt der Gesetzgeber eine Verpflichtung auf das Datengeheimnis vor. Obwohl der einschlägige § 53 BDSG (Bundesdatenschutzgesetz) vom Wortlaut her lediglich Anforderungen an die „mit der Datenverarbeitung befasste(n) Personen“ stellt, sollte die Verpflichtung aller Personen im Maklerbüro erfolgen. Dabei ist auch an Aushilfen (die z. B. Sortierarbeiten vornehmen) oder geringfügig Beschäftigte (wie z. B. die Putzmannschaft) zu denken. Entsprechende Muster einer „Verpflichtung gemäß § 53 BDSG“ lassen sich im Internet finden.

Beratende und vermittelnde Mitarbeiter

Grundsätzlich gilt für einen jeden Mitarbeiter in einem Maklerbüro, dass diesem klare Aufgaben zugewiesen werden müssen. In deren Rahmen hat er sich zu bewegen. Dies ist wichtig, da bei beratender bzw. vermittelnder Tätigkeit andere Anforderungen gestellt werden als bei einer rein unterstützenden. Deshalb ist es wichtig, dass der Inhaber weiß, wer in seinem Betrieb vermittelt und wer nicht. Gemäß § 34d Abs. 9 GewO

dürfen Vermittler lediglich solche Personen bei der Vermittlung oder Beratung von Kunden mitwirken lassen, bei denen die Zuverlässigkeit geprüft und die Qualifikation sichergestellt ist. Bei dem Gewerbetreibenden selbst nimmt diese Prüfung die IHK vor – bei den Mitarbeitern eines Vermittlers treffen ihn die vorstehenden Pflichten.

Wer ist konkret betroffen?

Beratend oder vermittelnd tätig sind alle Personen, die Empfehlungen zu Abschluss, Änderungen oder Beendigung einer Versicherung aussprechen. Dies muss gegenüber dem Endkunden erfolgen. Lediglich vorbereitende Handlungen (z. B. die Ausarbeitung von Angeboten auf der Basis von Daten, die der „Außendienstler“ mit in das Büro bringt) fallen nicht darunter. Auch die Aufnahme von Schadendaten oder die Vereinbarung von Terminen ist keine Beratung oder Vermittlung. Erst recht fallen die Tätigkeiten nicht unter die Regelung, die auch in „Nicht-Vermittlerbüros“ erbracht werden – also zum Beispiel Buchhaltung oder Sekretariat. Auch ein Mitarbeiter, der lediglich Kontakt zum Versicherer hat, fällt nicht unter die Vorgabe. Maßgeblich ist nicht der Außen-, sondern der Kundenkontakt zur Beratung oder Vermittlung.

Wichtig aber hier: Es gibt keine „Geringfügigkeitsgrenze“. Auch Mitarbeiter, die nur gelegentlich oder spezielle Produkte vermitteln, fallen unter die Regelung. Dies ist zum Beispiel der Mitarbeiter am Empfang, der das „Kraftgeschäft“ abwickelt.

Wie hat die Zuverlässigkeitsprüfung zu erfolgen?

Der Gewerbetreibende kann sich bei der vorgeschriebenen Prüfung der Zuverlässigkeit seiner Mitarbeiter an den Regelungen für ihn selbst orientieren. Im Rahmen der eigenen Zuverlässigkeitsprüfung hat bei ihm die IHK geprüft, ob er zuverlässig war. Dazu dient die Einholung eines polizeilichen Führungszeugnisses, einer Auskunft bezüglich der Insolvenzfreiheit (einzuholen



Von Rechtsanwalt Hans-Ludger Sandkühler in Kooperation mit Rechts- und Syndikusanwalt Dr. iur. Andre Kempf, Böblingen

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

über das zuständige Insolvenzgericht) sowie einer Auskunft aus dem Schuldnerverzeichnis. Diese Unterlagen sollten bei einer Bewerbung vorliegen und auch bei Aufnahme der Tätigkeit mit aktuellem Datum in der Personalakte abgelegt werden. Die Zuverlässigkeitsprüfung von Angestellten dient dem Zweck des Gesetzgebers, alle unzuverlässigen Personen – und nicht nur selbstständig tätige – von der Vermittlung von Versicherungen auszuschließen. Eine Prüfung von Mitarbeitern ist dabei auch im Interesse des Arbeitgebers – eine Rückforderung von vorschüssig gezahlter Vergütung im Stornofall erweist sich bei insolventen Personen regelmäßig als mehr als schwierig. Zudem besteht die Gefahr, dass ein Mitarbeiter, der erfolgsorientiert für den Abschluss von Versicherungen vergütet wird, bei akuter eigener Geldnot nicht im ausschließlichen Interesse des Kunden handeln wird.

Nach der Prüfung der Zuverlässigkeit bei Einstellung ist der Vermittler gehalten, diese auch dauerhaft zu überwachen. Dabei ist es ausreichend, lediglich bei besonderen Hinweisen aktiv zu werden. Einer regelmäßigen Einholung der vorstehenden Unterlagen bedarf es dabei nicht. Bekommt der Vermittler aber Hinweise auf eine mögliche finanzielle Unzuverlässigkeit seines Mitarbeiters (z. B. durch Lohnpfändungen), muss er aktiv werden.

Zu empfehlen (bzw. in einigen Courtage-Regelungen der Versicherer vorgegeben) ist die Einholung einer AVAD-Auskunft über den Mitarbeiter. Insbesondere dann, wenn er zuvor selbstständig tätig war. Hierdurch bekommt der Vermittler weitere Informationen.

Welche Sachkunde benötigt ein angestellter Mitarbeiter?

Ein angestellter Mitarbeiter eines Versicherungsmaklers benötigt nicht die vollständige Sachkunde wie der Inhaber selbst. Nur dieser muss seine Sachkunde durch eine Prüfung vor der IHK oder einen entsprechenden versicherungsspezifischen Abschluss belegen. Bei Angestellten eines Vermittlers ist dies nicht erforderlich – wenn auch sicherlich sinnvoll. Vielmehr genügt hier, dass

der Mitarbeiter die spezifische Sachkunde für das Produkt hat, mit dessen Vermittlung er von seinem Arbeitgeber beauftragt wurde. Daneben bedarf es „allgemeiner vermittlungsrechtlicher“ Kenntnisse, die sich auch am Umfang des Produktes orientieren. Darunter ist unter anderem zu verstehen, dass der Mitarbeiter weiß, dass ein Kundenbedarf zu decken, bestehende Versicherungen zu einem Risiko zu erfassen und bei einem Vorschlag zur Modifikation des Versicherungsschutzes zu berücksichtigen sind – und auch, dass die erfolgte Beratung angemessen zu dokumentieren ist. Dies ist aber ohnehin das „kleine Einmaleins der Versicherungsvermittlung“. Die „spezifische Sachkunde“ bezieht sich dann auf das konkrete Produkt. Der Mitarbeiter muss also – und hier schließt sich der Kreis zu der eingangs erwähnten Aufgabenzuweisung – die Produkte kennen, mit deren Vermittlung er beauftragt ist. Eine eher simplere Aufgabe bei dem klassischen Kraftgeschäft, aber durchaus umfangreicher bei Lebens- oder Krankenversicherungsverträgen.

Nach der Prüfung der Zuverlässigkeit bei Einstellung ist der Vermittler gehalten, diese auch dauerhaft zu überwachen. Dabei ist es ausreichend, lediglich bei besonderen Hinweisen aktiv zu werden.

Ein Mitarbeiter eines Vermittlers, der Kunden „komplett“ betreut, wird in der Praxis nicht um eine Vollsachkunde herumkommen. Hier ist dringend zu empfehlen, ihn die IHK-Sachkundeprüfung absolvieren zu lassen, wenn er nicht die Voraussetzungen einer gleichgestellten Berufsqualifikation erfüllt.

Regelung bezüglich Fortbildung

Jeder der beschriebenen vermittelnden Angestellten unterliegt einer Fortbildungsverpflichtung. Details dazu werden in der neuen Versicherungsvermittlungsverordnung, die einen Teil der Anforderungen der IDD in Deutschland umsetzt, geregelt. Da Details der Verordnung aber aktuell immer noch offen sind, soll dieses Thema in einem Folgeartikel – nach Erlass der Verordnung – aufgegriffen werden.

Makler haftet für Fehler der Angestellten

Die Beachtung der vorstehenden Punkte dient auch dem eigenen Interesse des Maklers. Der Makler haftet für alle Fehler, die seine Angestellten bei der Vermittlung machen. ■

» Der Beitrag wird in einer Serie fortgesetzt. Behandelt werden dann beim Einsatz Dritter die Besonderheiten bei Handelsvertretern und Maklern.



© Jan Engel - Fotolia.com

Maklerbetreuung quergedacht!

Der Maklerbetreuer oder die Maklerbetreuerin ist die wichtigste Schnittstelle zwischen Produktgeber und Maklerunternehmen, sie wollen heute aber mehr als nur Produkt- und Unternehmensinformationen. Wie wäre es also mit mehr Beratung und weniger Betreuung?

Als Autor ist man natürlich versucht, im Mainstream zu schreiben. Dann müsste dieser Artikel mit den Begriffen Digitalisierung, Datenschutz-Grundverordnung oder einem anderen „hippen“ Thema beginnen. Außerdem müsste man im Text sehr schnell Argumente liefern, wie existenziell gefährlich die „neuen“ Themen sind. Inklusiv der dramatischen Veränderungen und Wirkungen in unserem beruflichen Alltag. Am besten noch in Verbindung mit einem Schreckensszenario zur allumfänglichen Haftung – das passt fast immer.

Auch die Maklerbetreuung ist diesem Mainstream verfallen. Keine Veranstaltung eines Versicherers, zu der nicht „vor dem Hintergrund der Digitalisierung“ eingeladen wird. Kein – zumindest noch manchmal geführtes – persönliches Gespräch, das nicht das neueste den Versicherungs- und Finanzanlagenvermittler glücklich machende digitale Werkzeug in den Mittelpunkt stellt.

Der Kunde im Mittelpunkt

Der Kunde steht im Mittelpunkt, hieß es einmal. Tatsächlich scheint der Kunde im Mittelpunkt jedem nur irgendwie im Weg zu stehen. Probieren wir es doch mal quergedacht:

Wer ist überhaupt der Kunde? In der Maklerbetreuung hat sich in manchen Unternehmen der Gedanke festgesetzt, dass der Makler „der Kunde“ ist. Faktisch falsch: Aus Sicht eines Produktgebers – auch in intermediären Wegen über Pools, Servicegesellschaften, Portale oder Vertriebe – ist das Maklerunternehmen ein Weg zum eigentlichen Kunden. Kein einziger Euro in den Budgets der vielen Marktteilnehmer unserer Branche wäre ohne die Zahlung einer Versicherungsprämie oder einer Sparrate durch einen Kunden überhaupt erst möglich: jedes Gehalt, jede Veranstaltung, jeder Seminartag, jede Software, jedes Rechtsanwaltshonorar, jeder Verbandsbeitrag, jede Messe, jede Fachzeitschrift und so weiter und so fort.

Maklerbetreuung ist ein eingeführter Branchenbegriff. Ich höre in Gesprächen mit Maklern gerne „mein Betreuer von der

Pfefferminzia“. Aber passt die Bezeichnung „Betreuer“ überhaupt? Ist das Maklerunternehmen ein Pflegefall? Ist das wirklich das Selbstverständnis in der „Maklerbetreuung“? In der Pharma-Branche gibt es beispielsweise den „Pharma-Berater“ und nicht den Pharma-Betreuer.

So weit die Fragestellungen, nun zu den Antworten:

1. Profil des Maklerunternehmens

Das Selbstverständnis eines Maklerunternehmens nach innen und außen ist oberste Unternehmerpriorität in einem Maklerunternehmen. Da diese Unternehmen in der Mehrzahl klein oder mittelständisch strukturiert sind, ist das meist von einer einzigen oder wenigen Unternehmerpersönlichkeiten abhängig. Um den Weitblick zu behalten, braucht es Beratung – Maklerberatung! Idealerweise mehrere Berater. Jedes Großunternehmen hat verschiedene Berater. Zu unterschiedlichen Themen, mit unterschiedlicher Spezialisierung. Statt Maklerbetreuer bzw. Maklerbetreuerin also Maklerberater bzw. Maklerberaterin. Hier wird die Grundlage des gemeinsamen unternehmerischen Handelns gelegt. Je intensiver die Diskussion in der Profilierung, desto tiefer die Bindung über das gemeinsame Thema. Jeder Maklerberater ist Teil der Mitentwicklung in den Kernzielen des Maklerunternehmens. Honoriert durch den jeweiligen Produktumsatz. Win-win!

2. Positionierung und Nutzen eines Maklerunternehmens

Nur profilierte Maklerunternehmen haben die Möglichkeit einer langfristig im Markt positionierten Marke, ob in regionalen oder überregionalen Märkten aktiv. Die konkrete und für Kunden verständliche Leistungsbeschreibung eines Maklerunternehmens unterstreicht diese Marke. Maklerberater und -beraterinnen haben in den jeweiligen Produktgeberunternehmen viele mögliche Zuarbeiter zur Markenbildung: hochspezialisierte Marketingabteilungen, Fachspezialisten und viele mehr. Leistungsfähige Produkte sind die Basis, aber Kompetenz ist das Transportmittel. Das interne Know-how eines Produktgeberunternehmens zu recherchieren und für den Einsatz im jeweiligen Maklerunternehmen oder im Key-Account-Management bis in die Ebene des Kundenkontakts zu fokussieren, das ist echte Markenbildung für und im Maklerunternehmen.

3. Kundenzugänge und Zielgruppen eines Maklerunternehmens

Viele Maklerunternehmen haben Kundenbestände. Mehr oder weniger intensiv betreut. Andere suchen neue Kundenpotenziale, neue Zielgruppen. Bestands- und Neukundenprojekte benötigen Professionalität – von der Planung über die Durchführung bis zur Dokumentation und Ergebnisbewertung. Projekte brauchen Planung und Steuerung. Warum soll ein Maklerberater in einem Kunden- oder Zielgruppenprojekt des Maklerunternehmens keine aktive Rolle übernehmen? Nicht nur Impulse setzen, sondern Teil bis zum Umsatz sein. Gemeinsam mit dem Maklerunternehmen aufgesetzt und durchgeführt. Natürlich mit dem Produktfokus des jeweiligen Produktgebers auf Basis tatsächlicher Leistungsführerschaft in diesem Produkt- oder Finanzdienstleistungsthema.

Zweite Ebene – sozusagen um den Kunden herum – ist die (regionale) Einbindung von Experten und Multiplikatoren, die den Kundenzugang des Maklerunternehmens intensivieren können. Auch hier geht es nicht nur um die Zurverfügungstellung eines Produktprospekts oder einer PowerPoint-Präsentation. Experten- und Multiplikatorenprojekte sind unmittelbare Aufgaben für die Maklerberatung: von der Ansprache bis

zur langfristigen Bindung zwischen Maklerunternehmen und den Experten und Multiplikatoren. Ein Vervielfältiger der Win-win-Situation, der noch sehr ausbaufähig wäre.

4. Formate in einem Maklerunternehmen

Formate sind in meiner Definition alle Facetten, die Informationen zum Kunden transportieren. Das fängt bei der Visitenkarte an und geht über Homepage/Landingpage, Print-Unterlagen bis hin zu verschiedenen Varianten von Info- und Kundenveranstaltungen. Von der einfachen Checkliste bis zum Veranstaltungskonzept inklusive Drehbuch. Auch hier halten viele Produktgeber gute Ideen vor, die für teures (Kunden-)Geld produziert wurden. Der Maklerberater trägt diese Ideen nicht nur in das Maklerunternehmen, sondern bleibt Teil der Umsetzung. Bis zum Produktionserfolg!

Der rote Faden ...

Profil, Marke, Zugänge und Formate haben im Idealfall einen gemeinsamen Nenner, ein durchgängiges Thema, das den Maklerberater langfristig mit dem Maklerunternehmen verbindet. Ob in der direkten regionalen Betreuung oder über Key Accounts (Pools, Vertriebe usw.). Generationenberatung bietet diesen roten Faden. Nur muss man sich davon lösen, dass Generationenberatung heute nahezu als „Quasi-Standard“ für rechtliche Vorsorge definiert wird. Natürlich mit der Folge, beispielsweise schnell und völlig „zu Recht“ an die Grenzen der Rechtsdienstleistung zu stoßen.

Generationenberatung ist viel mehr. Quergedacht und kreativ angewendet. Wir haben zu diesem Zweck ein Projekt- haus Generationenberatung initiiert (www.projekthaus-generationenberatung.de, www.fokus-generationenberatung.de): Spezialisten aus den unterschiedlichen Facetten der Generationenberatung. Zielgerichtet für Aufgabenstellungen bei Produktgebern/Intermediären und deren „Maklerberatern/-beraterinnen“ sowie bei Finanzdienstleistungsvermittlern und deren Privat- und Unternehmenskunden durch den kreativen Einsatz der Generationenberatung. Umsetzbar durch Maklerbetreuer – oder doch Maklerberater? ■



Von Robert Zimmerer, Geschäftsführer der VitalSecur GmbH, Dozent und Mitinitiator des Projekthaus Generationenberatung

Erfolgreich kommunizieren – Die Blackbox „Mensch“ entschlüsseln

Menschen nehmen die Welt unterschiedlich wahr. Für eine gute Kommunikation in Führung und Vertrieb ist es deshalb wichtig, sich erst einmal selbst besser kennenzulernen. Dann fällt es auch leichter, mit dem Gegenüber richtig umzugehen.

Ich erinnere mich an einen Streit mit meiner Frau vor einigen Jahren, der aus einer Lappalie entstanden war. Ich wollte am Abend noch etwas unternehmen, aber sie sagte, dass es ihr nicht so gut ginge. Die Gründe für ihr Unwohlsein konnte sie nicht wirklich nennen, also fing ich an, ihr Fragen zu stellen. Um zu helfen, brauchte ich natürlich alle möglichen Informationen. Irgendwann war sie von meiner Fragerei so genervt, dass sie nicht mehr antwortete. Das wiederum machte mich wütend. Dabei wäre es so einfach gewesen: Ich hätte sie einfach in den Arm nehmen und ihr sagen können, dass ich für sie da bin. Wir alle kennen diese und ähnliche Situationen, im Privatleben sowie im Job. Nicht selten kommt es dann zum Konflikt. Die Frage ist also: Wie kommt es überhaupt zu solchen Missverständnissen?

Jeder blickt durch seine liebste „Brille“ in die Welt

In erster Linie dadurch, dass Menschen die Welt unterschiedlich wahrnehmen und unterschiedlich in ihr agieren. Und zwar über sechs verschiedene, voneinander unabhängige Wahrnehmungsarten. Eine davon ist unsere bevorzugte „Brille“, durch die wir die Welt scharf und gestochen erleben. Die anderen fünf „Brillen“ haben wir natürlich auch, aber durch die sehen wir mehr oder weniger getrübt. Jede Wahrnehmungsart hat zudem eine unverwechselbare, eigene Sprache. Jemand, der die Welt über Zahlen, Daten und Fakten, also über das Denken erlebt, wird dies auch in seiner ganz eigenen Sprache ausdrücken. Wenn er in dieser „Denkersprache“ und dem Ziel, Aufgaben zu lösen, lange mit einem Menschen kommuniziert, der die Welt überwiegend über Gefühle wahrnimmt, sind Verständigungsschwierigkeiten absehbar.

Wie beurteilen wir Menschen?

Grundsätzlich können wir über das Beobachten von uns selbst und anderen, also das Beobachten von Wortwahl, Tonfall,

Gestik, Mimik und Körperhaltung, sehr schnell und eindeutig erkennen, wie Menschen ihre Umwelt sehen und in ihr agieren. Vielleicht hilft es in einem ersten Schritt, für sich selbst zu überlegen, was unsere erste „Beurteilung“ von Menschen oder Situationen (Dingen) ist. Ist es ein kluger oder interessanter Mensch (Denken), finden wir ihn besonders oder wertvoll (Meinung), ist er nett oder sympathisch (Gefühl), ruhig und nachdenklich (Reflexion), witzig oder cool (Reaktion), spannend oder charmant (Aktion). Das sind nur ganz kleine Auszüge aus der Welt unserer sechs Wahrnehmungsarten. Der Fokus liegt tatsächlich auf dem einzelnen gesprochenen Wort.

Hierzu noch ein kleines Beispiel: „Ich finde, du bist sympathisch“ ist Ausdruck einer Meinung, „du bist mir sympathisch“ ist Ausdruck von Gefühl.

Eher Meinungsmensch oder Gefühlsmensch?

