

# AssCompact

08 | 2017 3,80 €

Das Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement

## Sonderthemen

- » Kapitalanlage-Trends
- » Nachfolge und Verkauf

## RA Hans-Ludger Sandkühler

Umsetzung der  
Versicherungsvertriebsrichtlinie

## AssCompact AWARD

Die Maklerfavoriten  
im Gewerbegebiet



„ROLAND gibt im Maklermarkt weiterhin Vollgas“

Joachim Schabacker, Leiter Vertrieb Deutschland (l.), und Rainer Brune, Vorstandsvorsitzender (r.) der ROLAND Rechtsschutz-Versicherungs-AG

Mit der Börse  
fürs Alter vorsorgen,  
ohne die Kurse im  
Auge zu behalten.



EIN GRUND MEHR,  
**DIE ALLIANZ**  
ZU EMPFEHLEN.

## Von Experten gemanagt: InvestFlex mit StrategieDepots.

Am Kapitalmarkt investieren ist gut. Noch besser: Mit InvestFlex StrategieDepots die Renditechancen des Kapitalmarktes für die langfristige Altersvorsorge nutzen. Innerhalb der StrategieDepots übernehmen die Experten der Allianz die Zusammenstellung und laufende Optimierung der Fonds-Portfolios. So gewinnen Sie nicht nur Zeit für sich und Ihre Kunden, sondern genießen gleichzeitig umfangreichen Service und hohe Transparenz.

### Darum InvestFlex mit StrategieDepots empfehlen:

- Drei StrategieDepots je nach individueller Risikopräferenz wählbar
- Aktives Management der Fonds-Portfolios durch Allianz Experten
- Zusammensetzung, Umschichtungen und Wertentwicklung sind jederzeit einsehbar
- Beitragsgarantie zwischen 100%, 80%, 60% und 0% wählbar
- Attraktive Fondsquoten sorgen für langfristige Renditechancen
- Stabilität durch Finanzstärke und weltweites Anlage-Know-how

Wer jeden Tag sein Bestes gibt, kann das auch von seinen Partnern erwarten. Die Allianz für Makler.



Mehr dazu bei Ihrem Maklerbetreuer oder unter  
[allianz-fuer-makler.de/strategiedepots](https://allianz-fuer-makler.de/strategiedepots)

**Allianz**



## Es tut sich gerade ziemlich viel

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

das deutsche Gesetz zur Umsetzung der IDD steht. Damit sind die großen Leitlinien klar. Die wichtigsten Aspekte hat Rechtsanwalt Hans-Ludger Sandkühler in dieser Ausgabe noch einmal zusammengetragen. Auf der Zielgeraden des Gesetzgebungsverfahrens wurden noch einige Änderungen zugunsten des Berufsstandes der Versicherungsmakler durchgesetzt. Jetzt bleibt es abzuwarten, was die ergänzende Rechtsverordnung im Herbst noch bringen wird. Nicht umsonst heißt es, dass der Teufel im Detail liege. So fehlen beispielsweise noch die genauen Regelungen zur neuen Weiterbildungspflicht – ein Punkt, der den Parlamentariern bei Beschlussfassung besonders wichtig erschien. Man wird sehen, ob es noch Überraschungen geben wird. Über die einzelnen Konsequenzen für die Praxis und mögliche Umsetzungsformen wird in den nächsten Monaten des Weiteren zu diskutieren sein – natürlich dann auch im Oktober auf der DKM 2017, die der IDD einen eigenen Kongress widmet.

Während sich also der Versicherungsvertrieb allmählich auf die neuen Regeln einstellen wird, gibt es reichlich Bewegung in der Branche. Es ist nun nicht das erste Mal, das von einer Marktkonsolidierung die Rede ist, doch Transaktionen der vergangenen Monate lassen doch deutlich darauf schließen. Der Kostendruck ist auf allen Seiten hoch. Das zwingt entweder zur Konzentration auf das Kerngeschäft, zu Kooperationen oder Übernahmen. So gibt es Konsolidierungen im Investmentmarkt, aber auch bei den Versicherungen mit dem Verkauf von Sparten oder mit Run-off-Geschäften. Fusionen und Kooperationen gibt es ebenfalls bei Pools, Servicedienstleistern und Softwarehäusern, die Maklertools entwickeln. Schon lange stand die Frage im Raum: „Benötigt man wirklich all diese Angebote am Markt?“ Jetzt, wo der Wettbewerb kleiner wird, sorgen sich Partner, Anwender und Branche um dichter werdende Marktkonzentrationen. So wird es nicht ohne Auswirkungen bleiben, wenn große Softwareanbieter und/oder Pools sich zusammenschließen. Dass die Symbiose zwischen InsurTechs und etablierter Branche weiter fortschreitet, darüber wurde ja in den vergangenen Wochen schon ausführlich berichtet.