Unsere Gestik und Mimik verhält sich analog zu unseren bevorzugten Wahrnehmungsarten. Sind wir eher der Gefühlsmensch, ist das auch in unserem Gesicht, an unseren Händen und unserer (zugewandten) Körperhaltung zu beobachten. Sind wir Meinungsmenschen, werden wir eher konzentriert und beobachtend aussehen, haben eine sparsamere Gestik und werden eher neutral aufrecht sitzen oder stehen. Mithilfe des Process Communication Model® sind wir in der Lage, von Sekunde zu Sekunde die Wahrnehmungsart unseres Gegenübers durch beobachtbares Verhalten zu erkennen, zu verstehen und zu nutzen, indem wir uns mit unserer Sprache auf die des anderen einstellen. So kommunizieren wir erfolgreicher und vermeiden zudem Misskommunikation und Stress. ■



Von Götz Schünemann

In einer sechsteiligen AssCompact Serie erklärt Götz Schünemann, langjähriger Vertriebsverantwortlicher in der Versicherungswirtschaft und jetziger Mitinhaber der „die Kommunikationsmanufaktur“, anhand des Process Communication Model®, wie Kommunikation in Führung und Vertrieb zielgerichtet und erfolgreich geführt werden kann.

Immer dabei: Die AssCompact als App



Mit der AssCompact App überall umfassend informiert:

- » intelligente Suche – finden Sie schnell alle für Sie relevanten Artikel
- » Favoritenauswahl – lesen Sie Artikel bequem zu einem späteren Zeitpunkt
- » themenbezogenes Nachschlagen – nutzen Sie die AssCompact-Bibliothek
- » intuitives, modernes Design – behalten Sie ganz einfach die Übersicht

Jetzt kostenfrei bei iTunes oder Google Play downloaden!



Erhältlich im
App Store



ANDROID APP ON
Google play

AssCompact
Das Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement



Die Bedeutung von Kundenbewertungen für Finanzdienstleister

Kundenbewertungen spielen heute eine wichtige Rolle für Versicherungsmakler und Finanzberater. Anfangs mochte dies jedoch nicht jeder glauben. Der WhoFinance-Gründer Mustafa Behan beschreibt seine Start-Erfahrungen und die heutige Bedeutung von Kundenbewertungen.

„**F**irst they ignore you, then they laugh at you, then they fight you, and then you win.“ Ich versuche Anleihen jeglicher Art, soweit es geht, zu vermeiden, aber Bewertungsportale für Finanzdienstleister kann man wirklich prima mit einem Zitat von Mahatma Gandhi erklären. Sie können jetzt unterstellen, dass Gandhi weder viel Zeit mit Finanzdienstleistungen noch mit Gedanken an ein erst Jahrzehnte nach seinem Wirken aufkommendes Internet verbracht hat. Die Vermutung jedoch, dass Gandhi an die Macht der Masse und die Weisheit der Vielen geglaubt hat, ist nur ganz schwer zu widerlegen.

Wenn Sie im Jahr 2007 versucht haben, mit Finanzberatern über Kundenbewertungen zu sprechen, ernteten Sie Reaktionen, die ablehnend oder mitleidig waren – oder Sie wurden gleich ausgelacht. „Ich möchte Ihnen heute gern ein Bewertungsportal für Finanzberatung vorstellen.“ 2007 sprachen wir so oder so ähnlich Finanzdienstleister an und versuchten, Berater dafür zu gewinnen, sich von ihren Kunden im Internet – also öffentlich – bewerten zu lassen. Die Abfolge der Reaktionen der Finanzdienstleister auf das Thema Digitalisierung im Allgemeinen und Bewertungsportale im Speziellen ist gut dazu geeignet, Bewertungsportale zu erklären – und gleichsam eine schöne Analogie zur obigen Aussage des Herrn Gandhi.

First they ignore you ...

„Kunden suchen im Internet gar nicht nach Finanzdienstleistungen.“ 2018 klingt dieser Satz zwar ausnehmend albern, aber

in den späten 2000er-Jahren dachte ein Großteil der Finanzdienstleister tatsächlich so. Die schon damals erheblichen Suchvolumina bei Google nach Begriffen der Finanzdienstleistung hatten sich bis zu den Banken und Versicherern noch nicht herumgesprochen. 2009 stellte die Allianz ihren Auftritt „Allianz24“ ein – das Angebot scheiterte am Widerstand der Allianz-Vertreter und heißt seit 2009 Allsecur. Stattdessen überließ die deutsche Finanzdienstleistungsindustrie Anbietern wie CHECK24 und Interhyp das Feld. Heute glaubt wohl niemand mehr, dass Kunden im Internet nicht nach Finanzdienstleistungen suchen: Ein Großteil der Kunden erkundigt sich vor dem Abschluss einer Finanzdienstleistung im Netz.

... then they laugh at you ...

„Wir brauchen keine Kundenbewertungen, unsere Kunden sind uns treu.“ Ich habe die Kausalität zwischen Treue der Kunden und Notwendigkeit von Bewertungen nie verstanden. Im Gegenteil. Es erscheint doch logisch, dass treue Kunden gute Bewertungen abgeben. Und überhaupt ist das mit der Treue so eine Sache. Selbst wenn ein Kunde eine Vertragsbeziehung noch nicht gekündigt hat, so kann er oder sie sich für seine nächste Entscheidung doch nach anderen Anbietern umsehen. Und dort spielen Kundenbewertungen eine erhebliche Rolle: 58% der Verbraucher sagen, dass Kundenbewertungen die wichtigste Information über einen Anbieter im Netz sind. Heute schulen wir Berater darauf, ihre loyalen Kunden zu Fans zu machen und aktiv mit



Von Mustafa Behan,
Gründer und Geschäftsführer der WhoFinance GmbH

Bewertungen den Vertriebsprozess zu unterstützen. Die Zahlen sprechen für sich: Sieben von zehn Kunden bewerten ihren Berater, wenn man sie darum bittet.

... then they fight you ...

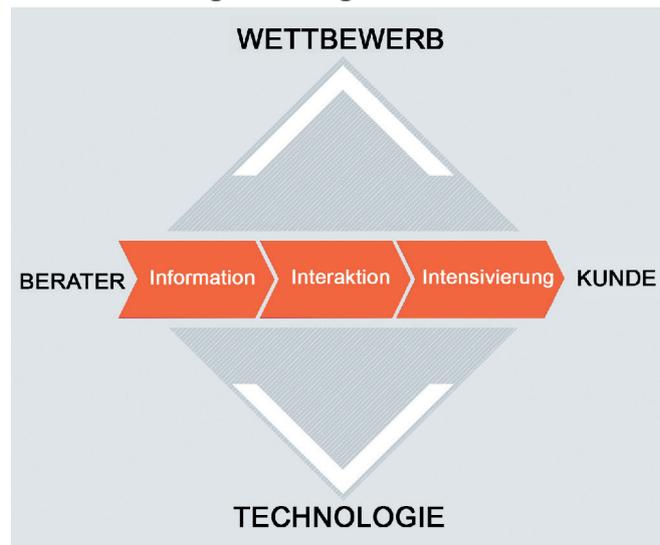
„Kundenbewertungen sind sowieso unglaublich.“ Die pauschale Skepsis gegenüber dem Thema Kundenbewertungen nahm ihren Anfang, als „Online-Agenturen“ begannen, systematisch und gegen Geld Fake-Kundenbewertungen für Hotels zu fabrizieren. Die Skepsis ist also grundsätzlich berechtigt. Der große Anteil der Bewertungsportale macht es heute Anbietern leicht, Bewertungen zu manipulieren oder gar selbst zu schreiben. Bewertungsportale werben gar damit, dass Berater dort ganz einfach Bewertungen ausschließen können, die dem Berater nicht gut genug erscheinen.

Dieser Kompromiss bei der Qualität der Bewertungen ist jedoch hochriskant. Ich glaube, dass die Authentizität der Kundenbewertung der zentrale Grund ist, warum Kunden diesen Bewertungen vertrauen. Unternehmen, die bei Bewertungen manipulieren oder sich auf zweifelhaften Portalen bewegen, gefährden ihre Glaubwürdigkeit umfassend und nachhaltig. Die Prüfung einer jeden einzelnen Kundenbewertung stellte deshalb von Beginn an für uns einen zentralen Bestandteil unseres Geschäfts dar. Mit dieser ausführlichen Prüfung begannen wir, umfangreiche Kenntnis über Beratungsprozesse, die Online-Customer-Journey und die Positionierungen einzelner Anbieter aufzubauen.

... and then you win.

„Wir möchten bei WhoFinance aktiv werden.“ Das fasst die Anrufe und E-Mails zusammen, die wir seit 2017 bekommen. Viele Banken, Versicherer und Finanzvertriebe haben nicht nur die Rolle der Kundenbewertungen erkannt – sondern vor allem, welche Rolle ihre Kunden im Vermarktungsprozess spielen. Ohne Fürsprecher und Fans gibt es niemanden, der die Leistung eines Anbieters bezeugt. Und ohne Zeugen gibt es keine Glaubwürdigkeit. Das ist der Zusammenhang, der bei Suchen im Netz heute von Kunden aufgebaut wird. Der Verbraucher sucht nach Bewertungen für einen Anbieter.

Geometrie der Digitalisierung



Kundenbewertungen spielen im Kaufprozess eine erhebliche Rolle. Quelle: WhoFinance

Wenn er keine findet, bedeutet dies nichts anderes als „es gibt keine Zeugen, dass dieser Anbieter gute Arbeit leistet“. Der Kaufprozess heute wird massiv durch Kundenbewertungen beeinflusst. In jeder Phase des nun neu vermessenen Kaufprozesses spielen Kundenbewertungen eine erhebliche Rolle, wie die Grafik zeigt.

Im ersten Schritt der Kundenreise, der „Informationsphase“, erhöhen Bewertungen die Wahrscheinlichkeit, dass ein Kunde kommt. Mehr noch, nach dieser Informationsphase hat sich der Kunde in der Regel auf seine „engere Auswahl“ festgelegt. Anbieter, die nicht in dieser Auswahl vorkommen, haben so gut wie keine Chance, im Entscheidungsprozess des Kunden noch eine Rolle zu spielen. In der darauffolgenden „Interaktionsphase“ verringern Bewertungen die Abbruchraten und erhöhen die Abschlusswahrscheinlichkeit. Abschlussquoten und Preisbereitschaft werden durch Kundenbewertungen nachweislich erhöht. Erfolgreiche Berater bauen die Kundenbewertungen in jeden einzelnen Kontaktpunkt mit ihren Interessenten und Kunden ein. In der „Intensivierungsphase“, einer Zeit, in der die Kundenbeziehung von einem Investment für beide Seiten zu einem Nutzen für beide Seiten wird, bedeuten Kundenbewertungen die Digitalisierung des Empfehlungsmarketings. Die Leistung des Beraters wird durch Bewertungen gemessen und dokumentiert, der Kunde wird zum Leumundzeugen.

WhoFinance in der Praxis

Die Kundenbewertungen von WhoFinance werden heute in die Kaufprozesse der Deutschen Bank, der HypoVereinsbank und der Postbank eingebaut und finden sich auf den Websites von MLP, Formaxx, (Bau-)Sparkassen, Privatbanken und unabhängigen Beratern. Die Kundenbewertungen sind in den Google-Suchergebnissen sichtbar und werden in der Qualitätspresse verwendet, um Anbieter-Rankings zu erstellen. Eben diese geprüften Kundenbewertungen helfen Millionen Kunden, die richtige Entscheidung für ihr Geld zu treffen. Kurzum: Kundenbewertungen müssen der zentrale Bestandteil jeder Digitalisierungsstrategie sein. ■

PR schön und gut – Aber wie bekomme ich Kontakt zur Presse?

Der einfachste Weg ist die Anzeigenschaltung. Aber so ist die Frage sicher nicht gemeint. Außerdem ist das Schalten einer Anzeige nur einer von sehr vielen Wegen. Ob sinnvoll, kommt auf die eigene Zielsetzung an und kann nur individuell bewertet werden. Die alles entscheidende Frage ist: Was hat die Presse von einem Kontakt mit Ihnen? Wenn Sie als Makler nur Ihr eigenes Geschäft forcieren wollen, wenn Sie nur aus der „Wie komme ich kostenfrei in die Zeitung?“-Warte denken, wird Ihr Versuch nicht von Erfolg gekrönt sein. Genau aus der anderen Richtung gedacht erhält Ihr Vorhaben eine größere Erfolgswahrscheinlichkeit. Was hat die Presse, also zum Beispiel Ihre Regionalzeitung, davon, über Sie zu berichten oder Berichte von Ihnen redaktionell zu nutzen? Die Antwort ist einfach: Die Zeitung muss interessanter und spannender werden, sie muss mehr Leser erreichen, sie muss sich besser verkaufen.

Wie verkaufen Sie sich am besten?

Wenn Sie dem eigenen Geschäft der Zeitung dienlich sind, stechen Sie aus der Schar derer, die nur eine kostenlose Veröffentlichung abschöpfen wollen, heraus. Aber wie geht das? Ich möchte Ihnen sechs „Nachdenk-Punkte“ geben.

Haben Sie regelmäßig etwas Spannendes zu sagen!

Bestimmen Sie Ihren Themenbereich. Beachten Sie, dass hoher Nutzwert und beste Verständlichkeit für den Leser oberstes Gebot sind. Bestimmen Sie die Themen, mit denen Sie – als freier Autor – gelegentlich einen Beitrag zur Verfügung stellen. Und senden Sie dann einen derartigen Beitrag einmal beispielhaft zu. Gehen Sie es passiv an, nerven Sie nicht. Senden Sie nach sechs Wochen einfach einen weiteren Beitrag. Redakteure entscheiden selbst, wann etwas passt. Respektieren Sie dieses Vorgehen. Gehen Sie einen Schritt weiter und regen Sie eine monatliche Rubrik „Der Finanztipp“ oder „Der Versicherungstipp“ an. Etablieren Sie Schritt für Schritt einen Ruf als DER Finanz- und Versicherungsexperte in der eigenen Region.

Können Sie überhaupt schreiben?

Sicher, jeder kann schreiben. Aber mancher kann es besser, kann es medienkompatibler. Wenn Sie hier nicht Ihre Stärke

sehen, kann diese für Sie jemand anderes haben. Halten Sie Ausschau!

Beachten Sie einige „Grundregeln“!

Wenn Sie selbst redaktionell agieren möchten, beachten Sie, jede Form von plumper Werbung 100% auszuschließen. Sie können über Ihre Erfahrungen berichten, Best-Practice-Empfehlungen geben, aber nicht das Spitzenprodukt XY123 Ihres Unternehmens vermarkten. Und beachten Sie, dass eine A4-Seite in Word und Schriftgröße 12 für die Regionalpresse ausreicht, größere Beiträge sind in dieser Form eher selten, gehören in der Regel in Fachzeitschriften. Auch das kann natürlich – abgestimmt auf Ihre Strategie – für Sie interessant sein. Und ganz wichtig: Lassen Sie rechts für Bemerkungen des bearbeitenden Redakteurs ca. 5 cm Rand.

Machen Sie für Medienpartner Marketing!

Senden Sie regelmäßig eine Info über Ihre Presseartikel an Ihre Kundschaft. Legen Sie Ihrem Kundenkreis das Lesen der Zeitung ans Herz. Helfen Sie Ihrem Medienpartner bei der Auflagensteigerung und berichten Sie auch einmal beiläufig über dieses Engagement. Seien Sie Partner!

Engagieren Sie sich regional?

Entwickeln Sie ein Leistungspaket für exklusive Kunden, in dem ein – gern auch nur kleines – Event enthalten ist. Das kann ein Vortragsabend mit einem Top-Referenten für Ihre Gewerbekunden, ein Minigolf-Turnier für die ganze Familie oder eine Preview-Veranstaltung des in der nächsten Woche erscheinenden Kinofilms sein. Laden Sie die Presse ein. Machen Sie etwas, über das es sich lohnt zu berichten. Vielleicht verbinden Sie das Ganze mit einem guten Zweck, der Ihnen wirklich am Herzen liegt.

Ich lehne mich an eine ganz andere Aussage an, mancher wird sie erkennen: Frage nicht, was die Presse für dich tun kann, sondern was du für die Presse tun kannst. ■



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

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

FuturePark

Mein WEIT.BLICK.

DIGITALE PROZESSE

INNOVATIVE GESCHÄFTSMODELLE

IDEEN FÜR HEUTE UND MORGEN

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

DKM 
DIE LEITMESSE FÜR DIE FINANZ-
UND VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT



Den inneren Schweinehund zähmen – Vom ärgsten Feind zum besten Freund

Jeder Mensch kennt das Gefühl, sich für bestimmte notwendige Aufgaben – ob beruflich oder privat – einfach nicht aufrufen zu können. Der berühmte innere Schweinehund steht einem selbst im Weg. Dr. Marco Freiherr von Münchhausen erklärt, mit welchen Schritten man ihn überwinden kann und in den „Flow“ gerät.

Sie kennen das, den Kampf mit diesem unsäglichen inneren Widerstand, den Sie immer dann überwinden müssen, wenn Sie sich etwas Neues vorgenommen haben oder eine Veränderung in Ihrem Leben erreichen wollen? Der Sie davon abhält, sich gesünder zu ernähren, mehr Sport zu treiben, Ihre beruflichen Aufgaben rechtzeitig anzugehen (sodass Sie diese ohne Stress fertigstellen können), Keller, Speicher und Garage auszumisten, überfällige Briefschulden abzarbeiten und schließlich endlich mal wieder ins Theater zu gehen?

Was ist das nur für eine Kraft, die uns oft davon abhält, unsere Vorhaben umzusetzen? Natürlich: der innere Schweinehund! Er frisst unsere Vorsätze.

Der innere Schweinehund – Ein Charakterprofil

Aber wer soll das sein, der innere Schweinehund? Eigentlich weiß ja jeder, dass es „den inneren Schweinehund“ in der Realität nicht gibt. Es handelt sich hier vielmehr um eine Metapher, um ein sprachliches Bild für unsere inneren Widerstände, unsere Unlust und unsere Neigung, Aufgaben zu vermeiden und aufzuschieben. Ein sehr sympathisches Bild allerdings, ermöglicht es uns doch, auf humorvolle Weise einen Teil unserer Persönlichkeit zu betrachten, den die meisten von uns nicht so recht mögen.

Und auch die Ziele des Schweinehundes sind bei näherer Betrachtung nicht nur negativ. Denn auch wenn er uns dem ersten Anschein nach sabotiert und als störender Widersacher und

Bremser in unserem Leben agiert: In vielen Fällen will der innere Schweinehund uns vor Überforderung, Überarbeitung und Überanstrengung schützen! Er will verhindern, dass wir unsere eigenen Grenzen auf schädigende Weise überschreiten. Im Grunde genommen will unser Begleiter also nur unser Bestes: Sein Ziel ist, dass es uns gut geht! Das Problem ist nur, dass er dabei oft ein wenig übertreibt. Wie bei einem kleinen Kind ist es daher erforderlich, ihm Grenzen zu setzen. Auch er muss lernen, dass es immer wieder darum geht, sich neu aufzuraffen, sich zu überwinden und auf dem Weg zu einem Ziel durchzuhalten.

Leben mit dem Schweinehund

Der Schweinehund ist ein Teil unserer Persönlichkeit. Das bedeutet aber auch: Wir können vor ihm nicht weglaufen, und vertreiben lässt er sich auch nicht. Viele versuchen, ihren inneren Schweinehund einzusperren, indem sie ihr Leben „in den festen Griff eiserner Disziplin“ legen. Das hat aber meist nur zur Folge, dass er höchst aktiv im Untergrund weiter arbeitet – und seine Sabo-

tageakte dann umso unerwarteter und heftiger ausfallen. Da wir dem Schweinehund aber auch nicht die Herrschaft überlassen können (denn das würde über kurz oder lang zur Anarchie führen), müssen wir also lernen, mit unserem inneren Schweinehund zu leben – ihn zu zähmen.

- Das bedeutet zunächst, den Saboteur als notwendigen Lebensbegleiter zu akzeptieren.
- Gleichzeitig geht es darum, Strategien und Mittel zu finden, die es uns ermöglichen, trotz unseres Begleiters und sogar mit ihm zusammen Ziele und Vorhaben zu verwirklichen.

Auf diese Weise kann er vom ärgsten Feind zum besten Freund werden.

Die hohe Kunst schweinehundgerechter Selbstmotivation

Haben Sie sich auch schon mal gefragt, was Zigtausende von Tennisspielern, Surfern, Bergsteigern, Schachspielern, Musikern etc. dazu bringt, so viel Zeit und Geld zu investieren, um ihren Hobbys hochmotiviert nachzugehen? „Na, es wird ihnen halt Spaß machen“, werden Sie sagen. Richtig! Aber was genau bewirkt diesen Spaß? Diese Frage hat die Motivationspsychologen seit langer Zeit beschäftigt, und vor allem Mihály Csíkszentmihályi, Autor des Buches „Flow – Das Geheimnis des Glücks“ scheint dabei ein überzeugendes, wenn auch zunächst überraschendes Modell gefunden zu haben. Csíkszentmihályi nach ist einer der maßgeblichen Faktoren, um Spaß an einer Sache zu haben, die Herausforderung. Entscheidend ist dabei allerdings noch ein zweiter Faktor: Die konkrete Herausforderung muss mit den eigenen Fähigkeiten korrespondieren.

Was ist damit gemeint? Drei Szenarien, hier der Einfachheit halber als „mathematische Gleichungen“ dargestellt, sind denkbar:

- Herausforderung > Fähigkeiten = Überforderung = Frust und Stress
- Herausforderung < Fähigkeiten = Unterforderung = Langeweile
- Herausforderung = Fähigkeiten = Spaß an der Sache = Flow

Als Tennisspieler hätten Sie wahrscheinlich den größten Spaß mit jemandem, der in etwa genauso gut spielt wie Sie, allenfalls noch eine Spur besser, sodass mal der eine, mal der andere gewinnt. Wären Sie wesentlich schlechter, würde Sie das wahrscheinlich auf Dauer frustrieren, wären Sie dagegen wesentlich besser, wäre Langeweile vorprogrammiert. Denn: Über- und Unterforderung sind die größten Motivationskiller. Die Formel lautet also: Vermeiden Sie bei Ihren Vorhaben Unterforderung, suchen Sie immer wieder neue Herausforderungen, aber überfordern Sie sich dabei nicht!

Strategisches Rüstzeug für Ihren Schweinehund

Mit Strategien stehen Schweinehunde eigentlich auf dem Kriegsfuß – aber ganz ohne geht es nicht. Die folgenden fünf Schritte sind „schweinehundesicher“.

Schritt 1: Treffen Sie eine eindeutige Entscheidung!

Der Erfolg eines Vorhabens steht und fällt mit der eindeutigen Entscheidung. Um diese so zu treffen, dass sie den Attacken Ihres Saboteurs standhält, machen Sie sich das WWW-Prinzip zunutze: wirklich wissen, warum. Wenn der Schweinehund weiß, wofür genau Sie etwas machen, hat er weniger Angriffsfläche.

Schritt 2: Machen Sie eine klare Zielplanung!

Vor allem: Setzen Sie Ziele, bei denen Sie von Anfang an das Gefühl der Machbarkeit haben – legen Sie im Zweifel am Anfang die Latte lieber etwas niedriger.

Schritt 3: Beginnen Sie – sofort – mit der Ausführung!

Der Vorteil: Sie erhalten damit einen kleinen Vorsprung vor Ihrem Schweinehund und entgehen vorübergehend seinen Einwänden und Bedenken.

Schritt 4: Kontrollieren Sie die Zwischenergebnisse!

Die beste Planung hilft nichts ohne Kontrolle. Zum einen gewinnen Sie Orientierung, wo Sie mit Ihrem Vorhaben stehen. Zum anderen erhöht sich Ihre Motivation, wenn Sie sich Ihrer bisherigen Teilerfolge bewusst werden.

Schritt 5: Belohnen Sie sich für Ihren Erfolg!

Betrügen Sie sich nicht um die Belohnung, das würde Ihnen Ihr Schweinehund sehr verübeln. ■

Von Dr. Marco Freiherr von Münchhausen

Der Keynote Speaker, Autor und Coach wird als Referent beim DKM-Kongress Vertrieb, der bereits zum siebten Mal inhaltlich von der Buhr & Team Akademie für Führung und Vertrieb AG gestaltet wird, zu hören sein. Der Kongress findet am 25.10.2018 in Halle 3B Raum 11 statt.



26.06.2018, Crowne Plaza Düsseldorf/Neuss



Forum betriebliche Versorgung: Mit Schwung ins bAV- und bKV-Geschäft

(ac) Mit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSg) ist neuer Schwung in das vertriebsstarke Thema bAV gekommen und auch bKV-Anbieter gehen in diesem Zusammenhang neue Wege. Grund genug für Vermittler, sich hierzu intensiv weiterzubilden und auszutauschen. Das AssCompact Wissen Forum betriebliche Versorgung 2018 in Düsseldorf/Neuss bietet hierfür ausreichend Gelegenheit.

In das Geschäft mit der betrieblichen Versorgung ist Bewegung gekommen. Grund dafür ist das Betriebsrentenstärkungsgesetz, dem zufolge seit 01.01.2018 die deutschen Arbeitgeber Anreize erhalten, wenn sie ihren Mitarbeitern eine Form der Betriebsrente anbieten. Um zu entscheiden, welcher Durchführungsweg der betrieblichen Absicherung in ihrem Betrieb eingeführt wird, benötigen Unternehmer eine kompetente bAV-Beratung. Versicherungsmakler können sich im Gegenzug das aktuelle Momentum zunutze machen und sich bei ihren Firmenkunden nachhaltig positionieren. Denn durch eine ganzheitliche Beratung in Sachen bAV und bKV zeigen sie sich als kompetente Partner und können unter Umständen zusätzliches Cross-Selling-Potenzial ausschöpfen.

Aus diesem Grund ist es gerade jetzt für Makler besonders wichtig, in den Ge-

schäftsbereichen bAV und bKV den Finger am Puls der Zeit und die aktuellen Entwicklungen im Blick zu haben. Ausreichend Gelegenheit hierfür bietet das AssCompact Wissen Forum „betriebliche Versorgung“, das Ende Juni stattfindet. Vermittler können sich hier an nur einem Tag intensiv rund um das Thema weiterbilden und wertvolle Kontakte knüpfen. Knapp 30 Aussteller informieren über ihre Produkte und Dienstleistungen und stehen mit ihren bAV- und bKV-Experten den Forumteilnehmern Rede und Antwort.

Vorträge und Aussteller-Workshops

Darüber hinaus haben die Organisatoren des AssCompact Wissen Forum ein interessantes und umfangreiches Vortragsprogramm für die Fachbesucher zusammengestellt. Die Hauptvorträge der renommierten bAV-Experten werden im Hauptsaal des Crowne Plaza Düsseldorf abgehalten. Sie geben einen aufschlussreichen Überblick über die neuen

Die Aussteller des Forums

Allianz | ALTE LEIPZIGER | Barmenia | Bestandsmarktplatz | CAMPUS INSTITUT | Canada Life | Condor | Continentale | Deutsche Makler Akademie | easy Login | ebase | HALLESCHE | HDI | Helvetia | Institut für Vorsorge | NÜRNBERGER | R+V | SIGNAL IDUNA | Die Stuttgarter | SDK | Swiss Life | Swiss Life Partner | Versicherungskammer Maklermanagement Kranken | Württembergische | xbAV | Zurich

(Stand 05.05.2018)

Herausforderungen und Chancen des bAV- und bKV-Geschäfts im Rahmen der aktuellen Entwicklungen. Zwischen den Hauptvorträgen können sich die Teilnehmer in drei Zeitslots jeweils zwischen sechs Ausstellerworkshops entscheiden und so ein individuell maßgeschneidertes Rahmenprogramm zusammenstellen. Die Vorträge der drei Workshopreihen behandeln von allgemein bis speziell ein breites Spektrum an Themen der bAV- und bKV-Welt. Neben neuen Beratungs- und Vertriebschancen im Zuge des BRSG kommen auch Aspekte wie Zeitwertkonten, Pensionsverpflichtungen, Garantien und Digitalisierung nicht zu kurz. Fachbesucher können am Tag des Forums insgesamt über fünf Stunden Weiterbildungszeit der Brancheninitiative „gut beraten“ sammeln.

AssCompact AWARDS bAV

Zudem zeichnet AssCompact vor Ort auch in diesem Jahr wieder bAV-Gesellschaften aus, die aus Sicht der unabhängigen Vermittler die Marktanforderungen am besten erfüllen. Die Favoriten der Vermittler erhalten im Rahmen der Veranstaltung den AssCompact AWARD bAV 2018. Dazu hat AssCompact zusammen mit dem IVV Institut für Versicherungsvertrieb den bAV-Markt untersucht.

Die Hauptreferenten und ihre Themen

Margret Kisters-Kölkes, Rechtsanwältin und Steuerberaterin
„Aktuelles aus der betrieblichen Altersversorgung“

Margret Kisters-Kölkes ist Rechtsanwältin und Steuerberaterin in Mülheim an



der Ruhr. Sie ist speziell auf dem Gebiet des Arbeits- und Steuerrechts der betrieblichen Altersversorgung tätig und bekannt als Referentin und Autorin von Fachveröffentlichungen sowie Lehrbeauftragte an der FH Kaiserslautern im Rahmen des Master-Studienganges Pension Management.

Wilfried E. Simon, Vorstand der Interessengemeinschaft Deutscher Versicherungsmakler IGVM e.V.

„Die Datenschutzgrundverordnung und ihre Folgen“
Als Dozent für Versicherungsrecht ist Wilfried E. Simon für verschiedene Bildungsträger/-einrichtungen tätig und publiziert in der Fachpresse zu aktuellen Themen aus den Fachbereichen der Individualversicherung und des Versicherungsvertriebsrechts. Weiterhin vertritt er als Vorsitzender die Interessengemeinschaft Deutscher Versicherungsmakler (IGVM).

Hans Eder, Unternehmensberater

„Wie verändert der Einsatz digitaler Plattformen die Beratung in der bAV? – Wie sehen die Agenden von Sozialpartnern, Unternehmen, Arbeitnehmern und Plattformanbietern aus?“

Hans Eder berät seit über 25 Jahren Versicherungsunternehmen, davon über 20 Jahre als Geschäftsleitungsmitglied/Partner. Wesentliche Grundlage für seinen Vortrag sind die Ansätze und Erfolgsfaktoren aus dem Auf- und Ausbau eines Geschäftsfeldes Digitale Altersvorsorge für eine führende Managementberatungsfirma.

Prof. Dr. Thomas Dommermuth, Gesellschafter der Institut für Vorsorge und Finanzplanung GmbH

„Wunsch und Wirklichkeit des BRSG – Macht die Reform die bAV wirklich attraktiver und wird das Gesetz seine Zielgruppen erreichen?“

Der renommierte Steuerexperte und Wissenschaftler Prof. Dr. Thomas Dommermuth lehrt seit 1996 an der Hochschule für angewandte Wissenschaften Amberg-Weiden und forscht seit Jahren auf dem Gebiet der Altersvorsorge. Er ist als Nachfolger von Prof. Dr. Heubeck Mitherausgeber der Kommentierung des § 6a EStG im ältesten deutschen Einkommensteuerkommentar Hermann-Heuer-Raupach.

Weitere Informationen zur Veranstaltung gibt es im Internet unter www.asscompact.de/forum-betriebliche-Versorgung ■

„Das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSG) ist zum 01.01.2018 in Kraft getreten. Das AssCompact Wissen Forum „betriebliche Versorgung“ bietet dem Markt daher eine ideale Möglichkeit, sich über die umfangreichen Novellierungen der betroffenen Gesetze zu informieren und mit den Experten des Marktes über Wunsch und Wirklichkeit der neuen Gesetzgebung diskutieren zu können.“

Prof. Dr. Thomas Dommermuth

Mission completed – Ziel erreicht – Unternehmen verkauft!

Mittwoch, 02.05.2018. Dirk Krämer ist auf einer Weltreise – einer kulinarischen. Er sitzt im Restaurant 360° in Limburg und lässt sich von Alexander Hohlwein verwöhnen. Hohlwein ist nicht irgendein Koch – ein Stern im Guide Michelin und 16 Punkte im Gault Millau sprechen für sich. Dirk Krämer sitzt mit Andreas W. Grimm, Autor dieses Artikels, hier, um ihr gemeinsames Projekt abzuschließen. Dirk Krämers Nachfolge ist geregelt.

Als sich Andreas W. Grimm und Dirk Krämer zwei Jahre zuvor zum ersten Mal getroffen hatten, war Dirk Krämer Vorstand und seit Kurzem wieder alleiniger Aktionär der Benefit AG. Die Benefit AG ist Dirk Krämers „Baby“. Er hat das Unternehmen gegründet. Er war es, der erkannte, dass er für seine Ziele Verbündete brauchen würde. Er war es, der sich für die Rechtsform der Aktiengesellschaft entschieden hatte. „Ich wollte das einfach mal ausprobieren“, sagt er. Doch wer Dirk Krämer kennt, weiß, er probiert nicht einfach mal so etwas aus. Dirk Krämer ist ein „Macher“, immer „in action“ – auch privat.

Aktiengesellschaft als Chance

Über den Verkauf von Aktien wollte er Partner finden, die den Zugang zu den wirklich attraktiven Zielgruppen schaffen würden. Über die VEMA hatte er zwar Zugang zu einer leistungsfähigen IT und interessanten Produktgebern, aber für seine Expansionspläne fand er im Kreis deren Makler damals keinen zu ihm passenden. Er suchte nach Alternativen. Seine Hausbank – die Sparkasse – hatte die Chancen einer Zusammenarbeit nicht ergriffen. So hat Dirk Krämer einfach bei der Volksbank am Ort angeklopft. Mit dem Vorstand hat er sich sofort gut verstanden, Pläne geschmiedet. Die Bank als Türöffner bei gewerblichen Kunden und die Benefit AG als „Vollstrecker“, als Spezialist für das Versicherungsgeschäft.

Die Volksbank bekam die Hälfte der Aktien und Sitze im Aufsichtsrat. Die Benefit AG übernahm das gewerbliche Versicherungsgeschäft der Bank. Große und mittlere Gewerbetreibende, Immobilienverwalter und kirchliche Einrichtungen gehörten zur Zielgruppe. Die Benefit AG wuchs. Zwischenzeitlich nicht mehr nur mithilfe der Volksbank, sondern auch, weil Dirk Krämer neue Deckungskon-

zepte entwickelte und eigene Vertriebsmitarbeiter eingestellt hatte.

Wandel im Berufsalltag

Mehr als 20 Mitarbeiter, ein Courtagumsatz, der schon lange die Millionen-grenze weit überschritten hatte. Es lief. Dennoch hat Dirk Krämer irgendwann gemerkt, dass etwas nicht mehr stimmte: sein persönlicher Berufsalltag. Die Schwerpunkte hatten sich verändert. Ein Betrieb dieser Größe entwickelt eine eigene interne Dynamik. Es passieren sehr viele Dinge zwischen den Menschen. Nicht alles muss man verstehen. Statt sich um seine Kunden zu kümmern, musste sich Dirk Krämer mit Besuchsberichten von Terminen beschäftigen, die wohl nie stattgefunden hatten, oder mit schwer nachvollziehbaren Konflikten infolge der Urlaubsplanung. Das sind nicht die Themen, mit denen sich Dirk Krämer beschäftigen will. Sie bremsen ihn.

Verkaufsentscheidung mit professioneller Hilfe

Da Dirk Krämer zwischenzeitlich auch erfolgreich weitere unternehmerische Aktivitäten gestartet hat und ihn diese zeitraubenden Gespräche zunehmend



Von Andreas Grimm

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

» www.bestandsmarktplatz.de, Kontakt per E-Mail: info@bestandsmarktplatz.de
Vereinbaren Sie ein informelles Gespräch am Rande des Forums betriebliche Versorgung am 26.06.2018 in Neuss.

ermüden, beschließt er Anfang 2016, das Maklerunternehmen zu verkaufen. Wie verkauft man ein Unternehmen, das zum umsatzstärksten Prozent der Branche gehört, mit seinen Mitarbeitern und seiner eigenen Büroimmobilie? Der Berater, den seine Maklergenossenschaft ihm empfohlen hatte, hat ihn nicht überzeugt. So fiel seine Wahl auf das Resultate Institut, dessen Vorgehensweise und Expertise für ihn sehr plausibel klang. Zwischenzeitlich hatte Dirk Krämer die Chance während der Fusion seiner Volksbank mit einer anderen Bank genutzt und die Aktien der Benefit AG zurückgekauft. Das Unternehmen gehörte ihm nun wieder komplett, die Kooperation mit der Bank lebte dennoch weiter. „Weil es sich bewährt hat und funktioniert“, sagt er.

Verkauf der Büroimmobilie

Um die Benefit AG zu dem von Resultate ermittelten Preis verkaufen zu können, musste allerdings noch etwas optimiert, insbesondere die selbst genutzte Büroimmobilie verkauft werden. Denn nicht nur der Wertansatz und die eventuell vorhandenen stillen Reserven machten die Verhandlung mit einem Käufer schwieriger, auch die so drohende Grunderwerbsteuer, die ein Käufer beim Unternehmenskauf zu zahlen hätte. Der Personalstand war ein weiteres Thema: Das Unternehmen war immer noch auf die Erschließung neuer Geschäftsfelder ausgelegt. Kaum ein Käufer will aber etwas für noch nicht erschlossene Märkte bezahlen. Außerdem drückte das dafür erforderliche Personal den Ertrag erheblich. Eine Konzentration auf das Kerngeschäft und die Steigerung des Ertrags waren nötig und wurden eingeleitet.

Resultate begann mit den ersten diskreten Sondierungsgesprächen bei möglichen Interessenten, die sich in ihrer Nachfolger- und Investorendatenbank registriert hatten. Zusätzlich unternahm das Unternehmen Direktansprachen potenzieller Käufer.

Großes Kaufinteresse

Die Benefit AG steigerte den Ertrag deutlich, die Immobilie war verkauft und zurückgemietet und der Personalstand angepasst. Es war also klar, dass es

viele Kaufinteressenten geben würde und dass mit diesem Kundenbestand und diesen Marktzugängen ein attraktiver Kaufpreis erzielt werden würde – wenn die richtige Platzierungs- und Verhandlungsstrategie gewählt werden würde. Und das war bei dem sehr heterogenen Interessentenfeld eine spannende Herausforderung.

Aus allen Kandidaten, die in der Nachfolger- und Investorendatenbank und durch Direktansprachen gefunden wurden, wurden schließlich 50 Kandidaten ausgewählt, die willens und in der Lage sein sollten, die Benefit AG zu übernehmen. Resultate führte die Vorgespräche und Vorverhandlungen. Die Liste wurde so auf die zehn vielversprechendsten Kandidaten ausgedünnt. Sechs von ihnen kamen schließlich zu Erstgesprächen zu Dirk Krämer und konnten konkret verhandeln, die Bücher der Benefit AG prüfen. Jeder Kontakt lief anders.

Ein Finanzvertrieb wollte ins Gewerbegebiet expandieren. Obwohl sich die Parteien in wesentlichen Punkten schon einig waren, zog dieser schließlich zurück, weil das dortige Management sich nicht auf eine gemeinsame Linie einigen konnte. Ein anderer Interessent suchte ein eigenes Maklerunternehmen für seinen Sohn, dem er eine eigene unternehmerische Aufgabe verschaffen wollte. Als es dann konkret werden sollte, wurde der Vater offensichtlich dann doch noch einmal nachdenklich. Sehr vielversprechend liefen die Gespräche mit einem mittelständischen Maklerunternehmen, das in fast denselben Geschäftsfeldern unterwegs war wie die Benefit AG. Eine familiäre Tragödie auf Käuferseite führte dann jedoch zum Abbruch der Gespräche, nachdem der Kaufinteressent plötzlich über Wochen nicht erreichbar war.

Zwei Alternativen und die Qual der Wahl

Am Schluss standen zwei Alternativen zur Wahl: eine private Unternehmensgruppe mit Versicherungsmakler und Handelsvertretung eines großen Finanzkonzerns und ein mittelständisches Unternehmen, das sich bisher eher mit der Entwicklung von Finanzdienstleistungen für Privatkunden einen Namen gemacht hatte. Die Benefit AG könnte für die geplante Expansion in das gewerbliche Versicherungsgeschäft den idealen Nukleus darstellen. Dirk Krämer ging mit Letzterem in die finalen Verhandlungen. Trotz freundlichem Ton war die Anspannung groß. Es wurde taktiert, provoziert und auch schon einmal geblufft, bis sich beide Seiten dann irgendwann einig waren. Es ging schließlich nicht nur um sehr viel Geld, es ging auch um Risiken, Sicherheiten und Vertrauen. Nicht jeder hätte da die nötige Geduld und Nervenstärke gehabt. Dirk Krämer schon.

Zwei Jahre nach Beginn des Projekts ist wieder Ruhe eingekehrt, der Käufer hat die Benefit AG nun übernommen und wird über deren Zukunft und die ihrer Mitarbeiter bestimmen. Das Projekt Nachfolgeplanung ist für Dirk Krämer abgeschlossen.

Am 02.05.2018 begibt er sich zusammen mit Andreas Grimm als Projektabschluss auf kulinarische Weltreise im Restaurant 360°. Er berichtet bereits wieder über neue Ideen. Für eine echte Weltreise wird ihm daher wohl auch zukünftig die Zeit fehlen. ■



Büro – ein dehnbarer Begriff?