Schwerer fällt es immer noch Vermittlerunternehmen, die richtigen Partner zu finden. Kooperationen und Zusammenschlüsse finden statt, aber der große Schwung fehlt. Das gilt auch weiter für den Bestands- oder Unternehmensverkauf. Wie es genau darum bestellt ist, wird in dieser Ausgabe in einem Sonderthema behandelt. Im Fokus stehen dabei insbesondere die richtige Vorbereitung, aber auch einige Praxisberichte.

Ich hoffe, wir konnten auch über die bereits genannten Themen hinaus wieder die richtigen Informationen für Sie zusammentragen. Und auch wenn Sie vielleicht noch im Sommermodus sind – denken Sie schon an die Planungen für die DKM.



Ihre

**Brigitte Horn**  
Chefredakteurin  
horn@asscompact.de



12

AssCompact AWARD  
„Gewerbliches Schaden-/Unfallgeschäft 2017“

30

„ROLAND gibt im Maklermarkt  
weiterhin Vollgas“



## Studien

- 10 **Aktuelle Marktuntersuchungen**
- 12 AssCompact AWARD „Gewerbliches Schaden-/Unfallgeschäft 2017“:  
Die Maklerfavoriten im gewerblichen Schaden-/Unfallgeschäft 2017

## Personen

- 14 **News**

## Assekuranz

- 22 **News**
- » 30 Titelinterview › „ROLAND gibt im Maklermarkt weiterhin Vollgas“ › Rainer Brune und Joachim Schabacker, ROLAND
- 32 Betriebsunterbrechung vermeiden: Schutz vor Überschwemmungen › von Csanad Malina, FM Global
- 34 „Man spricht von einem Comeback des Lebensversicherungszweitmarktes“ › Interview mit Henning Kühl, Policen Direkt
- 36 „Pro Monat laufen mehr als 90.000 Dokumente in die Systeme der Makler“ › Interview mit Michael Bastian, Allianz

## Investment

- 38 **News**
- 40 Kommentar › Fassungslos falsch › von Michael Herrmann, AssCompact
- 44 AssCompact-Roundtable: Die Zukunft des Investmentvertriebs
- 48 „Konträr zu denken und zu handeln, lohnt sich auch für Berater oder Kleinanleger“ › Interview mit Patrick Hussy, sentix

## Sonderthema Kapitalanlage-Trends

- 50 Hoch hinaus mit Trends
- 52 Kundenwünsche mit ETF-basierten Versicherungslösungen adressieren › von Thomas Wiedenmann, BlackRock
- 54 FANG-Aktien: Nachhaltiges Wachstum oder too big to grow? › von Adrian Doyle, GAMAX
- 56 Small Caps: Von der Wertentwicklung alles andere als klein › von Michael Kugelmann, Discover Capital
- 58 Boutiquenfonds auf dem Vormarsch › von Sasa Perovic, Netfonds
- 60 Aviation: Infrastrukturinvestment mit attraktivem Renditepotenzial › von Florian Martin, KGAL

## Finanzen

- 62 **News**
- 64 Mit der Digitalisierung in die Immobilienvermittlung der Zukunft › von Thomas Hein, ING-DiBa

## DKM-News

- 66 DKM – Leitmesse und gleichfalls Synonym für Weiterbildung



54

FANG-Aktien: Nachhaltiges Wachstum oder too big to grow?