Das Büro des Versicherungsmaklers war noch nie statisch. Er arbeitet am Schreibtisch, beim Kunden und auf dem Weg dorthin. Durch Digitalisierung und Regulierung wandelt sich das Büro zusätzlich, es gibt viel Rechtliches zu beachten und der Mitarbeiter 4.0 ist nicht so leicht zu finden.

Handy in der Hand, Tablet in der Aktentasche, Laptop aufgeklappt, Maklerverwaltungsprogramm geöffnet, schnell per WhatsApp eine Police an den Kunden rauschicken – kurze Schrecksekunde: Geht das überhaupt noch nach der neuen Datenschutzgrundverordnung? – checken, ob es Kontaktforderungen von Kunden via App gibt ... und wenn noch Zeit ist: Was gibt es Neues in den Branchenmedien? RSS-Feeds überfliegen. Twitter, Facebook, XING-Check! Auf dem Laufenden bleiben.

Braucht, wer so arbeitet, überhaupt noch ein Büro im klassischen Sinn? Oder wird Büro hier zum dehnbaren Begriff? Zum Glück sieht der Alltag des Vermittlers in der Regel so (noch?) nicht aus. Aber: Vieles im Alltag der heutigen Maklerbüros dreht sich um die Digitalisierung - direkt oder indirekt. Sie betrifft nicht nur den Geschäftsverkehr mit den Kunden, sondern dringt bis in die eigene Buchhaltung vor. Beim papierlosen Büro, das viele anstreben, geht es darum, Arbeits-

prozesse zu vereinfachen und Dokumente außerhalb des Aktenschanks zugänglich zu haben. Der Gesetzgeber hat auf den technischen Fortschritt mit den „Grundsätzen zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff“ (GoBD) reagiert. Wie man diese im Maklerbüro umsetzt und so auch Gefahren bei einer Betriebsprüfung aus dem Weg geht, behandelt unser Sonderthema mit dem Artikel von SEB auf Seite 112 f.

Ausbildung 4.0 im Maklerbüro

Doch was bedeutet das für die Arbeitskräfte im Maklerbüro? Braucht es auch



kennt das Problem. Im Interview auf Seite 114 f. entwickelt er Ideen, wie auch kleinere Maklerbüros künftig qualifizierten Nachwuchs über das duale Studium BWL-Versicherungen und in Kooperation mit Dachorganisationen umsetzen könnten. Denn eines steht für ihn fest: An der Qualität der Ausbildung in Maklerbüros liegt es nicht, dass der Maklernachwuchs rar ist, sondern an den Rahmenbedingungen.

Der Schreibtisch, der mitdenkt

All diese Entwicklungen werden dazu führen, dass sich das Maklerbüro auch rein äußerlich wandelt. Wer das Interview mit Stephan Derr von Steelcase auf Seite 110 f. liest, der wird das dort beschriebene Büro der Zukunft plastisch vor dem inneren Auge sehen. Flexibilität, digitale Kommunikation und Gesundheit spielen darin eine große Rolle. Steelcase ist über-

zeugt, dass es künftig nicht mehr das eine Büro geben wird, sondern eine Vielzahl von Räumen, die individuell und je nach Bedarf genutzt werden können. In dieser Vorstellung ist „Büro“ also ein dehnbare Begriff. Mehrere Räume werden untereinander und mit der Außenwelt digital immer stärker vernetzt sein, sodass der Austausch mit Partnern und Kunden einfacher wird. Cloudsysteme, IoT-Anwendungen oder Sensoren werden in Büros Einzug halten. Wenn man Steelcase glaubt, wird sich bald sogar der Schreibtisch an seinen Benutzer anpassen, automatisch die richtige Höhe einstellen oder von selbst die aktuelle Agenda öffnen. Diese Vision ist in manchen Branchen bereits Realität. Ob sie jedoch auch zum Maklerbüro passt, wird die Zukunft zeigen. Innovation im Büro wird dann erfolgreich sein, wenn sie mit den Ansprüchen der Benutzer Hand in Hand geht, zeigt eine Studie des Forschungsinstituts Ipsos zusammen mit Steelcase. Die Herausforderung wird sein, die Interessen der alten und neuen Generationen zusammenzubringen. Ist dies gegeben, kann schon allein die Gestaltung der Arbeitsumgebung im Büro das Engagement aller Mitarbeiter enorm steigern. ■

Nachhaltigkeit: Trend im Maklerbüro?

Nachhaltigkeit ist ein Trendthema im Maklerbüro, wenn auch die Versicherungsbranche hier nicht zu den Vorreitern zählt. Vermittlern ist nachhaltiges Handeln dennoch in zunehmendem Maße auch in ihrem eigenen Büro ein Anliegen, wie die AssCompact TRENDS Studie III/2017 zeigt. Dazu gehört vor allem die nachhaltige Geschäftsbeziehung zu ihren Kunden. Aber auch geschäftsinterne Formen der Nachhaltigkeit wie eine soziale, betriebswirtschaftliche und ökologisch verträgliche Unternehmenskultur streben immer mehr Makler an, wie die Studie zeigt. Laut ihr haben sich bisher etwas über die Hälfte der Vermittler mit dem Thema „Nachhaltigkeit“ in ihrem Büro befasst.

hier künftig einen Mitarbeiter 4.0, der ein neues Tätigkeitsprofil bedient, das sich stark an digitalen Kompetenzen orientiert? Die aktuelle Ausbildungsumfrage der Versicherungswirtschaft von Arbeitgeberverband und Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft aus dem Jahr 2017 beantwortet diese Frage klar mit Ja. Dadurch, dass Unternehmensprozesse immer digitaler und automatisierter ablaufen, sind IT-Kompetenzen gefragt – und zwar nicht nur vonseiten des Ausbildungsbetriebes. Auch die Auszubildenden selbst erwarten die Förderung ihrer IT-Kompetenzen, wenn sie einen Ausbildungsplatz in der Versicherungswirtschaft annehmen, wie die Studie deutlich macht.

Solche Anforderungen stellen gerade für kleine Maklerbüros, die selbst Nachwuchs ausbilden möchten, eine Hürde dar. Die Mehrzahl der Auszubildenden zieht eine Ausbildung in einem Versicherungsunternehmen vor, weil es hier scheinbar mehr Entwicklungsmöglichkeiten gibt. Auch Prof. Jürgen Hilp von der Dualen Hochschule Heidenheim

Sonderthema im Überblick

Rechtssicherer Arbeitsvertrag: Wichtige Klauseln für Makler und Mitarbeiter

„Im Büro der Zukunft wird es nicht mehr den einen Arbeitsplatz geben“

Prüfung digital: Der Makler wird gläsern

„Das Ausbildungskonzept muss kommuniziert und authentisch gelebt werden“

Steuerfreie Gehaltsextras durch neue GWG-Grenze: Laptop und Smartphone



Rechtssicherer Arbeitsvertrag: Wichtige Klauseln für Makler und Mitarbeiter

Durch die umfassende und rechtmäßige Gestaltung des Arbeitsvertrages kann bereits im Vorfeld einigen Auseinandersetzungen zwischen dem Makler und seinen Angestellten vorgebeugt werden. Dabei gibt es etliche Klauseln, die für beide Parteien vorteilhaft sind. Rechtsanwältin Maike Ludewig stellt die wichtigsten Stellschrauben im Arbeitsvertrag vor.

Regelungen des Arbeitsvertrages stellen grundsätzlich allgemeine Geschäftsbedingungen dar. Diese sind im Rahmen der Vorschriften des BGB gerichtlich und objektiv überprüfbar. Sie dürfen den Arbeitnehmer nicht unangemessen benachteiligen und sollten für ihn transparent sein. Einige Klauseln, die für beide Parteien durchaus einen Vorteil darstellen können, sollen im Folgenden exemplarisch dargestellt werden.

Nachträgliches Wettbewerbsverbot

Ein anfängliches Wettbewerbsverbot besteht grundsätzlich während der Dauer des Arbeitsverhältnisses. Es kann jedoch auch darüber hinaus vereinbart werden. Hierbei sind einige Besonderheiten zu beachten. Zunächst schränkt ein solches nachträgliches Wettbewerbsverbot den Arbeitnehmer in seiner Berufs(wahl)freiheit nicht unerheblich ein. Es bedarf deshalb eines besonderen Rechtfertigungsgrundes, um in dieses Grundrecht eingreifen zu können. Besondere geschäftliche Interessen des Arbeitgebers können einen solchen Eingriff beispielsweise rechtfertigen. Zudem darf das nachträgliche Wettbewerbsverbot nur für maximal zwei Jahre vereinbart werden. Der Arbeitnehmer ist für die Dauer des nachträglichen Wettbewerbsverbots seitens seines ehemaligen Arbeitgebers zu entschädigen. Die Höhe dieser Entschädigung ist rechtlich vorgegeben.

„Ohne Arbeit kein Lohn“ – die Freistellungsklausel

Es besteht die Möglichkeit, bereits im Arbeitsvertrag zu vereinbaren, dass der Arbeitnehmer im Falle einer Beendigung

des Arbeitsverhältnisses von der Pflicht zur Erbringung seiner Arbeitsleistung für einen bestimmten Zeitraum befreit werden kann. Er erhält in diesem Fall weiterhin seinen Lohn, muss jedoch nicht am Arbeitsplatz erscheinen. Gerade in Fällen, in denen das Arbeitsverhältnis beispielsweise aufgrund eines Vertrauensbruchs beendet werden muss, möchte der Arbeitgeber nicht, dass der Arbeitnehmer nach Ausspruch der Kündigung weiterhin im Büro ist. Gerade in diesen Fällen kann eine Freistellung durchaus sinnvoll sein. Auch die Wirksamkeit dieser Klausel zur Vereinbarung einer solchen Freistellung bedarf natürlich einiger Voraussetzungen. Zum einen muss auch hier ein besonderes und schutzwürdiges Interesse des Arbeitgebers an einer solchen Freistellung bestehen. Zum anderen kann bereits im Arbeitsvertrag geregelt werden, dass die Freistellung erst nach Abgeltung etwaiger Urlaubstage und Überstunden erfolgt.

Vereinbarung zur Verschwiegenheit

Grundsätzlich darf man als Arbeitgeber davon ausgehen, dass die Arbeitnehmer hinsichtlich etwaiger Informationen,

die im Zusammenhang mit der Tätigkeit für den Arbeitgeber stehen, verschwiegen gegenüber Dritten sind. Dieser Umstand dürfte bereits durch das Arbeitsverhältnis impliziert sein, möglicherweise bereits resultierend aus den allgemeinen Rücksichtnahmepflichten des Arbeitnehmers. Auch eine Verschwiegenheit des Arbeitnehmers kann natürlich zuvor schriftlich geregelt werden. Voraussetzung für eine solche Vereinbarung ist auch hier wieder ein besonderes Interesse des Arbeitgebers. Eine solche Klausel ist immer dann sinnvoll, wenn der Arbeitnehmer Zugriff auf sensible Daten und/oder bestimmte Geschäftsinterna hat.

Vertragsstrafen

Nun stellt sich natürlich die Frage, was im Falle eines Verstoßes des Arbeitnehmers gegen die Verschwiegenheitsvereinbarung und das nachträgliche Wettbewerbsverbot passiert? Für diese Fälle kann bereits im Arbeitsvertrag eine Vertragsstrafe vereinbart werden. Auch eine solche unterliegt selbstverständlich besonderen Voraussetzungen, gerade auch in Anbetracht ihrer Höhe.

Überstundenabgeltung

Teilweise lässt sich das Ableisten von Überstunden nicht vermeiden. Nicht immer müssen diese jedoch auch gesondert vergütet oder dem Arbeitnehmer ein Freizeitausgleich gewährt werden. Vielen Arbeitgebern ist nicht bewusst, dass eine bestimmte Anzahl an Überstunden mit dem vertraglich zugesicherten Gehalt abgegolten werden kann. Die Abgeltung der Überstunden steht dabei grundsätzlich unter der Bedingung, dass die Überstunden seitens des Arbeitgebers angeordnet worden sind. Ferner muss die Anzahl der abgegoltenen Überstunden im Arbeitsvertrag konkret benannt werden. Diese orientiert sich an der jeweiligen Arbeitszeit des Arbeitnehmers.

Private Internetnutzung

Mittlerweile ist ein normaler Arbeitstag ohne die Nutzung des Internets nahezu unvorstellbar. Doch wer ist „schuld“, sofern dadurch arbeitgeber-spezifische Daten an Dritte gelangen?

War die Internetnutzung zu privaten Zwecken gestattet? Wie ist die Nutzung eines Smartphones geregelt? Darf der Arbeitgeber die Internetnutzung seines Arbeitnehmers überwachen? Dies sind Fragen, die meist erst dann relevant werden, wenn hierüber Streitigkeiten entstehen oder eine Handlung des Arbeitnehmers negative Konsequenzen für den Arbeitgeber nach sich zieht. Auch diese Umstände können jedoch bereits im Rahmen des Arbeitsvertrages geregelt werden, sodass bestimmten Umständen bereits rechtzeitig vorgebeugt werden kann.

Datenschutz

Im Hinblick auf die Neuerungen des Datenschutzrechts muss vermutlich jeder Arbeitgeber etwas nacharbeiten. Was passiert, wenn der Arbeitsvertrag keine datenschutzrechtliche Regelung enthält? Oder wenn keine separate Datenschutzerklärung vorliegt? Wie hat der Arbeitgeber mit den Daten seiner Mitarbeiter umzugehen? Und was passiert eigentlich mit den Daten, die er im Rahmen eines möglicherweise vorangegangenen Bewerbungsverfahrens erhalten hat? Erscheint der Mitarbeiter auf der Homepage des Arbeitgebers? Möglicherweise sogar mit einem Foto? Hat der Arbeitgeber für diese Nutzung des Bildes eine Einwilligungserklärung des Arbeitnehmers erhalten? Darf er den Mitarbeiter auf seiner Homepage überhaupt erwähnen? Wie ist hiermit bei der Beendigung des Arbeitsverhältnisses umzugehen? Auch diese Fragen können im Rahmen etwaiger Ergänzungsvereinbarung zum Arbeitsvertrag beantwortet werden. Eine möglichst rechtssichere Gestaltung ist vonnöten.

Die zuvor genannten Klauseln stellen lediglich einen Ausschnitt der Regelungen dar, die im Rahmen eines umfassenden Arbeitsvertrages getroffen werden können. Doch gerade im Hinblick auf diese Klauseln geraten die Parteien eines Arbeitsverhältnisses besonders nach dessen Beendigung in Streit. Dem kann vorgebeugt werden, indem bereits zu Beginn des Arbeitsverhältnisses bestimmte Eckpunkte vereinbart werden, nach denen sich beide Parteien zu richten haben. Voraussetzung des Ganzen ist natürlich, dass die Klauseln in wirksamer Art und Weise zum Bestandteil des Arbeitsvertrages werden und auch einer gerichtlichen Überprüfung standhalten. ■



Von Maike Ludewig, Jöhnke & Reichow
Rechtsanwälte in Partnerschaft



„Im Büro der Zukunft wird es nicht mehr den einen Arbeitsplatz geben“

Interview mit Stephan Derr, Vice President Sales EMEA North und Vorstand der Steelcase AG

Die Digitalisierung führt zu einer flexibleren Arbeitswelt. Dadurch wird auch das Büro der Zukunft so gestaltet sein, dass digitale Vernetzung, kreatives Arbeiten und Effektivität in flexiblen Räumen stattfinden. Im Zentrum steht dabei das Bedürfnis des Nutzers.

Sie forschen tagtäglich daran, wie Arbeitsumgebungen so gestaltet werden, dass sie Effizienz und Innovation unterstützen. Worauf kommt es im Büro der Zukunft an?

Im Büro der Zukunft wird es im Zuge der zunehmenden Flexibilisierung der Arbeitswelt nicht mehr den einen Arbeitsplatz geben. Man muss es sich als System von Möglichkeiten vorstellen, in dem sich Mitarbeiter je nach aktueller Tätigkeit entscheiden können, wie und wo sie arbeiten. Bei der Raumgestaltung sollte das emotionale, kognitive und physische Wohlbefinden der Mitarbeiter gefördert werden. Um diese Flexibilität in Zeiten der Digitalisierung gewährleisten zu können, wird das Büro zunehmend vernetzt sein. Cloud-Systeme, IoT-Anwendungen oder Sensoren werden in unsere Büros Einzug halten. Beispielsweise erinnert sich unser Schreibtisch an seinen Benutzer und passt sich automatisch an die gewünschte Höhe an oder öffnet von selbst die aktuelle Agenda.

Wie kann man dies auf die Machbarkeitsebene herunterbrechen, sodass zum Beispiel auch kleine Unternehmen ihr Büro ohne zu großen Aufwand zukunftsfähig umgestalten können?

Wenn man ein Büro umgestaltet – egal ob in Verbindung mit einem Umzug ganzer Abteilungen oder nur punktuell –, ist ei-

nes unserer Erfahrung nach ganz entscheidend: den Nutzer zu verstehen! User-centered Design bedeutet, den Menschen in den Mittelpunkt zu stellen. Das heißt, wir beobachten ihn dort, wo er tätig ist – beim Arbeiten, Lernen und Vernetzen. Zunächst sollte man also erforschen und verstehen, wie die verschiedenen Mitarbeiter und Abteilungen (zusammen-)arbeiten und welchen Einfluss die Arbeitsumgebung auf sie und ihre Arbeit hat. Nur so gewinnt man wichtige Erkenntnisse, die das Fundament für eine individuelle Umgestaltung bilden. Einen pauschalen Tipp kann ich hier daher nicht geben.

Haben Sie ein Beispiel für die effektive Nutzung der digitalen Möglichkeiten im Büro? Braucht man noch Festnetz und Fax-Gerät?

Faxgeräte werden sicherlich langsam aus unserem Alltag verschwinden, das Festnetztelefon kann jedoch für Berufe, in denen täglich viel telefoniert wird und in denen mobiles Arbeiten selten vorkommt, durchaus von Relevanz sein: Es telefoniert sich einfach angenehmer mit einem richtigen Hörer als einem Smartphone – das darf man in puncto Wohlbefinden der Mitarbeiter nicht unterschätzen.

Ganz grundsätzlich gibt uns die Digitalisierung die Chance, noch näher am Menschen zu sein: Dank Sensoren erfahren wir zum Beispiel, welche Umgebungen beliebt sind und daher viel genutzt sind. So können wir viel besser auf Bedürfnisse reagieren, indem wir unsere Lösungen dahingehend anpassen. Und die zunehmende Vernetzung und das aufeinander abgestimmte Zusammenspiel von Raum und Technologie gibt Unternehmen die



Das Büro der Zukunft bringt Raum und Technologie in Einklang.

Quelle: Steelcase

Chance, sich noch besser auszutauschen und kreative Prozesse auch über räumliche oder zeitliche Grenzen hinweg voranzutreiben.

Wie können Dienstleistungsunternehmen mit viel Kundenverkehr im Büro die Balance finden zwischen kreativer Arbeitsatmosphäre und seriösem Kundenempfang?

Ich denke nicht, dass Kreativität und Seriosität im Widerspruch zueinander stehen. Innovative Ideen entstehen aber selten in einem „0815“-Büro. Vielmehr wird es immer wichtiger, sowohl produktive als auch inspirierende Umgebungen zu schaffen, in denen sich Menschen wohlfühlen. Mitarbeiter brauchen Zeit allein, um sich zu konzentrieren, genauso wie Umgebungen, wo man sich in Gruppen treffen kann, um gemeinsam Ideen zu entwickeln. Wohlbefinden schließt Seriosität nicht aus, während kreative Arbeitsplätze nicht unbedingt verspielt und bunt sein müssen.

Thema Gesundheit am Arbeitsplatz: Wie kann man den Arbeitsalltag mit einfachen Schritten gesünder gestalten?

Beim Thema Gesundheit kommen das kognitive, das emotionale und das physische Wohlbefinden ins Spiel. Alle drei Ebenen müssen gefördert werden. Dies geschieht anhand einer Vielzahl von Räumen, die verschiedene Körperhaltungen, Privatsphäre sowie Arten der Zusammenarbeit (face to face oder beispielsweise via Video) unterstützen. Mitarbeiter können dann selbst darüber entscheiden, wo und wie sie arbeiten möchten, was wiederum nachgewiesen die Zufriedenheit und das Engagement steigert.

Eine Studie über Arbeitnehmer in Europa zeigt auch, dass das Wohlbefinden und die Produktivität um 13% steigen, wenn das Arbeitsumfeld über natürliche Elemente verfügt. Hier kann man zum Beispiel vielfältige Innenräume schaffen und so an die Grundsätze der Biophilie anknüpfen – jenem Prinzip, das den angeborenen Wunsch der Menschen beschreibt, eng mit der Natur verknüpft zu sein.

Wenn man die körperliche Gesundheit betrachtet, sind ergonomische Stühle, höhenverstellbare Tische, aber auch Bewegung als Ganzes entscheidend: Denn erst der Wechsel zwischen verschiedenen Körperhaltungen, gelegentlichem Stehen und ausreichend Bewegung machen einen ganzheitlichen ergonomischen Arbeitsplatz aus.

Was sind räumliche Stressfaktoren und was kann man dagegen tun?

Hierbei geht es um die Kontrolle von Außenreizen: Was hört man, was sieht man, welche Informationen werden preisgegeben oder zurückgehalten? Aus all diesen Faktoren kann sich Stress ergeben, insbesondere dann, wenn man sie nicht selbst beeinflussen kann. Neben intelligenten Programmen, Checklisten oder schlichtweg Disziplin kann uns auch der Raum unterstützen, in dem wir arbeiten: Durch eine Vielfalt an verschiedenen Arbeitsplätzen und Arbeitsräumen können wir den gewünschten Grad der Ablenkung beziehungsweise Privatsphäre wählen. Auch braucht es Rückzugsorte mit Sofas, Vorhängen oder Raumtrennern, um für konzentriertes Arbeiten dem ständigen Strom an Informationen oder Geräuschen zu entkommen.

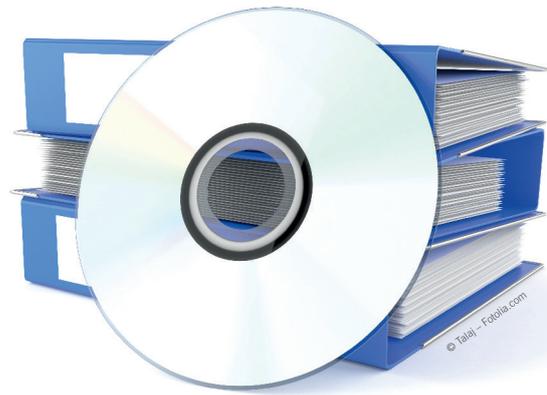
Ebenso können Unternehmen gemeinsam mit ihren Mitarbeitern verbindliche Regeln entwickeln: Ist der Meetingraum als Platz für ungestörte Einzelarbeit gebucht, darf nicht gestört werden. Dies kann zum Beispiel durch ein rotes Licht am Raumeingang signalisiert werden. Wer dagegen greifbar an einem Schreibtisch im Open Space sitzt, darf jederzeit angesprochen werden. So entscheidet also auch die Wahl des Arbeitsplatzes mit über den Grad der Stressfaktoren, denen man sich als Mitarbeiter aussetzt. ■

Über Steelcase

Seit über 105 Jahren unterstützt Steelcase weltweit Organisationen und Unternehmen im Bürobereich sowie auch im Bildungs- und Gesundheitssektor. Steelcase versteht, wie Menschen arbeiten und wie intelligent gestaltete Räume sie dabei unterstützen, engagierter, kreativer und innovativer zu sein. Im vergangenen Jahr eröffnete das börsennotierte Unternehmen mit Gründungssitz in Grand Rapids (Michigan, USA) in München sein weltweit zweites Learning + Innovation Center.



Stephan Derr



Prüfung digital: Der Makler wird gläsern

Damit in der neuen digitalen Welt, die mittlerweile in die Maklerbüros Einzug hält, alles seine Ordnung hat, gibt es die „Grundsätze ordnungsgemäßer Buchhaltung digital“. Wie man sich diese zunutze macht und Fallen vermeidet, in die man aus Gewohnheit tappen könnte, erklärt Volker Schmidt von der SEB Steuerberatungsgesellschaft mbH.

Apps zur Kundenberatung, Online-Vergleichsprogramme, Routenplaner für die Fahrt zum Kunden, Unterschrift auf dem Tablet, automatische Terminvorlage, Online-Vertragsordner – die kleinen digitalen Helfer sind inzwischen im Maklerbüro allgegenwärtig. Sie machen vieles einfacher und übersichtlicher, verlangen aber auch eine Abkehr von über die Jahre eingeübten Arbeitsweisen. Das gilt seit Kurzem auch für die von vielen ungeliebte Betriebsprüfung. Auch das Finanzamt macht sich mittlerweile die digitale Welt zunutze. Viele werden das schon beim nächsten Prüftermin zu spüren bekommen.

Damit alles seine Ordnung hat, hat die Finanzverwaltung die „Grundsätze ordnungsgemäßer Buchhaltung digital“, kurz GOBD, entworfen. Ein 104 Seiten langes Schreiben regelt, wie die Buchhaltung unter den Bedingungen der Digitalisierung im Unternehmen abzulaufen hat. Zuvor legte der Gesetzgeber aber noch Hand an die Abgabenordnung. Wesentlichste Neuerung: Betriebsprüfer erhalten damit tiefen Einblick in alle IT-Systeme, die im Zusammenhang mit einer vom Unternehmen erbrachten Leistung stehen. Der Prüfer schaut sich also nicht nur die eigentliche Buchhaltung an, sondern zum Beispiel auch Kundenverwaltungssysteme und Online-Datenbanken, die Maklern zum Beispiel in der Zusammenarbeit mit Pools zur Verfügung gestellt werden. Bisherige Regelungen zur Verschwiegenheit in Kundenangelegenheiten sind damit de facto ausgehebelt.

Neue Fehlerquellen für den Makler

Nach Meinung der Finanzverwaltung handelt es sich bei all dem keineswegs um Neuerungen. Regelungen, die früher schon für die papierne Buchhaltung galten, seien lediglich in die digitale Welt übertragen worden. Nichts Neues also? Doch, es entstehen zugleich neue Fehlerquellen für den Makler, die sich im Zuge von Betriebsprüfungen gegen ihn wenden können. So muss er eines künftig permanent im Auge behalten: Differenzen zwischen der Buchhaltung auf der einen Seite und allen

anderen benutzten elektronischen Systemen auf der anderen sind tunlichst zu vermeiden. Spürt der Prüfer solche Abweichungen auf, steht sofort der Verdacht von Buchungsfehlern oder sogar Manipulationen im Raum.

Flankierend zu GOBD und zur Änderung an der Abgabenordnung ist eine Verfahrensweisung zum ersetzenden Scannen erlassen worden. Vielfach scannen Makler vom Versicherer oder Pool zugestellte Papierbelege ein und vernichten sie anschließend. Der Beleg aus Papier wird also durch einen digitalen ersetzt. In einer gut funktionierenden Buchhaltung werden anschließend die digitalen Buchungen sofort mit den digitalen Belegen verknüpft. Der Prüfer kann sich damit durch einen Doppelklick sowohl die Buchung selbst als auch den entsprechenden Beleg anschauen.

Vereinfachung für alle Beteiligten

Damit entfällt das tiefe Eintauchen in dicke Leitz-Ordner und die aufwendige Suche nach den passenden Belegen. Das vereinfacht die Arbeit für alle Beteiligten. Die ersten Erfahrungen, die Steuerberater mit digitaler Buchprüfung gemacht haben, sind ausgezeichnet. Das Finanzamt bekommt eine CD mit der Buchführung der letzten drei Jahre und den dazugehörigen Belegen. Der Betriebsprüfer muss sich also gar nicht mehr ins Unternehmen bemühen, sondern prüft in seinem Büro

im Amt am eigenen PC. Das ist für alle Seiten äußerst zeitsparend. Der Makler muss keinen Raum für den Prüfer vorhalten. Unter dem Strich sinken so auch die Kosten der Prüfungen. Der Finanzbeamte kommt dann allenfalls noch zur Betriebsbesichtigung und zur Schlussbesprechung.

Vorsicht, Falle

Bisherige Gepflogenheiten können Makler aber auch in die Falle führen. Ein Beispiel: Wenn elektronische Belege von Anfang an vorhanden sind, zum Beispiel in Form eines PDFs, dann gelten diese auch als Originalbeleg. Ein davon ausgedruckter Papierbeleg, der alten Gewohnheiten folgend angefertigt wird, hat dann keinerlei Belegfunktion mehr. Diesen erkennt das Finanzamt nicht an. Das gilt zum Beispiel auch für Kontoauszüge. Auch hier zählt die digitale Version und nicht der ausgedruckte Auszug. Nach den bisherigen Erfahrungen geschehen hier immer noch Fehler.

Aber wie so oft haben diese Veränderungen zwei Seiten: Der Aufwandsersparnis auf der einen steht die viel einfachere Überprüfbarkeit auf der anderen gegenüber. Abweichungen zwischen den Systemen, die wegen der digitalen Form nun viel schneller erkannt werden können, bringen für den Makler enorme Risiken mit sich. Das ist vielen noch nicht bewusst und ihren Steuerberatern ebenso wenig.

Der Steuerberater hat sich in der Vergangenheit um all diese Systeme, die der Makler nutzt, gar nicht gekümmert. Die wenigsten wussten, was da alles so im Einsatz ist. Wozu auch? Es gab einen Beleg, der wurde verbucht. Fertig war die Buchhaltung. Business as usual geht heute aber nicht mehr, weil ein permanenter Abgleich der verschiedenen Systeme erforderlich ist. Ein einfaches Beispiel dafür: Den Kalender von Outlook nutzen die meisten Makler, auch wenn sie bei der Digitalisierung mit ihrem Büro keine Vorreiterrolle spielen. Wenn die Eintragungen darin nicht mit der Spesenabrechnung übereinstimmen, dann hat der Makler ein Problem. Die Nachprüfbarkeit und Nachvollziehbarkeit solcher parallelen Aufzeichnungen sind unter den neuen Bedingungen viel einfacher geworden. Ein weiterer typischer

Fehler, der bei Buchprüfungen zum Verhängnis werden kann: Unterschiede zwischen den Einnahmen laut Bank und den Abrechnungen der Pools, zum Beispiel wegen einbehaltener Courtage und Stornierungen.

Umstellung kommt in die Gänge

Auf all das müssen sich Finanzdienstleister zunehmend einstellen. Noch wird die digitale Buchhaltung nicht flächendeckend gefordert. Aber früher oder später ist damit zu rechnen. Derzeit befinden wir uns noch in einer Übergangszeit. Am 01.01.2016 fiel der Startschuss. Da die meisten Betriebsprüfer ja auch aus der alten Papierwelt stammen, nimmt die Umstellung ein wenig Zeit in Anspruch. Die ersten Erfahrungen liegen aber mittlerweile vor.

Inzwischen fragen die Finanzämter in Vorbereitung auf die Betriebsprüfungen bereits detailliert nach den eingesetzten Systemen. Diese Auskünfte sollten tunlichst genau und wahrheitsgemäß erteilt werden. Danach entscheidet das Finanzamt, wo es überall Zugang möchte. Wenn dann bei der Prüfung plötzlich IT-Systeme auftauchen, die zuvor nicht aufgeführt worden waren, entsteht bereits ein Verdachtsmoment und der Prüfer wird zweimal hinschauen. Zugang will er zu allem, was vorhanden ist: Kundenverwaltungssysteme, Kalender, Daten bei Pools, Cloudspeicherplätze.

Nur so viel Datenzugang wie unbedingt erforderlich

Wenn der Prüfer Zugang zur Pool-Datenbank verlangt, sollte der Makler ihm aber nicht sein eigenes Passwort mitteilen. Stattdessen ist es ratsam, bereits im Vorfeld der Prüfung ein Kontrollpasswort mit zeitlich begrenzter Gültigkeit anzufordern. Mehr Datenzugang als unbedingt erforderlich muss dann auch wieder nicht sein.

Die Makler werden also alles in allem in Zukunft noch ein wenig sorgfältiger mit ihren Daten und Buchungen umgehen müssen. Wem das bewusst ist und wer mit seinem Steuerberater gemeinsam seine Hausaufgaben macht, hat von GOBD & Co. aber nichts zu befürchten. ■



Von Volker Schmidt, Geschäftsführer der SEB Steuerberatungsgesellschaft mbH



„Das Ausbildungskonzept muss kommuniziert und authentisch gelebt werden“

Interview mit Prof. Dr. Jürgen Hilp, Leiter des Studiengangs BWL-Versicherung der Dualen Hochschule Heidenheim

Qualifizierter Nachwuchs bei Versicherungsmaklern ist rar. Oft erschweren Rahmenbedingungen die erfolgreiche Umsetzung der Ausbildung im Maklerbüro. An der Dualen Hochschule Heidenheim gibt es erste Ideen, wie die duale Ausbildung von Studierenden auch in kleineren Maklerbüros unterstützt werden kann.

Herr Professor Hilp, wie schätzen Sie die Ausbildungssituation in Maklerbüros derzeit ein?

Ohne hier eine aktuelle repräsentative Erhebung zugrunde legen zu können, würde ich die Ausbildungssituation in Maklerbüros nicht als homogen bezeichnen. Neben vielen Quereinsteigern, alten Hasen und ausgebildeten Kaufleuten sollten sich Absolventen aus Versicherungs- und Finanzdienstleistungsstudiengängen wohl eher in der Unterzahl befinden.

Wie viele Ihrer Studenten machen die Ausbildung bei einem Makler?

In den letzten Jahren absolvierten weniger als 10% der Studierenden ihre Ausbildung über einen Makler, hinsichtlich entsprechender Maklerunternehmen mit weniger als 20 Mitarbeitern lag die Quote sogar deutlich unter 5%.

Warum entscheiden sich Studenten der Dualen Hochschule eher für die Ausbildung bei einem Versicherer?

Versicherer bieten erheblich mehr Stellen für Studierende an, während von Maklerseite bisher kaum Angebot besteht. Außerdem bieten Versicherer im Gegensatz zu kleineren Maklerunternehmen bessere Entwicklungsmöglichkeiten und die Perspektive, auch in andere Unternehmensfunktionen hineinzuwachsen. So ist zumindest die Aussage vieler Studierender. An der Branche interessierte Studienbewerber mit Potenzial sondieren schon sehr früh, welche Unternehmen diese Entwicklungsmöglichkeiten bieten. Das heißt aber nicht, dass nicht auch Maklerunternehmen interessante Ausbildungschancen bieten und so neue Mitarbeiter gewinnen können. Dafür muss aber ein Konzept vorhanden sein und vor allem nach außen und gegenüber den Studienbewerbern aktiv kommuniziert und authentisch gelebt werden.

Welche Voraussetzungen muss ein Maklerbüro erfüllen, um als Ausbildungsbetrieb für den dualen Studiengang infrage zu kommen?

Grundsätzlich sollte ein Ausbildungsunternehmen mindestens zehn Mitarbeiter haben. Außerdem muss es einen Mitarbeiter benennen können, der als betrieblicher Betreuer für zukünftige Studierende fungieren kann. Dieser sollte grundsätzlich einen Hochschulabschluss vorweisen können, der

aber nicht zwingend berufsspezifisch sein muss. Zudem muss ein Ablaufplan für die Praxisphasen aufgestellt werden, in dem die Stationen der praktischen Ausbildung umrissen werden.

Was muss die Branche tun, damit die Ausbildungssituation auch bei Maklern besser wird?

Mit Sicherheit wird in Maklerunternehmen, sofern überhaupt, bereits jetzt sehr gut ausgebildet. Zunächst muss das Unternehmen für sich abklären, ob es ausbilden will und wenn ja, auf welchem Weg. Neben der klassischen Ausbildung eignet sich ein duales Studium als praxisnaher Weg und ist eine hervorragende Kombination von Ausbildung und Studium. Im Gegensatz zur klassischen Ausbildung können Studierende aufgrund der Studieninhalte auch auf komplexes betriebswirtschaftliches Wissen zurückgreifen, kombiniert mit dem fachspezifischen Know-how aus der Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbranche. In Zeiten der Digitalisierung, Regulierung und damit verbundenen vermehrt strategischen Überlegungen wird es auch im Maklerbüro darauf ankommen, unternehmerische Entscheidungen zu treffen. Dafür ist ein BWL-Studium eine sehr gute Basis.

Sie verfolgen die Idee, die Ausbildung in Maklerbüros mit der Dualen Hochschule über Dachorganisationen zu ermöglichen. Warum?

Kleineren Maklerunternehmen fehlt oftmals die Möglichkeit, ein duales Hochschulstudium für Studierende anzubieten. Einerseits erfüllen sie häufig nicht die Mindestvoraussetzungen für eine Zulassung. Andererseits ist es oft

sehr schwierig, einen Studierenden in die Praxisphasen zu integrieren und ihn so zu fordern und zu fördern, dass eine dauerhafte Beziehung zum Unternehmen aufgebaut wird. Das Ziel soll ja sein, dass die Ausbildung in eine spätere Weiterbeschäftigung münden kann.

Wie lautet Ihre Idee?

Eine Idee könnte sein, dass über eine Dachorganisation der planerische Rahmen für erfolgreiche Praxisphasen entwickelt wird, den angeschlossene kleinere Maklerbüros nutzen können. Eine Möglichkeit wäre auch, dass Studierende innerhalb der Praxisphasen angeschlossene Verbundunternehmen kennenlernen könnten oder Schulungen in den Praxisphasen zentralisiert ablaufen. Gestaltungsmöglichkeiten kann man sich hierzu viele überlegen. Die vorrangige Frage wird aber sein, inwieweit der Markt, also in diesem Fall die Maklerbüros, Interesse an einer Ausbildung von Studierenden haben. In diesem Zu-

sammenhang sind wir dabei, eine Umfrage unter den Marktteilnehmern durchzuführen, um das Potenzial auszuloten. Darin werden wir bereits von Christian Sünderwald vom SdV und Christian Schwalb von der Initiative Zukunft für Finanzberater unterstützt.

Welche Vorteile haben Makler von einer Kooperation mit der Dualen Hochschule?

Der Studiengang BWL-Versicherung an der DHBW Heidenheim ist sehr vertriebslich ausgerichtet, zudem werden auch Themenkomplexe der Finanzberatung behandelt. Infolge der engen Verzahnung mit dem Digitalisierungs-Circle erhalten die Studierenden intensive Einblicke in den Bereich der Digital Finance. Die Erkenntnisse können die Studierenden in den Praxisphasen direkt auch zum Vorteil der Ausbildungsunternehmen umsetzen. Zudem ist die DHBW Heidenheim als staatliche Hochschule frei von hohen Studiengebühren, mit Ausnahme allgemeiner Einschreibe- und Verwaltungsgebühren, aber im Vergleich zum Markt erheblich kostengünstiger und für alle Unternehmen in Deutschland zugänglich. ■



Prof. Dr. Jürgen Hilp

Anzeige

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

TAGESAKTUELL



» AssCompact Newsletter

bringt die Neuigkeiten der Branche direkt auf Ihren Bildschirm.



» www.asscompact.de

versorgt Sie mit aktuellen Meldungen, Terminen und Jobangeboten.



» AssCompact TV

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

» Nutzen Sie dieses praxisorientierte
Informationsangebot für Ihren Erfolg!

Sie finden uns auch bei:



AssCompact



Steuerfreie Gehaltsextras durch neue GWG-Grenze: Laptop und Smartphone

Durch das neue Gesetz gegen schädliche Praktiken bei der Rechteüberlassung wurde die Grenze für geringfügige Wirtschaftsgüter erhöht. Dies birgt steuerliche Vorteile für Unternehmer im Hinblick auf abziehbare Gehaltsextras wie zum Beispiel Laptops und Smartphones. Worauf dabei zu achten ist, erklärt Steuerberater Andreas Mehl.

Am 24.04.2017 hat der Bundestag das Gesetz gegen schädliche Steuerpraktiken im Zusammenhang mit Rechteüberlassungen verabschiedet. Mit dem neuen Gesetz wurde auch die für die Praxis bedeutsame Grenze für geringwertige Wirtschaftsgüter (GWG) angehoben: Von 410 Euro auf 800 Euro für die nach dem 31.12.2017 getätigten Nettoinvestitionen. Somit können Wirtschaftsgüter von geringem Wert, die zu einer selbstständigen Nutzung fähig sind, nach § 6 Abs. 2 Satz 1 EStG im Jahr der Anschaffung in voller Höhe abgezogen und müssen nicht über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer abgeschrieben werden. Aber Achtung: Es besteht eine Aufzeichnungspflicht gemäß § 6 Abs. 2 Satz 4 EStG für die GWG, deren Wert 250 Euro übersteigt. Berichtet wird darüber auch im Steuerblog www.vermittlerberatung.com.

Die kalte Progression und die Inflation zehren die Lohnerhöhungen der Arbeitnehmer in der Regel auf. Nichtsdestotrotz können die Arbeitgeber ihren Arbeitnehmern mehr Nettolohn durch die Gehaltsextras bieten. Die Motivation und die Bindung des Personals werden als Nebeneffekt gesteigert. Die neue GWG-Grenze bietet dem Arbeitgeber neue Vorteile bei den lohnsteuerfreien Gehaltsextras. Häufig werden den Arbeitnehmern Smartphones und Laptops als lohnsteuerfreie Gehaltsextras überlassen. Nach der Gesetzesänderung werden diese Gehaltsextras für die Arbeitgeber noch vorteilhafter als bisher. Die Unternehmen können die Smartphones oder Laptops als GWG im Jahr der Anschaffung in voller Höhe abschreiben, wenn die Nettoanschaffungskosten für das einzelne Gerät die Grenze von 800 Euro nicht übersteigen. Somit hat der Gesetzgeber mit der Anhebung der GWG-Grenze die Investitionen in höherwertige Geräte steuerlich erleichtert.