## Management & Vertrieb

### 72 News

- 80 Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie – Ein Überblick  
› von Rechtsanwalt Hans-Ludger Sandkühler
- 84 IVV-Impulse für junge und moderne Makler › von Steffen Ritter
- 86 Aktionstag „Grüne Altersvorsorge“ – Nachhaltigkeit liegt im Trend › Vorbericht
- 88 Forum betriebliche Versorgung – Ein Ideenzünder für bAV- und bKV-Geschäft  
› Nachbericht
- 90 „Ein großer Hebel liegt bei der Digitalisierung der Bestandsprozesse“  
› Interview mit Marcel Hanselmann, zeitsprung
- 92 Wie Versicherer und InsurTechs tatsächlich zusammenfinden  
› von Stefan Geipel, Max Steinmetz und Lennart Wagner, zeb
- 96 „In der Regel duellieren wir uns mit den Großmaklern“  
› Interview mit Wolfgang Mercier, unisonSteadfast
- 98 Gefragt sind eher empathische Zuhörer als narzisstische Macher  
› von Dr. Susanne Kleinhenz

## Sonderthema Nachfolge & Verkauf

- 100 Ohne Fehltritt durch den Staffellauf
- 102 „Wir kaufen Ihren Bestand zu Höchstpreisen“  
› von Andreas Grimm, bestandsmarktplatz.de
- 104 Der Weg zum Erfolg: Vier Perspektiven auf die Maklernachfolge
- 107 Digitalisierung gefährdet Unternehmenswerte von Maklern  
› von Dr. Stefan Adams, Dr. Adams & Associates
- 110 Generationswechsel in der Familie: Klare Rollen vermeiden Konflikte  
› Interview mit Nils Koerber, K.E.R.N.
- 112 Steuerliche Unternehmensbewertung: Was ändert die Erbschaftsteuerreform?  
› von Dr. Heiko Buck, Kanzlei Dr. Heiko Buck

## Steuern & Recht

- 114 News
- 118 Neue europäische Datenschutzgrundverordnung – Was ist zu beachten?  
› von Dr. Günther Heinicke, Rechtsanwälte Dr. Heinicke, Eggebrecht, Ossenforth & Kollegen

## 8 Veranstaltungen

- 20 Bücher
- 121 Stellenmarkt
- 122 Impressum

# Begeisterung?

»Die Zukunft im Blick.«



**Markus Pleyer, Maklerbetreuer,**  
empfiehlt: Helvetia SBU – existenziell wichtiger  
Schutz bei Berufsunfähigkeit.

## Ihr Erfolg mit der neuen Helvetia SBU.

Im Falle einer Berufsunfähigkeit können die meisten Betroffenen ihren Lebensstandard nicht mehr halten. Schützen Sie Ihre Kunden vor diesem persönlichen Super-GAU mit der neuen Helvetia SBU:

- Einfache Antragserfassung mit Online-Tool
- Flexibilitäten auch bei Zahlungsschwierigkeiten
- Hervorragende Bedingungen



Kommen Sie mit uns ins Gespräch:  
[www.hl-maklerservice.de/sbu](http://www.hl-maklerservice.de/sbu)

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

Ihre Schweizer Versicherung. **helvetia**

Bitte beachten Sie die in dieser Ausgabe enthaltenen Beilagen der Basler Versicherungen/maklermanagement.ag und der ÖKOWORLD AG sowie die AssCompact Sonderedition zur betrieblichen Versorgung.



# Für alle Fälle vorsorgen: einfach NÜRNBERGER.

„Die NÜRNBERGER zahlt  
nicht nur schnell die  
BU-Rente – sie hat mir  
auch ins Berufsleben  
zurückgeholfen.“

Stefan Witte,  
NÜRNBERGER Kunde  
aus dem Landkreis Stendal



Wenn es um die Absicherung der Arbeitskraft geht, bekommen Sie bei der NÜRNBERGER das komplette Paket. Gestalten Sie den BU-Schutz für Ihren Kunden einfach passend – mit unseren Bausteinen für Krankentagegeld sowie Dread Disease oder alternativ der Grundfähigkeitsversicherung.

Die ganze Geschichte von Stefan Witte im Film.  
Jetzt informieren: [www.fairantworten.info](http://www.fairantworten.info)

Zum 13. Mal in Folge  
ausgezeichnet.



Erneut mit der Bestnote  
5 Sterne ausgezeichnet.





**NÜRNBERGER**  
VERSICHERUNG

**„Und Sie bietet für jeden  
die passende Absicherung  
der Arbeitskraft – ganz nach  
den individuellen Wünschen  
und Bedürfnissen.“**

Mario Kahrstedt,  
Mehrfachagent aus Stendal





## AXA-Maklermesse unter dem Motto: „Dialog@AXA – Gemeinsam Zukunft gestalten“

(ac) Unter dem Motto „Dialog@AXA – Gemeinsam Zukunft gestalten“ hat AXA in sechs Städten zur diesjährigen Maklermesse geladen. Weit über 800 Makler sind der Einladung gefolgt.

Die Leiter der Maklervertriebe, Thomas Primnitz für den Bereich Komposit und Christian D. F. Pape für den Bereich Leben & Kranken, führten durch die Roadshow und tauschten sich intensiv mit den teilnehmenden Maklern aus. In Fachvorträgen zu aktuellen Themen im Privat- und Firmen-/Industriekundengeschäft wie Mobilitätslösungen von heute und morgen, Niedrigzins und Altersvorsorge, Potenziale in der Krankenversicherung und Absicherungsmöglichkeiten gegen Cyberrisiken konnten sich die Besucher über ein breites Spektrum informieren und weiterbilden.

### Persönlicher Dialog an den Messeständen

Die hohe Bedeutung des persönlichen Dialogs mit den Maklern zeigte sich in der Dichte der vereinbarten Gespräche an den Messeständen. Dort erfuhren die Teilnehmer mehr über die AXA-Produktneuerungen 2017. Außerdem wurden zwei Apps vorgestellt, die AXA entwickelt hat. Mit „WayGuard“ und



Die hohe Bedeutung des persönlichen Dialogs mit den Maklern zeigte sich in der Dichte der vereinbarten Gespräche an den Messeständen bei der AXA-Maklermesse.

„cleverPARKEN“ bietet AXA jetzt auch Kundenlösungen an, die sich aus direkten Kundengesprächen bzw. Kundenproblemen ergaben und damit losgelöst vom klassischen Versicherungsgeschäft sind.

Ebenfalls vertreten waren die DBV mit ihren Speziallösungen für den öffentlichen Dienst und die AXA Art als Spezialist für den Kunst- und Lifestyle-Versicherungsschutz. Damit gewährte AXA einen Einblick in die komplette Produktpalette eines internationalen Versicherers.

## 10. Tag der saarländischen Versicherungswirtschaft rund um branchenaktuelle Themen

(ac) Unter dem Motto „Versicherung 4.0 – Revolution oder Evolution? Erfolgreich in die Zukunft mit Digitalisierung“ hatten die Verbände der saarländischen Versicherungswirtschaft und die IHK des Saarlandes Ende Juni 2017 zur diesjährigen Jubiläumsveranstaltung eingeladen.

### Digitalisierung, IDD, Gesetzgebung ...

Nach den Grußworten für die rund 180 Gäste vom Hauptgeschäftsführer der IHK, Dr. Heino Klingen, und dem Vorstandsvorsitzenden der SAARLAND Versicherungen, Dr. Dirk Hermann, erläuterte der Präsident des BVK, Michael H. Heinz, den aktuellen Stand der Berufspolitik und wies auf die Veränderungen durch die Digitalisierung hin. Prof. Dr. Matthias Beenken sprach in seinem Vortrag zur IDD und prognostizierte treffsicher die mittlerweile verabschiedeten Veränderungen im Gesetzgebungsverfahren. Zur Digitalisierung der Versicherungswirtschaft in der Praxis referierte Andreas Penzel,



Rund 180 Gäste informierten sich beim 10. Tag der saarländischen Versicherungswirtschaft zum Themenkreis „Versicherung 4.0 – Revolution oder Evolution? Erfolgreich in die Zukunft mit Digitalisierung“.

ISS Software GmbH, mit der zentralen Aussage, dass die Technik Routineaufgaben besser erledigen könne, aber in erster Linie den Menschen unterstütze und nicht überflüssig mache. Das Mitnehmen und die Einbindung der Mitarbeiter bei der digitalen Transformation habe höchste Priorität.