Voraussetzungen für die Sofortabschreibung

Zwei wesentliche Voraussetzungen müssen die Unternehmen beachten, um in den Genuss der Sofortabschreibung im Anschaffungsjahr zu kommen: Als GWG werden nur diejenigen

Wirtschaftsgüter angesehen, deren Nettoanschaffungs- oder Herstellungskosten die Grenze von 800 Euro nicht überschreiten. Außerdem müssen die angeschafften Wirtschaftsgüter selbstständig nutzbar sein, das heißt, die Wirtschaftsgüter, die nur zusammen mit anderen Wirtschaftsgütern genutzt werden können, sind keine GWGs, sondern unselbstständige Wirtschaftsgüter. Zu den unselbstständigen Wirtschaftsgütern gehören beispielsweise der Monitor, die Computertastatur oder der Drucker, die ohne den Computer nutzlos sind. Der Multifunktionsdrucker bildet eine Ausnahme, da dieser auch ohne den Computer genutzt werden kann, ebenso wie Kopierer oder Fax. Bei Software war der Gesetzgeber, wie so häufig, nicht konsequent. Software oder Apps einschließlich Betriebssystemen gelten als GWG, soweit die Grenze nicht überschritten wird, obwohl eine Nutzung ohne die Geräte unmöglich ist.

Poolabschreibungen möglich

Soweit es bilanzpolitisch erforderlich ist, können die Unternehmen auf die GWG-Poolabschreibung zurückgreifen. Die Wirtschaftsgüter mit Nettoanschaffungskosten von mehr als 250 Euro und maximal 1.000 Euro werden im Jahr der Anschaffung oder Herstellung in einem Sammelposten zusammengefasst und über eine Zeitspanne von fünf Jahren abgeschrieben. Die Unternehmen

müssen allerdings in jedem Jahr neu entscheiden, ob Sie die in dem Jahr angeschafften GWGs einzeln sofort oder im Pool über fünf Jahre abschreiben. Einzel- und Poolabschreibung können nicht nebeneinander in Anspruch genommen werden.

Auswirkungen der privaten Nutzung auf die Lohnsteuerfreiheit?

Bei den Smartphones und Laptops handelt es sich in der Regel um GWGs. Der Arbeitgeber wird sich zusätzlich fragen, ob die private Nutzung der Smartphones und Laptops durch die Arbeitnehmer für die Lohnsteuerfreiheit schädlich ist. Die Überlassung und die Vorteile des Arbeitnehmers aus der privaten Nutzung von Laptops, betrieblich genutzter Software und Smartphones ist nach § 3 Nr. 45 EStG lohnsteuerfrei. Das heißt, die Arbeitnehmer können die überlassenen Geräte auch privat nutzen. Wie hoch der Anteil der privaten Nutzung ist, ist nicht von Bedeutung. Von Bedeutung für die Lohnsteuerfreiheit und somit auch für die Finanzverwaltung ist, dass der Arbeitnehmer das ihm zur Nutzung überlassene Gerät auch zu betrieblichen Zwecken nutzt.

Wann ein betrieblicher Anlass für die Nutzung der Geräte vorliegt

Ein betrieblicher Anlass für die Nutzung des Smartphones ist beispielsweise die Erreichbarkeit des Arbeitnehmers. Dabei ist nicht von Bedeutung, ob der Arbeitnehmer regelmäßig mit den Kunden kommuniziert, Besorgungen erledigt oder für Rufbereitschaften erreichbar ist. Die Laptops werden regelmäßig im Außendienst eingesetzt. So werden Arbeitszeiten dokumentiert, Bestellungen aufgegeben oder E-Mails beantwortet. Der Laptop wird aber auch betrieblich genutzt, wenn sich die Arbeitnehmer außerhalb der Arbeitszeit fortbilden. So können auf dem Laptop Schulungsvideos angeschaut und Fachliteratur gelesen werden. Ist der betriebliche Anlass gegeben, dann ist die private Nutzung lohnsteuerfrei.

Welche anderen Geräte können lohnsteuerfrei überlassen werden?

Nicht nur Smartphones und Laptops können steuerfrei überlassen werden.

Ein Blick in die Lohnsteuerrichtlinie R 3.45 und in den Lohnsteuerhinweis 3.45 verschafft einen Überblick. Hier einige Beispiele:

- betriebliche Datenverarbeitungsgeräte und Telekommunikationsgeräte: PC, Laptop, Handy, Smartphone und Tablet
- System- und Anwendungsprogramme: Betriebssystem, Apps und Anwenderprogramme
- Zubehör: Monitor, Drucker, Scanner, Router sowie SIM-Karten
- Dienstleistungen: Installation oder Inbetriebnahme der begünstigten Geräte durch einen IT-Service des Arbeitgebers



Auch die Mobilfunkverträge können lohnsteuerfrei vom Arbeitgeber übernommen werden, wenn diese auf seinen Namen laufen. Nicht begünstigt sind hingegen Smart TV, Konsole, MP3-Player, Spielautomat, E-Book-Reader, Digitalkamera, digitaler Videocamcorder und ein vorinstalliertes Navigationsgerät im Pkw. Regelmäßig nicht begünstigt sind mangels Einsatz im Betrieb des Arbeitgebers auch Computerspiele.

Risiken der Gehaltsumwandlungen

Der Wunsch nach Lohnnebenkostensparnis birgt einige Risiken. Will der Arbeitgeber seinem Arbeitnehmer beispielsweise ein Smartphone samt Mobilfunkvertrag überlassen, muss die Frage geklärt werden, ob der Arbeitgeber mit der Überlassung einen vertraglichen Anspruch abgelten will oder ob es sich bei der Überlassung um eine zusätzliche Leistung handelt. Vorsicht ist in folgendem Fall geboten: Wird nur der vertragliche Anspruch abgegolten, dann wäre das eine Gehaltsumwandlung, und diese ist steuerpflichtig. Daher sollten die Arbeitgeber solche Gehaltsextras nicht zur Geldersparnis nutzen, sondern sie als kostengünstige Möglichkeit einer steuerfreien Gehaltserhöhung sehen, von der ein Arbeitnehmer unabhängig von der Inflation und der kalten Progression mehr Netto im Portemonnaie hat. ■



Von Andreas Mehl,
Steuerberater bei ECOVIS Hannover Steuerberater





Urteile kurz & knapp zusammengefasst

◆ Geldbedarf begründet keinen Anspruch auf Kündigung einer Direktversicherung

Braucht ein Arbeitnehmer, für den der Arbeitgeber im Rahmen der betrieblichen Altersvorsorge eine Direktversicherung mit Entgeltumwandlung abgeschlossen hat, Geld, so begründet dies keinen Anspruch, den Versicherungsvertrag zu kündigen. Im konkreten Fall forderte der Arbeitgeber vom Arbeitnehmer den Rückkaufswert der Versicherung.

Bundesarbeitsgericht, Urteil vom 26.04.2018, Az.: 3 AZR 586/16

◆ Landwirt ist beim Aufstellen einer Wühlmausfalle unfallversichert

Ein Landwirt ist beim Aufstellen einer Wühlmausfalle gesetzlich unfallversichert. Im betreffenden Fall stellte der Landwirt ein Wühlmaus-Selbstschussgerät auf. Löst sich dabei ein Schuss aus der Falle und erleidet der Landwirt dadurch ein Knalltrauma, kann er grundsätzlich Leistungen der gesetzlichen Unfallversicherung beanspruchen. Kosten einer sogenannten hyperbaren Sauerstofftherapie muss der Unfallversicherungsträger allerdings nicht erstatten, da deren Wirksamkeit nicht hinreichend nachgewiesen ist.

Sozialgericht Münster, Gerichtsbescheid vom 05.04.2018, Az.: S 3 U 11/16

◆ Beweislast bei Einbruchdiebstahl in der Hausratversicherung

Die Beweiserleichterung in der Hausratversicherung, das „äußere Bild“ eines Einbruchdiebstahls nachweisen zu müssen, greift auch für einen Nachschlüsseldiebstahl. Der Versicherungsnehmer muss dazu konkrete Umstände beweisen, die es wahrscheinlicher machen, dass kein richtiger Schlüssel, sondern ein nachgemachter benutzt wurde.

Oberlandesgericht Dresden, Beschluss vom 01.02.2018, Az.: 4 U 1642/17

◆ Ausritt mit Hund auf eigene Gefahr

Wer in Kenntnis eines freilaufenden Hundes an einem gemeinsamen Ausritt teilnimmt, kann den Hundehalter nicht auf Schadensersatz in Anspruch nehmen, wenn sich das Pferd beim Vorbeilaufen des Hundes erschreckt, der Reiter dabei vom Pferd fällt und sich verletzt. Er muss sich in erster Linie „die eigene Tiergefahr des von ihm gerittenen Pferdes“ anrechnen lassen.

Oberlandesgericht Frankfurt am Main, Beschluss vom 30.04.2018, Az.: 11 U 153/17

◆ Sturz im Linienbus: Busfahrer und Verkehrsbetrieb haften nicht

Ein Fahrgast in einem Linienbus, der während des Anfahrens stürzt und sich dabei verletzt, hat keinen Anspruch auf Schadensersatz gegenüber dem Busfahrer oder dem Verkehrsbetrieb. Dies gilt auch, wenn der Fahrgast schwerbehindert ist. Von einem Busfahrer sei nicht zu verlangen, dass er zugestiegene Fahrgäste besonders im Blick behalte. Dies sei nur ausnahmsweise der Fall, wenn für den Busfahrer eine schwerwiegende Behinderung des Fahrgastes erkennbar sei, wodurch dieser ohne besondere Rücksichtnahme gefährdet sei. Ein Fahrgast hat die Pflicht, sich selbst zu sichern. Dies tat der Fahrgast im konkreten Fall nicht.

Oberlandesgericht Hamm, Beschlüsse vom 13.12.2017 und 28.02.2018, Az.: 11 U 57/17

◆ Außerdienstliche Straftat rechtfertigt keine fristlose Kündigung

Bei Fehlverhalten außerhalb des Dienstes kann eine fristlose Kündigung grundsätzlich in Betracht kommen. Allerdings nur, wenn das Fehlverhalten dazu führt, dass der Arbeitnehmer für seine Tätigkeit nicht mehr geeignet ist. Dabei kommt es auf die Art und Schwere des Delikts, die konkret geschuldete Arbeitstätigkeit und die Stellung im Betrieb an. Im konkreten Fall waren bei einem Chemielaboranten gefährliche chemische Stoffe sowie Betäubungsmittel zu Hause gefunden worden und er wurde verdächtig, ein Sprengstoffdelikt begehen zu wollen. Die Stoffe werden bei seiner Tätigkeit jedoch nicht verwendet, weshalb die Kündigung unwirksam war. Zusätzlich wurde zugunsten des Klägers berücksichtigt, dass sein Arbeitsverhältnis bereits seit über zwanzig Jahren bestand.

Landesarbeitsgericht Düsseldorf, Urteil vom 12.04.2018, Az.: 11 Sa 319/17



Forum betriebliche Versorgung

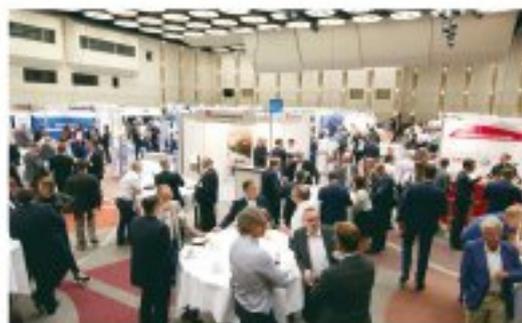
AssCompact
WISSEN

26.06.2018
Crowne Plaza
Düsseldorf/Neuss

gut >5h
beraten Bildungszeit



Erleben Sie
kompaktes Wissen!



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

Teilnahmegebühr 95 €
inkl. Catering und MwSt.

Allianz
Lebensversicherungs-AG

Allianz
Private Krankenversicherungs-AG

ALTE LEIPZIGER
ERBUNT BEGINTT HEUTE.

Barmenia
Versicherungen
Ihre Zukunft ist unser Ziel.

CAMPUS
INSTITUT

Canada Life

CONDOR
VERSICHERUNGEN

Continental

**Deutsche
Makler
Akademie**

easy Login
Der Zugang zu Ihren IT-Versicherungswelt

ebase

HALLESCHER
Krankenkassenverband

HDI
Das ist Versicherung

helvetia
Die Schweizer Versicherung

INSTITUT
für Versorgung und Finanzierung

NÜRNBERGER
VERSICHERUNG

R+V

SDK
Sächsische Krankenkassenversicherung

Zukunft machen mit der Tradition.
Die Stuttgarter
Die Holzwegener

SwissLife

SIGNAL IDUNA

**VERSICHERUNGS
KAMMER**
HARTE
MANAGEMENT
KRANDEIN

xBAV

Dashcam-Aufnahmen als Beweismittel zugelassen

(ac) Der Bundesgerichtshof (BGH) hat darüber entschieden, dass in bestimmten Fällen Dashcam-Aufnahmen als Beweismittel in einem Unfallhaftpflichtprozess verwertbar und zulässig sind. Im konkreten Fall verlangt der Kläger vom Beklagten und seiner Haftpflichtversicherung nach einem Verkehrsunfall restlichen Schadensersatz. Das Amtsgericht Magdeburg hatte dem Kläger in der Vorinstanz unter dem Gesichtspunkt der Betriebsgefahr die Hälfte seines Gesamtschadens zugesprochen. Dem Angebot des Klägers, die von ihm mit einer Dashcam gefertigten Bildaufnahmen als Beweismittel zu verwerten, sei nicht nachzukommen. Die Berufung des Klägers wurde dann vom Landgericht Magdeburg mit der Argumentation zurückgewiesen, die Aufzeichnung verstoße gegen datenschutzrechtliche Bestimmungen und unterliege einem Beweisverwertungsverbot.

Auf die Revision des Klägers hat der BGH das Berufungsurteil nun aufgehoben und die Sache zur neuen Verhandlung und Entscheidung an das Landgericht zurückverwiesen: Die vorgelegte Videoaufzeichnung sei, so der BGH, nach den geltenden datenschutzrechtlichen Bestimmungen unzulässig – aber die Unzulässigkeit oder Rechtswidrigkeit einer Beweiserhebung im Zivilprozess führe nicht ohne Weiteres zu einem Beweisverwertungsverbot. Über die Frage der Verwertbarkeit sei vielmehr aufgrund einer Interessen- und Güterabwägung nach den im Einzelfall gegebenen Umständen zu entscheiden. Die Abwägung zwischen beiden Interessen führe im konkreten Fall zu einem Überwiegen der Interessen des Klägers.

BGH, Urteil vom 15.05.2018, Az.: VI ZR 233/17

BGH zur Vorlage eines Attests bei der Reiseabbruchversicherung

(ac) Bedingungen einer Reiseabbruchversicherung verpflichten den Versicherungsnehmer oft dazu, ein „ärztliches Attest mit Diagnose und Behandlungsdaten eines Arztes am Aufenthaltsort“ unter anderem bei „unerwarteter schwerer Erkrankung; schwerer Unfallverletzung; Schwangerschaft; Bruch von Prothesen; Lockerung von implantierten Gelenken“ vorzulegen. Diese umfassende Auflistung verstößt laut BGH nicht gegen das Transparenzgebot. Dies gilt auch, obwohl nicht explizit auf die Hinweispflicht verwiesen wird. Einen „Hinweis auf die Hinweispflicht“ bereits in den Versicherungsbedingungen müsse der Versicherer nach § 28 Abs. 4 VVG nicht geben. Entscheidend sei, dass der Versicherungsnehmer bei Eintritt des Versicherungsfalles belehrt werde. Die Regelung, dass der Versicherungsnehmer ein Attest eines Arztes am Aufenthaltsort einzuholen habe, habe den Sinn nachzuweisen, dass der Versicherungsfall während der Reise eingetreten ist, und sei somit legitim.

BGH, Urteil vom 04.04.2018, Az.: IV ZR 104/17

Wann Anzeigepflichtverletzung beim Versicherten liegt

(ac) Die vorvertragliche Anzeigepflichtverletzung eines Versicherungsmaklers ist auch dann dem Versicherungsnehmer zuzuschreiben, wenn der Makler einen vom Versicherungsnehmer richtig ausgefüllten Fragebogen nicht an den Versicherer weiterleitet. Im konkreten Fall ging es um Ansprüche aus einer Wohngebäudeversicherung mit Elementarschadendeckung nach einem Hochwasserschaden. Das Haus war bereits in der Vergangenheit von Hochwasser beschädigt worden. Anschließend wurde das Objekt nach Empfehlung durch einen Versicherungsmakler anderweitig versichert. In einem handschriftlich ausgefüllten Antragsformular gab der Makler dabei den Vorschaden sowie den Elementarschaden richtig an.

Falscher Online-Antrag vom Makler

Nach einem weiteren Hochwasserschaden forcht der Versicherer den Versicherungsvertrag wegen arglistiger Täuschung an. Er verwies darauf, dass ihm das handschriftliche Formular nicht vorliege. Der Versicherungsvertrag sei durch einen Online-Antrag des Maklers zustande gekommen. Der Vorschaden war darin aber nicht angegeben. Dies sah schließlich auch das Gericht als bewiesen an, daher liege eine arglistige Täuschung durch den Versicherungsmakler vor. Dies sei nach § 166 Abs. 1 BGB dem Versicherungsnehmer zuzurechnen. Und zwar obwohl er selbst keine Täuschung begangen und die Frage nach Vorschäden in dem Versicherungsantrag zutreffend beantwortet habe. Daher kann der Versicherer den Vertrag wirksam anfechten. Dass es sich ansonsten dennoch um einen Haftungsfall für den Makler handelt, ist anzunehmen.

OLG Dresden, Urteil vom 03.04.2018,

Az.: 4 U 698/17

Anrechnung von Fondsverlusten bei LV-Rückabwicklung

(ac) Bei der Rückabwicklung einer fondsgebundenen Lebensversicherung nach Widerspruch muss sich der Versicherungsnehmer auch erhebliche oder vollständige Fondsverluste bereicherungs-mindernd anrechnen lassen. Das klagende Ehepaar hatte zwei fondsgebundene Lebensversicherungen im sogenannten Policenmodell abgeschlossen. Die Kläger hatten keine ordnungsgemäße Belehrung über das Widerspruchsrecht erhalten. Im Jahr 2010 kündigte der Versicherer die Verträge, da der Fonds liquidiert worden war. Die Kläger erklärten ihren Widerspruch im Jahr 2014.

Versicherer kann sich auf Entreicherung berufen

Das Berufungsgericht hat einen Anspruch der Kläger in Höhe des dem Fonds zugeführten Prämienanteils verneint. Der Versicherer könne sich hinsichtlich der Verluste auf Entreicherung nach § 818 Abs. 3 BGB berufen. Auch im Falle eines Totalverlustes der Sparanteile der Prämien stehe einer Berufung des Versicherers auf Entreicherung das europarechtliche Effektivitätsgebot nicht entgegen.

Nach der Rechtsprechung des Gerichtshofs der Europäischen Union sei es europarechtlich unbedenklich, einem Verbraucher jene Risiken zuzuweisen, die unmittelbar mit der gewählten Kapitalanlage verbunden seien. Der Verstoß des Versicherers gegen seine Belehrungspflicht werde dadurch hinrungsnehmer ein zeitlich unbefristetes Lösungsrecht zustehe. Die Kläger müssen sich bereichernd sanktioniert, dass dem Versicherungs-mindernd anrechnen lassen, dass der Fonds Verluste erwirtschaftet hat. Bei der fondsgebundenen Lebensversicherung entscheide sich der Versicherungsnehmer für ein Produkt, bei dem die Höhe der Versicherungsleistung – abgesehen von der Todesfalleistung – nicht von vorneherein betragsmäßig festgelegt ist. Die Kapitalanlage ist für den Versicherungsnehmer neben der Risikoabsicherung ein wesentlicher Gesichtspunkt für eine fondsgebundene Lebensversicherung. Dies rechtfertigt es laut dem BGH grundsätzlich, ihm das Verlustrisiko zuzuweisen, wenn der Versicherungsvertrag nicht wirksam zustande kommt. BGH, Urteil vom 21.03.2018, Az.: IV ZR 353/16

Anzeige

Bei uns finden Sie den perfekten Nachfolger

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

Wie bieten:

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

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



Eine Initiative von:

AssCompact
Das führende IT-Tool für Unternehmen

Resultate
Institut für Unternehmensberatung
und Personalmanagement

DER BESTANDSMARKTPLATZ
Und Ihre Zukunft hat Bestand.



Die Begleitleistungen im privaten Zahnzusatzschutz

Immer häufiger werden die Erstattungsleistungen bei Zahnersatzbehandlungen gekürzt mit dem Argument, dass die sogenannten Begleitleistungen nicht vom Tarif erfasst seien. Was ist aber unter Begleitleistungen zu verstehen? Und bestehen eine Leistungspflicht des Versicherers und gegebenenfalls besondere Aufklärungspflichten des Vermittlers?

Der Verfasser dieses Artikels ist unter anderem spezialisiert auf das Recht der privaten Krankenversicherung. Es besteht seit Jahren eine konstruktive Zusammenarbeit mit der Hans Waizmann KG, die ihrerseits auf die Vermittlung von Zahnzusatzversicherungen spezialisiert ist. Aus dieser Spezialisierung folgt ein umfassender Marktüberblick, insbesondere im Hinblick auf die Regulierungspraxis zahlreicher Versicherer. Seit Anfang des Jahres 2016 kam es zu einer auffälligen Häufung der Probleme bei der Erstattung durch einen Zahnzusatzversicherer. Dieser Artikel soll darüber aufklären, was Begleitleistungen sind und welche Pflichten sich für Versicherer und Vermittler daraus ergeben.

Was sind Begleitleistungen?

Der Begriff der Begleitleistungen entspringt an sich dem Recht der gesetzlichen Krankenversicherung, also dem SGB V. Dort versteht man darunter zahnärztliche Behandlungen, die nicht zum direkten Umfang der Zahnersatzversorgung zählen, ohne die aber die Behandlung nicht, nicht fachlich korrekt oder für den Patienten nur unzumutbar oder nur erschwert möglich ist. Dies betrifft insbesondere Lokalanästhesien, Röntgenaufnahmen sowie parodontologische und konservierende Behandlungen. Genau dies hat der Versicherer nun für sich übernommen und überreicht seit einiger Zeit ein sogenanntes Informationsblatt an seine Kunden, mit dem er darlegt, dass für Begleitleistungen nicht geleistet werden könne.

Besteht eine Übertragbarkeit auf ein privates Krankenversicherungsverhältnis?

Juristisch interessant ist die Frage, ob solche Regelungen auf ein PKV-Verhältnis, für das neben dem VVG einzig die AVB und Tarifbestimmungen gelten, übertragbar sind.

Sozialversicherungsrechtliche Regelungen sind nicht ohne Weiteres auf einen privaten Krankenversicherungsvertrag zu

übertragen. Eine solche Leistungsbeschränkung, wie sie der Versicherer vertritt, ist nach hiesiger Rechtsauffassung unwirksam. Anders als der Gesetzgeber, der bei der Gestaltung der Leistungspflichten der gesetzlichen Krankenversicherung andere – etwa gesellschaftspolitische – Erwägungen anstellen kann, verfolgt ein privater Krankenversicherer ausschließlich wirtschaftliche Interessen. Vor diesem Hintergrund ist beispielsweise nach OLG Karlsruhe (Urteil vom 13.10.2017, Az. 12 U 107/17) eine solche Beschränkung, die aus der Übertragung sozialversicherungsrechtlicher Erwägungen herrührt, willkürlich und die (vermeintliche) Vertragsbestimmung damit unwirksam.

Was der Inhalt der AVB und der Tarifbestimmungen bedeutet

In den AVB des Versicherers ist der Versicherungsfall definiert als die medizinisch notwendige Heilbehandlung einer versicherten Person wegen Krankheit oder Unfallfolgen. Aus dieser Regelung, die gleichlautend auch in den Musterbedingungen des Krankheitskosten- und Krankenhaustagegeldversicherung enthalten ist, wird hergeleitet, dass kein Versicherungsschutz besteht für Heilbehandlungen, die nicht medizinisch notwendig sind. Im Umkehrschluss bedeutet dies aber auch, dass für Heilbehandlungen, die medizinisch notwendig sind, Versicherungsschutz nach Maßgabe der Tarifbestimmungen besteht. In den fraglichen Tarifbestimmungen heißt es:

„Als Zahnersatz gelten Zahnprothesen, Zahnkronen, Teilkronen, Zahnbrücken, Stiftzähne, Inlays und die Wiederherstellung der Funktion des Zahnersatzes (Reparaturen), funktionstherapeutische und funktionsanalytische Leistungen im Zusammenhang mit Zahnersatz sowie Implantate. Zu den implantologischen Leistungen zählen die zahnärztlichen Leistungen der Diagnostik (implantatbezogene Analyse, Röntgenaufnahmen, Röntgenschablonen), die Implantation, die Freilegung des Implantates sowie alle mit der Implantation im Zusammenhang stehenden Weichgewebs- und knochen-aufbauenden Maßnahmen.“

Der Versicherer stellt sich nun auf den Standpunkt, dass der Tarif nur Leistungen für ausdrücklich, positiv aufgeführte zahnärztliche Leistungen vorsehe. Begleitleistungen seien in der Auflistung der versicherten Leistungen nicht aufgeführt, also bestehe auch keine Leistungspflicht. Auf die medizinische Notwendigkeit der Leistungen komme es nicht an, obgleich die oben dargestellte Definition, die der Versicherer selbst anführt, nahelegt, dass diese Leistungen als medizinisch notwendig anzusehen sein dürften. Nach hiesiger Rechtsauffassung ist diese Auslegung der Tarifbestimmungen nicht haltbar.

Erklärungsbedürftige Klauseln

Zum einen handelt es sich bei dem Begriff des Zahnersatzes lediglich um den Obergriff dessen, was der tarifliche Versicherungsschutz umfassen soll. Dies als positives Leistungsversprechen im Sinne einer primären Risikobeschreibung zu verstehen, ist fernliegend. Insbesondere kann die Aufzählung nicht so gewertet werden, dass nur der Zahnersatz im engeren Sinne, also nur das Inlay, die Krone, die Brücke etc., von der Leistungspflicht umfasst sein soll, sondern alle Leistungen, die medizinisch notwendig und unter Zugrundelegung der Regelungen der GOZ bei dieser zahnärztlichen Behandlung abrechenbar sind.

Jedenfalls aber wären die Klauseln auslegungsbedürftig. Nach der Rechtsprechung ist bei der Auslegung von Versicherungsbedingungen auf einen durchschnittlichen Versicherungsneh-

mer ohne versicherungsrechtliche Spezialkenntnisse abzustellen. Im Zweifel gilt die versicherungsnehmerfreundlichste Auslegungsmöglichkeit als vereinbart.

Ein durchschnittlicher Versicherungsnehmer wird die zitierten Versicherungsbedingungen nicht so verstehen, wie es der Versicherer tut. Insbesondere würde er nicht einmal in Betracht ziehen, dass eine zahnärztliche Leistung, die medizinisch notwendig ist und ohne die die Zahnersatzbehandlung nicht fachlich korrekt durchgeführt werden kann, dennoch nicht vom Versicherungsschutz umfasst sein soll. Dies würde letztlich auch zu einer weitestgehenden Entleerung des Versicherungszwecks führen. Im Ergebnis ist also festzuhalten, dass auch Begleitleistungen vom tariflichen Versicherungsumfang erfasst sind und der Versicherer leistungspflichtig ist.

Beratungspflicht des Vermittlers?

Selbst wenn diese Regulierungspraxis falsch sein dürfte, stellt sich die Frage, ob der Vermittler haftet, wenn er den Kunden bei Antragstellung oder auch während eines schon bestehenden Vertragsverhältnisses nicht hierüber aufklärt. Die Beratungspflichten sind umfassend. Zwar hat kürzlich das OLG Dresden in einem ähnlichen Sachverhalt (Urteil vom 21.02.2017, Az. 4 U 1512/16) derart weitgehende Hinweispflichten des Versicherungsmaklers verneint. Andererseits schuldet zumindest der Versicherungsmakler gemäß § 60 Abs. 1 VVG eine objektive und ausgewogene Marktanalyse. Welche Anforderungen hieran konkret zu stellen sind, hängt sicherlich vom Einzelfall ab, allerdings ließe sich vertreten, dass eine bekannt schlechte Leistungspraxis in die Marktanalyse mit einzustellen ist. Ebenso könnte sie unter die gemäß § 61 VVG geschuldete Bedarfsermittlung fallen. Auf Deckungslücken muss der Versicherungsmakler hinweisen (OLG Hamm, r+s 2014, 208). ■

Im Ergebnis ist also festzuhalten, dass auch Begleitleistungen vom tariflichen Versicherungsumfang erfasst sind und der Versicherer leistungspflichtig ist.

Von Henning Doth,
Fachanwalt für Versicherungsrecht
in der Kanzlei Winterstein



Die „alte“ bAV und die Haftungsfalle bei den Versicherungsbedingungen

Interview mit Rechtsanwalt Dr. Uwe Langohr-Plato und Michael Ries, Geschäftsführer der Ries Corporate Solutions GmbH

Die „alte“ Welt der betrieblichen Altersversorgung bringt für Arbeitgeber weiter neue Haftungsthemen hervor. Die Rechtsprechung befasst sich mit Versicherungsbedingungen verschärft unter AGB-Kontrollaspekten und stellt bislang übliche Verfahrensweisen infrage.

Herr Dr. Langohr-Plato, welche Urteile bewegen derzeit die bAV-Branche besonders?

Dr. Uwe Langohr-Plato Aktuell sind insbesondere zwei Urteile für die bAV-Branche von besonderem Interesse. Das Landesarbeitsgericht Hamm befasste sich Ende 2017 mit den umfangreichen Hinweis- und Aufklärungspflichten des Arbeitgebers, insbesondere zu den geltenden steuer- und sozialversicherungsrechtlichen Auswirkungen, die mit der Entgeltumwandlung einhergehen. Diese Pflichten treffen den Arbeitgeber auch dann, wenn er die individuelle Beratung der Mitarbeiter auf einen externen Berater delegiert hat. Dies bedeutet, dass der Beratungsprozess sowie die verwendeten Informationen und Unterlagen sorgfältig zu prüfen sind.

Das zweite praxisrelevante Urteil kommt aus dem Landesarbeitsgericht Düsseldorf. Das Gericht hat entschieden, dass eine Betriebsrente wegen Erwerbsminderung trotz einer entgegenstehenden Bestimmung in den allgemeinen Versicherungsbedingungen

„In Zeiten beitragsorientierter Leistungszusagen (BoLZ) und von Beitragszusagen mit Mindestleistungen (BZML) ist es üblich geworden, entsprechende Versorgungszusagen bei der Abfassung kurz und bündig zu gestalten.“

(AVB) einer Pensionskasse nicht erst mit Erteilung des Feststellungsbescheids durch den Rentenversicherungsträger, sondern rückwirkend

ab Eintritt des Versorgungsfalls zu gewähren ist und zeigt damit auf, dass die in der Praxis gerne verwendeten Verweise auf die allgemeinen Versicherungsbedingungen externer Versorgungsträger nicht ohne Haftungsrisiko erfolgen können.

Die „dynamischen Verweisung“ vereinfacht doch gerade die Gestaltung der betrieblichen Versorgungsvereinbarungen bei der versicherungsförmigen Durchführung oder Finanzierung der betrieblichen Altersversorgung?

ULP In Zeiten beitragsorientierter Leistungszusagen (BoLZ) und von Beitragszusagen mit Mindestleistungen (BZML) ist es in der Praxis üblich geworden, entsprechende Versorgungszusagen bei der Abfassung kurz und bündig zu gestalten, auf einige wesentliche Aspekte zu beschränken und im Übrigen hinsichtlich Leistungsvoraussetzungen sowie Leistungsinhalt und -umfang auf die AVB des involvierten Produktanbieters zu verweisen.

Für Inhalt und Umfang des Anspruchs auf betriebliche Altersversorgung, den der versorgungsberechtigte Mitarbeiter gegen seinen Arbeitgeber geltend machen kann, ist grundsätzlich nur die im arbeitsrechtlichen Grundverhältnis angesiedelte Versorgungsvereinbarung maßgeblich. Diese ist strikt von einem daneben bestehenden Versicherungsvertragsverhältnis oder sonstigem Geschäftsbesorgungsvertrag zu einem externen Versorgungsträger zu differenzieren. Das Bundesarbeitsgericht lässt insoweit zwar über die Möglichkeit der dynamischen Verweisung eine unmittelbare Verknüpfung zwischen diesen beiden voneinander unabhängigen Vertragsverhältnissen zu, begrenzt diese Verknüpfung aber ausdrücklich nur auf solche Bestimmungen die das arbeitsrechtliche Grundverhältnis und damit die inhaltliche Ausgestaltung des Versorgungsanspruchs betreffen.

Somit sind derartige „dynamische Verweise“ auf externe Vertragsbestimmungen grundsätzlich zulässig und auch unter Vertragsgestaltungsaspekten sinnvoll, gleichwohl aber „risikoeinseitig“. Insbesondere ist der in § 1 Abs. 1 Satz 3 Betriebsrentengesetz (BetrAVG) normierte Verschaffungsanspruch als gesetzlich zwingender Mindeststandard zu beachten, sodass sich der Arbeitgeber hiervon nicht durch vertragliche Abreden zum Nachteil der Arbeitnehmer befreien kann.

Herr Ries, können Sie Beispiele aus der Praxis benennen?

Michael Ries Beispielsweise begründet eine in der Versorgungszusage enthaltene – dynamische – Verweisung auf die Satzung einer Pensionskasse und eine darin enthaltene sogenannte „Sanierungsklausel“ kein akzessorisches Recht des Arbeitgebers zur Kürzung laufender

Leistungen der betrieblichen Altersversorgung. Gleiches gilt, wenn sich der Versicherer in den Bedingungen vorbehält, von den verwendeten Rechnungsgrundlagen abzuweichen. Es ist daher ratsam, insbesondere bei in den AGB enthaltenen Klauseln, die dem Versicherer ein „Abänderungsrecht“ zubilligen, präzise Formulierungen in der Versorgungsordnung zu treffen, die klar und eindeutig die Voraussetzungen für Abweichungen vom vereinbarten Vertragsinhalt definieren. Die sich ergebenden Konsequenzen sollten verständlich und arbeitsrechtlich konform sein. Wenn sich dies als nicht möglich erweist, ist dieser Tarif nicht empfehlenswert.

Lassen die Gerichte die Interessen der Versicherer dabei nicht außer Acht?

ULP Es ist zu beachten, dass betriebliche Versorgungsvereinbarungen, soweit sie für eine Vielzahl von Versorgungsberechtigten gleichermaßen verwendet werden, als allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) bewertet werden und als solche der AGB-Kontrolle unterliegen, diese aber insoweit nach arbeitsrechtlichen und eben nicht nach versicherungsrechtlichen oder -technischen Kriterien von den Arbeitsgerichten durchgeführt wird. Dies gilt auch für die in eine Versorgungsvereinbarung in Bezug genommenen Versicherungsbedingungen eines zur Umsetzung und/oder Finanzierung der betrieblichen Altersversorgung involvierten Produktanbieters/Versorgungsträgers.

In diesem Zusammenhang ist das eingangs zitierte Urteil des LAG Düsseldorf von erheblicher praktischer Relevanz. Nach Auffassung des Gerichts ist es zwar grundsätzlich zulässig, bei vorzeitig ausgeschiedenen Mitarbeitern für die Gewährung der Betriebsrente ein Antragserfordernis vorzusehen. Die konkreten Regelungen in den streitrelevanten AVB, wonach bei der Antragstellung Nachweise vorzulegen seien und zugleich die Betriebsrente erst ab dem Monat der Antragstellung gezahlt werde, wurden vom Gericht allerdings als unangemessene Benachteiligung des Arbeitnehmers i. S. v. § 307 Abs. 1 Satz 1 BGB bewertet. So bestehe selbst dann kein Anspruch auf Betriebsrente wegen Erwerbsminderung, wenn der Renten-

versicherungsträger zunächst zu Unrecht das Vorliegen einer Erwerbsminderung verneint hätte. Der Beginn der Bezugsberechtigung werde damit davon abhängig gemacht, wie zügig und sorgfältig ein Sachbearbeiter bei der Rentenversicherung im konkreten Fall arbeite. Diesem Nachteil stünden keine schützenswerten Interessen der Pensionskasse entgegen. Aufgrund der unangemessenen Benachteiligung wurde die in den AVB normierte Antragsregelung als unwirksam eingestuft und dem Kläger die Betriebsrente rückwirkend zugesprochen, und zwar nicht nur im Hinblick auf den versicherungsvertraglichen Anspruch gegenüber der Pensionskasse, sondern auch im Hinblick auf den entsprechenden Verschaffungsanspruch gegenüber dem Arbeitgeber.



Dr. Uwe Langohr-Plato

Die Entscheidung verdeutlicht signifikant, dass die arbeitsrechtliche AGB-Kontrolle zwar durchaus Interessen des Versicherers berücksichtigt, aber auch nur insoweit, als diese nicht mit vorrangigen Interessen des Arbeitnehmers kollidieren. Eine sich danach ergebende „zusätzliche“ Leistungspflicht des Versorgungsträgers trifft über den Verschaffungsanspruch stets auch den Arbeitgeber.

Herr Ries, können Sie weitere kritische Klauseln skizzieren, die womöglich einer arbeitsgerichtlichen Überprüfung nicht standhalten können?

MR Gerne, davor würde ich jedoch gerne die Frage nach den Interessen des Versicherers aufgreifen. Eine Versorgungszusage läuft inklusive Anspar- und Rentenphase möglicherweise 40 bis 60 Jahre, in Einzelfällen sogar noch länger. So lange müssen ausgesprochene Garantien erfüllt und zugesagte Leistungen eingehalten werden. Gleichzeitig unterliegen sie aber auch Änderungen, und auch nicht vorhersehbare Ereignisse wie Tod und Erwerbsminderung können eintreten. Hierfür sehen die allgemeinen und besonderen Versicherungsbedingungen der bei der Finanzierung der betrieblichen Altersversorgung vielfach involvierten Lebensversicherer üblicherweise Regelungen vor, die nicht nur das Leistungsspektrum betreffen, sondern auch bei der Produktkalkulation relevant sind. Daher wird die Ausübung der Gestaltungsrechte regelmäßig an Voraussetzungen und Fristen geknüpft. Was aus Sicht des Versicherers eine ökonomisch bzw. aktuariell sinnvolle Leistungsvoraussetzung ist, muss nicht zwangsläufig mit den Rechtsrahmen des Arbeitgebers übereinstimmen oder den arbeitsrechtlichen Wertvorstellungen gleichmäßig entsprechen. Es ist daher die Aufgabe des Beraters oder Vermittlers, sich intensiv mit dem Bedingungsnetzwerk des Produktanbieters zu beschäftigen und zu prüfen, ob es für die betriebliche Altersversorgung geeignet ist.

Wo können Bedingungsregelungen und arbeitsrechtliche Regelungen auseinanderfallen?

MR Nehmen wir die Hinterbliebenenversorgung und speziell die Rangfolge und Benennung von Hinterbliebenen sowie ►

die Gewährung von Sterbegeldzahlung. Diese Themen werden regelmäßig in Versorgungsordnungen im Rahmen der Entgeltumwandlung gemäß den gesetzlichen Regelungen definiert. In einigen Fällen enthalten jedoch die Bedingungen der Produktanbieter eine von der gesetzlichen Regelung abweichende Rang-

„Die Hinterbliebenenversorgung etwa wird regelmäßig in Versorgungsordnungen gemäß den gesetzlichen Regelungen definiert. In einigen Fällen enthalten jedoch die Bedingungen der Produktanbieter Abweichungen.“

folge, gar keine Regelung oder im schlimmsten Fall eine Regelung, die nicht mit den steuerrechtlich vorgesehenen Regelungen synchron ist. Weitere Beispiele

sind Regelungen für die Vorverlegung des Rentenbeginns, Ausschlussklauseln bei Invalidität, Abfindung von Bagatellanwartschaften und nachschüssige Beitragszahlungsweise.

ULP Und die Themen Datenschutz und die unterschiedlichen Verjährungsfristen. Diese Themen gilt es auch in der betrieblichen Praxis nicht zu vernachlässigen.

Garantien sind bei den Produkten passé. Im Rahmen des Sozialpartnermodells sind sie gar verboten. Gibt es hier auch Besonderheiten, worauf Arbeitgeber gerade bei der „alten“ Welt zu achten haben?

ULP Sowohl bei der beitragsorientierten Leistungszusage als auch bei der Beitragszusage mit Mindestleistung sind dem versorgungsberechtigten Mitarbeiter im Rahmen der arbeitsvertraglichen Versorgungszusage Garantien auf die zugesagten Versorgungsleistungen zu gewähren. Bei der BZML ist dies die gemäß § 1 Abs. 2 Nr. 2 BetrAVG zu garantierende Mindestleistung. Bei der BoLZ hat der Arbeitgeber nach § 1 Abs. 2 Nr. 1 BetrAVG nicht nur die aufgewendeten Versorgungsbeiträge in eine Anwartschaft auf betriebliche Altersversorgung umzuwandeln. Er ist auch verpflichtet, diese Umwandlung anhand konkreter Umrechnungsfaktoren so vorzunehmen, dass der Mitarbeiter bereits im Zeitpunkt der Zusageerteilung Kenntnis von der Mindesthöhe der aus den Versorgungsbeiträgen resultierenden Leistung im Versorgungsfall hat.

Die sich aus diesen Garantien ergebenden Anforderungen an das (Rückdeckungs-)Versicherungsprodukt müssen aber nicht nur bei Eintritt des Versorgungsfalls erfüllt sein, vielmehr sind die Anforderungen, die sich aus der arbeitsvertraglichen Zusagegestaltung ergeben, auch bei sonstigen Fallkonstellationen zu berücksichtigen, etwa im Insolvenzfall oder beim vorzeitigen Ausscheiden des Mitarbeiters. Im Insolvenzfall wird der Pensions-Sicherungs-Verein (PSV) vorbehaltlich der gerade neu eingeführten Möglichkeit zur Übertragung des Versicherungsvertrages auf den Mitarbeiter (§ 8 Abs. 3 BetrAVG) eine bestehende Rückdeckungsversicherung kündigen und den Rückkaufwert vereinnahmen. Dies ist aber nur dann möglich, wenn der Tarif rückkauffähig ist. Ähnlich sieht es bei der versicherungsvertraglichen Lösung bei der Direktversiche-

rung oder Pensionskasse aus. Kann der Mitarbeiter die Versicherung nach erfolgter Durchführung der versicherungsvertraglichen Lösung nicht mit eigenen Beiträgen fortführen und findet er auch keinen Folgearbeitgeber, der zur Fortführung bereit ist, wird die Versicherung beitragsfrei gestellt. Gleiches gilt, wenn eine vereinbarte Entgeltumwandlung im Zeitablauf eingestellt wird. Was aber, wenn der Versicherungstarif keine beitragsfreien Leistungen beinhaltet? Dann dürfte der Tarif nicht bAV-tauglich sein. Konsequenz wäre, dass der Arbeitgeber gleichwohl für eine „fiktive“ beitragsfreie Leistung haften würde.

Kommen wir nochmals auf das Thema Garantie bei den neuen Tarifen zurück. Viele Produktanbieter sehen doch eine garantierte Mindestrente vor. Damit dürfte das Thema Garantie unkritisch sein.

MR Durch die garantierte Mindestrente versucht man den Anforderungen der BAG-Rechtsprechung an die bei der BoLZ geforderte Mindestleistung zu genügen. Eine darüber hinausgehende Garantierente wird erst dann verbindlich zugesagt, wenn bei Fälligkeit der Versicherung aufgrund des dann vorhandenen Versorgungskapitals unter Zugrundelegung der dann aktuellen versicherungsmathematischen Kalkulationsgrundlagen, unter anderem Zins und Biometrie, eine entsprechend höhere Rente garantiert werden kann. Damit verlagert man die entsprechende Garantiezusage auf den künftigen Zeitpunkt des Eintritts des Versorgungskapitals. Gleichwohl beinhaltet der Versicherungstarif unabhängig von dieser „echten“ Garantierente eine bereits im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses garantierte Mindestrente. Da es sich insoweit um ein unter deutscher Versicherungsaufsicht stehendes Versicherungsprodukt handelt, könnte der Tarif insoweit grundsätzlich bAV-tauglich sein. Jedenfalls hat dies das BAG in seinem Urteil vom 30.08.2016 so angedeutet, wenn es ausführt, dass die vom Gericht bei einer versicherungsgebundenen Direktzusage geduldete Abhängigkeit der tatsächlich gezahlten Versorgungsleistung von den nicht garantierten Überschüssen einer Rückdeckungsversicherung nur vor dem Hintergrund der „mittelbaren“



Michael Ries

Versicherungsaufsicht durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) erfolgt ist, die den Rückdeckungsversicherer ebenso überwacht wie die versicherungsförmigen Durchführungswege in der betrieblichen Altersversorgung. Gleichwohl sind Tarife mit eingeschränkter Beitragsgarantie – und nichts anderes ist eine garantierte Mindestrente – vom ehemaligen BAG-Richter Reinecke unter Hinweis auf eine insoweit bislang fehlende höchstrichterliche Rechtsprechung als kritisch und „nicht empfehlenswert“ angesehen worden.

Was empfehlen Sie denn nun Arbeitgeber und Vermittler?

ULP Eine Überprüfung bestehender Versorgungsvereinbarungen sollte in regelmäßigen Abständen erfolgen und dabei nicht nur aktuelle Gesetzgebung und Rechtsprechung berücksichtigen, sondern sich auch auf den Inhalt externer Vertragsbestimmungen, insbesondere

dynamisch in Bezug genommener Versicherungsbedingungen, erstrecken. Aber auch bei der Neueinrichtung betrieblicher Versorgungssysteme sollte man gerade bei versicherungsförmiger oder versicherungsgebundener Ausgestaltung die Versicherungsbedingungen eines externen Versorgungsträgers/Produktanbieters nicht ungeprüft zum Inhalt der arbeitsrechtlichen Versorgungsregelungen machen.

MR Die skizzierten Problemfelder zeigen auf, dass gesetzliche Regelungen, allgemeine Versicherungsbedingungen und arbeitsrechtliche Zusagen auseinanderfallen können. Daher ist sowohl bei der Erstellung der rechtlichen Rahmen als auch bei der laufenden Umsetzung stets zu prüfen, ob die für das Unternehmen gültige Rechtsgrundlage noch den gesetzlichen Anforderungen entspricht und ob das gewählte Produkt für die Finanzierung der Versorgung und seine Rahmenbedingungen synchron laufen. Die Nutzung von (Muster-)Vordrucken und Formularen für die Umsetzung bzw. Meldung von Geschäftsvorfällen des Produkthanbieters sollte nicht ohne Prüfung erfolgen. Dynamische Verweise auf die allgemeinen Versicherungsbedingungen sind zwar zulässig und hilfreich, sollten aber mit Bedacht verwendet werden. Sollte sich das Sozialpartnermodell durchsetzen, dürfte der Druck für die bAV-Produktanbieter steigen, möglichst haftungsarme Produkte auf den Markt zu bringen. ■

Anzeige

AssCompact

HEFTVORSCHAU 07|2018

» Titelformat

Interview mit Hermann Schrögenauer, Vertriebsvorstand der LV 1871

» Sonderthemen

Gewerbe- und Industrierversicherung Pools, Verbände und Verbände

» Weitere Themen

Interview mit Hans Waizmann über Begleitleistungen bei Zahnersatzversicherungen, Kolumne von Rechtsanwalt Hans-Ludger Sandkühler über den Einsatz Dritter im Maklerbüro, Fachbeitrag von Honorarkonzept zur Besteuerung von Finanzprodukten und weitere spannende Artikel sowie zahlreiche Kurzmeldungen zu aktuellen Themen.



Das Heft erscheint in der ersten Juliwoche.

» Facebook

AssCompact

Zinsen der Finanzämter auf Steuerzahlungen sind verfassungswidrig, Urteil der Bundesfinanzhof.
<https://goo.gl/daeGVA> #AssCompact #Steuernacht #Finanzamt



ASSCOMPACT.DE

Realitätcheck: BFH hält Zinsen der Finanzämter für verfassungswidrig [Mehr dazu](#)

Geteilt mit · Kommentieren · Teilen

AssCompact

HDI hat nun eine Spezialdeckung für hochwertige Wohnimmobilien im Angebot.
<https://goo.gl/8Zu06u>



ASSCOMPACT.DE

HDI bringt Spezialdeckung für hochwertige Wohnimmobilien
Mit „HDI Value“ einer neuen Hausrat- und Wohngebäudeversicherung, die...

Geteilt mit · Kommentieren · Teilen

Ansehen unter
www.facebook.com/asscompact

» News

Starter BU – Fluch oder Segen?

Im Bereich der Berufsunfähigkeitsversicherung bieten verschiedene Versicherer inzwischen Einstiegs-Police für junge Kunden an. Die Makler sind geteilter Meinung, was solche -Tarife angeht. Guido Lehberg, Versicherungsmakler und BU-Spezialist, hat die Starter-BU näher beleuchtet und erläutert Vor- und Nachteile. Ein Kommentar.



»[...] Wenn ich als Makler einem Kunden die Thematik sauber erkläre, er es (eingermaßen) versteht und daraufhin seine Entscheidung trifft, habe ich ihm vermutlich ein Problem gelöst, und alle sind zufrieden. Viel kritischer ist es doch zu werten [...] was da draußen wirklich passiert: Da werden solche Tarife von Ahnungslosen an Ahnungslose verkauft. [...]

WhatsApp für Makler und Vermittler: Der direkte Draht zum Kunden

Messenger-Dienste sind für viele nicht mehr aus dem Alltag wegzudenken. Auch immer mehr Unternehmen und Dienstleister setzen in der Kommunikation mit Kunden auf WhatsApp & Co. Welche Vorteile Messenger-Dienste gerade auch für Finanzdienstleister bieten, erläutert Matthias Mehner, Vice President Strategy and Innovation bei WhatsApp Broadcast.



»[...] In der Praxis kann bei WhatsApp nur der Broadcastservice einigermaßen die [Datenschutz-] Bestimmungen erfüllen. Dessen Nutzen beschränkt sich aber vorrangig auf Werbe-Push-mails; das ist aber nicht der wesentliche Nutzen, den ein Vermittler von einem Messenger erwartet. Er will kundenspezifisch kommunizieren und dann das Ergebnis in seinem Kundenverwaltungsprogramm hinterlegen [...]

Informieren und kommentieren
unter www.asscompact.de

» Veranstaltungskalender

06./07.06.2018

BiPRO-Tag 2018

BIPRO e. V.

Neuss

13.06.2018

Vermittlerforum Zukunft Versicherung

vfm Konzept GmbH, Policen Direkt-Gruppe, SMEA IT, Soft-Trade, RESULTATE Institut

Frankfurt/Main

18.06.2018

Maklerwerkstatt 2018

Versicherungskammer Bayern

München

19.–20.06.2018

17. 2b AHEAD Zukunftskongress

2b AHEAD ThinkTank GmbH

Wolfsburg

21.06.2018

BIT-Frühsummer-Roadshow 2018

BIT-Beteiligungs- & Investitions-Treuhand AG

Berlin

26.06.2018

AssCompact Wissen Forum betriebliche Versorgung 2018

bbg Betriebsberatungs GmbH

Neuss

Weitere Veranstaltungen unter
www.asscompact.de/kalender

Neu im AssCompact Online-Stellenmarkt

» 20.05.2018

Account Administrator (w/m/div)
FM Insurance Europe S.A.
Frankfurt am Main

» 18.05.2018

Sachverständige für Großschäden (m/w/div) im Großraum Hamburg Hannover – in Berlin – in Köln – in München
Jan Hauke Krüger | Headhunter
Hamburg

» 17.05.2018

Vorsorgeberater(in) Privat und Gewerbe
Versicherungsservice der Frankfurter Sparkasse GmbH
Frankfurt

» 08.05.2018

Betreuung (m/w/div) von (internationalen) Industriekunden, Frankfurt a.M.
Jan Hauke Krüger | Headhunter
Hamburg

Nähere Infos unter: asscompact.de/stellenmarkt

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

**JUNG
MAKLER
AWARD 2018**

Wir suchen den/die
Jungmakler/in 2018

UNSER ANGEBOT:

Als „DER Nachwuchswettbewerb der Finanz-, Immobilien- und Versicherungsbranche“ bieten wir dem Gewinner Preise im Gesamtwert von mehr als 25.000 €

DEIN PROFIL:

Du bist unabhängiger Vermittler, 39 Jahre und jünger (nach dem 01.01.1979 geboren) und hast innerhalb der letzten 5 Jahre ein Unternehmen gegründet oder erworben.

DEINE AUFGABEN:

Bewirb dich jetzt kostenlos online und profitiere von exklusiven Coachings und Kontakten. Überzeuge die Jury im Casting und hol dir die Maklerkrone 2018.

Anmeldeschluß: 30.06.2018
www.jungmakler.de

PLANSECUR
WEIL WIR WERTSCHÄTZEN

Unsere Unternehmenskultur stellt Wertschätzung in den Mittelpunkt. Seit 1986.

» Ihr nächster Schritt

SELBSTÄNDIGER BERATER (W/M) FÜR FINANZFRAGEN (Privat- und Firmenkunden)

Was wir bieten

- Freie Produktempfehlungen in Ihrer Beratung.
- Weiterbildung
- Selbständigkeit und Teamwork
- Beteiligung am Unternehmen.

Was Sie mitbringen

- Unternehmerischen Weitblick
- Hohe fachliche Kompetenz
- Wertorientierung
- Freude am gemeinsamen Erfolg
- Gewerbeerlaubnis gem. §34d und/oder §34f GewO

Lernen wir uns kennen.
Wir freuen uns darauf.

Plansecur ServiceZentrale
Reinhild Krenz · Diusehlsstraße 150
34131 Kassel · Telefon 0561 9355-151
karriere@plansecur.de
www.plansecur.de/karriere

ANTWORTEN AUF FINANZFRAGEN. plansecur.de

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 Dieltl, Sabine Greiner, Michael Herrmann, Kathleen Keßler, 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
Flößaustraße 130
90763 Fürth

Tel. 0911 5209560
Fax 0911 5209561
E-Mail: info@correctus.de

Druck & Verarbeitung:

westermann druck GmbH
Georg-Westermann-Allee 66
38104 Braunschweig

Tel. 0531 708501
Fax 0531 708599
E-Mail: westermann_druck@westermann.de

Bilder: www.fotolia.com

Ausgabe 06/2018

Die dargelegten Informationen unterliegen einer besonderen Dynamik. Aus diesem Grund können weder Verlag noch Redaktion eine Haftung für die Richtigkeit des Inhaltes übernehmen, es sei denn, es besteht Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Verfassers wieder. Für den Inhalt ist der Verlag nicht verantwortlich. Der Inhalt dient lediglich der Unterrichtung und ist keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren. Der Verlag haftet nicht für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos und Illustrationen. Alle Urheber- und Verlagsrechte, insbesondere im Hinblick auf jede Art der Vervielfältigung, bleiben vorbehalten. Nachdruck nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Das gilt auch für die Aufnahme in elektronische Datenbanken und Vervielfältigungen auf CD-ROM oder ähnlichen Datenträgern.

Assekuranz

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

Uwe Dettki

Grundeigentümer-Versicherung VVaG
Große Bäckerstraße 7
20095 Hamburg
www.grundeigentuemerversicherung.de kundenservice@grundvers.de

Frank Donner

Europ Assistance Versicherungs-AG
Adenauerrieng 9
81737 München
www.europ-assistance.de info@europ-assistance.de

Klaus-Peter Dorn

Württembergische Vertriebspartner GmbH
Gutenbergstraße 16a | 70176 Stuttgart
www.wuerttembergische-makler.de info@wuerttembergische-makler.de

Arndt Hüsches

Hüsches GmbH
Halskestraße 20 | 47877 Willich
www.huesges-gruppe.de info@huesges-gruppe.de

Achim Scheib

R+V Allgemeine Versicherung AG
Raiffeisenplatz 1 | 65189 Wiesbaden
www.ruv.de ruv@ruv.de

Andreas Schütte

Swiss Life Partner Vertriebs GmbH & Co. KG
Hammerbrookstraße 92
20097 Hamburg
www.slp-hamburg.de pkv-info@slp-hamburg.de

Dr. Thilo Schumacher

AXA Konzern AG
Colonia-Allee 10-20
51067 Köln
www.axa.de info@axa.de

Sonderthema Unfallversicherung

Oliver Janson

HanseMerkur Allgemeine Versicherung AG
Siegfried-Wedells-Platz 1
20354 Hamburg
www.hansemerkur.de info@hansemerkur.de

Enno Peters

Hügelstraße 21
47447 Moers
peters@seminar-konzepte.de

Nadine Polan

Versicherungen & Finanzen
Brauhaus 10
96450 Coburg
www.nadine-polan.de info@nadine-polan.de

Prof. Dr. Klaus-Dieter Thomann

IVM – Institut für Versicherungsmedizin
Am Lindenbaum 6a
60433 Frankfurt am Main
www.ivm-med.de kdthomann@ivm-med.de

Investment

Stephan Bachmann

JDC Group AG
Kormoranweg 1
65201 Wiesbaden
www.jdcgroup.de info@jdcgroup.de

Gordon Grundler

Primus Valor AG
Harrlachweg 1
68163 Mannheim
www.primusvalor.com info@primusvalor.com

Stephanie von Keudell

Klosterweg 28
83080 Oberaudorf
keudell-reisach@gmx.de

Torsten Reidel

Grüner Fisher Investments GmbH
Sportstraße 2a
67688 Rodenbach
www.gruener-fisher.de info@gruener-fisher.de

Finanzen

Dr. Andreas Graf | Daniel Hering

PROCHECK24 GmbH
Landshuter Allee 8
80637 München
www.procheck24.de info@procheck24.de

Management & Vertrieb

Mustafa Behan

WhoFinance GmbH
Asterplatz 2
12203 Berlin
www.whofinance.de kontakt@whofinance.de

Andreas W. Grimm

Resultate Institut
Landwehrstraße 61
80336 München
www.resultate-institut.de andreas.grimm@resultate-institut.de

Dr. Marco Freiherr von Münchhausen

Dr. Marco Freiherr von Münchhausen & Partner
Benediktenwandstraße 26
81545 München
www.vonmuenchhausen.de info@vonmuenchhausen.de

Steffen Ritter

Institut für Versicherungsvertrieb
Markt 5
06526 Sangershausen
www.ivv-beratung.de info@ivv-beratung.de

Hans-Ludger Sandkühler

Wolter Hoppenberg Rechtsanwälte Partnerschaft mbB
Münsterstraße 1-3
59065 Hamm
www.wolter-hoppenberg.de sandkuehler@wolter-hoppenberg.de

Götz Schünemann

Brigitte Mannebach und Götz Schünemann GbR
Ringstraße 28
50765 Köln
www.diekommunikationsmanufaktur.de info@diekommunikationsmanufaktur.de

Robert Zimmerer

VitalSecur GmbH
Grafinger Straße 2
81671 München
www.vitalsecur.de info@vitalsecur.de

Sonderthema Rund ums Vermittlerbüro

Stephan Derr

Steelcase AG
Brienner Straße 42
80333 München
www.steelcase.com info@steelcase.com

Prof. Dr. Jürgen Hilp

Duale Hochschule Baden-Württemberg Heidenheim
Marienstraße 20
89518 Heidenheim
www.heidenheim.dhbw.de info@dhbw-heidenheim.de

Maike Ludewig

Jöhnke & Reichow Rechtsanwälte in Partnerschaft mbB
Großneumarkt 20
20459 Hamburg
www.joehnke-reichow.de info@joehnke-reichow.de

Andreas Mehl

ECOVIS Hannover
Berliner Allee 19
30175 Hannover
www.ecovis.com hannover@ecovis.com

Volker Schmidt

SEB Steuerberatungsgesellschaft mbH
Wisnutstraße 23
17036 Neubrandenburg
www.seb-steuerberatung.de kanzlei@seb-steuerberatung.de

Steuern & Recht

Henning Doth

Kanzlei Winterstein
Rathausplatz 25
22926 Ahrensburg
www.kanzlei-winterstein.de info@kanzlei-winterstein.de

Dr. Uwe Langohr-Plato

Rechtsanwaltskanzlei
Ober Buschweg 13a
50999 Köln
www.langohr-plato.de info@ra-langohr-plato.de

Michael Ries

Ries Corporate Solutions GmbH
Elbchausee 43
22765 Hamburg
www.ries-solutions.com service@ries-solutions.com

AND THE WINNER IS ..?



PREISE IM GESAMTWERT VON ÜBER 25.000€ ZU GEWINNEN!

ANMELDESCHLUSS:
30.06.2018
www.jungmakler.de



JUNG
MAKLER
AWARD 2018



VORBEZIEHEN, WENN ANDERE AUSFALLEN!

Vertrauen Sie den leistungsstarken
i-CPPI Riester- und fondsgebundenen
Produkten der WWK.

- fondsgebundene Riester-Rente der nächsten Generation
- kurze Mindestlaufzeit und maximale Anlagechancen am Kapitalmarkt
- attraktive Verdienstmöglichkeiten für Ihren Erfolg



WWK VERSICHERUNGEN Vertriebsberatung: 089/51 14 20 00 oder info@wwk.de



WWK
Eine starke Gemeinschaft