# HISCOX

AUSSERGEWÖHNLICH VERSICHERT

*Tel Aviv* *Venedig* OSLO  
FLANDERN *BALATON* ALLGÄU *SAN SEBASTIAN*  
KOS *GSTAAD* *Illes Balears* MALMÖ  
Dublin Stockholm FIRENZE *LAGO DI COMO* LONDON *Palma*  
**KITABÜHEL** *St. Peter-Ording* *Côte d'Azur* PRAG GOTLAND NICE  
MARBELLA **SARDEGNA** **SÜDTIROL** *Champagne* Gran Canaria BRÜGGE  
BRETAGNE *LAGO DI GARDA* SYLT SAINT-TROPEZ *Zermatt* amsterdam  
*Rügen* PROVENCE KORSIKA *Kärnten* ZANDVOORT *Jersey*  
TENERIFE *Costa Brava* **TOSCANA** madeira islands SICILIA BODENSEE  
CORNWALL PARIS *Worthersee* BORDEAUX *Highlands* ADRIA  
*Ibiza* HVAR *Kopenhagen* algarve ROM ZEELAND  
MORON RHODOS WIEN KRETA Oberkrain TESSIN  
ATHEN SPIT *Lissabon* CRES ANDALUSIEN BERN  
*Crete* *capri* *Paris*

FERIENIMMOBILIEN

# INDIVIDUELL GESCHÜTZT.

Ob Finca auf Mallorca, Apartment in Paris oder Schweizer Chalet: So unterschiedlich wie die Feriendomizile sind auch deren Risiken. Als Spezialversicherer bieten wir umfassenden Versicherungsschutz für Ferienimmobilien im In- und Ausland, nach deutschem Recht und in deutscher Sprache. Sogar für vermietete Objekte.

## DISQ-Umfrage offenbart Stärken und Schwächen der Versicherungsunternehmen

(ac) Wie zufrieden sind die Deutschen mit ihren Versicherungsunternehmen? Dieser Thematik widmete sich eine Kundenbefragung, die das Deutsche Institut für Service-Qualität (DISQ) im Auftrag des Nachrichtensenders n-tv durchgeführt hat. Der Umfrage zufolge erzielt die Branche ein befriedigendes Ergebnis: Am besten bewertet wird die Qualität der Versicherungsprodukte. Rund 77% der Befragten sind hiermit zufrieden. In puncto Service liegt der Anteil der positiven Bewertungen bei gut 71%. Knapp die Hälfte der Befragten hatte bereits einen Schadenfall zu beklagen und konnte im Ernstfall oft auf den Versicherer zählen: In rund 94% der Fälle erfolgte eine Regulierung durch den Versicherer zumeist zur Zufriedenheit der betroffenen Kunden.

### Verbesserungspotenzial bei Preis-Leistungs-Verhältnis und Verständlichkeit

Noch verbesserungsfähig sind dagegen laut Umfrage das Preis-Leistungs-Verhältnis und die Transparenz und Verständlichkeit, beispielsweise der Vertragsunterlagen oder der Prämienberechnungen. Jeweils knapp ein Drittel der Befragten geben hierzu keine positive Bewertung ab.

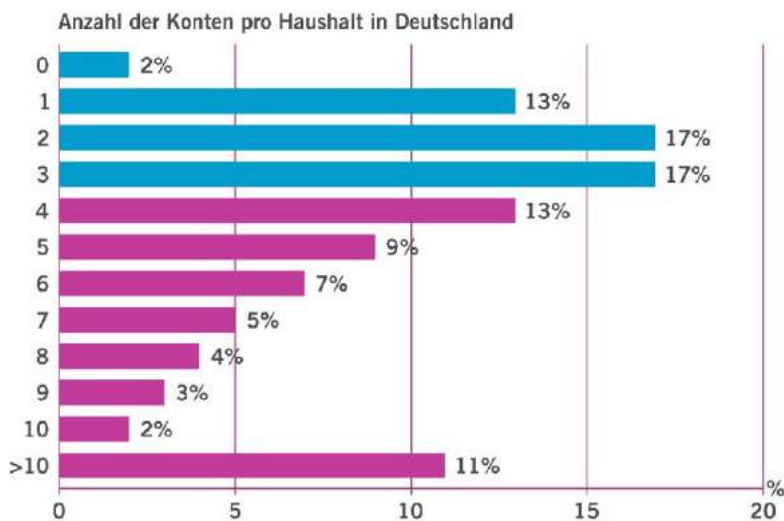
Knapp 16% der Umfrageteilnehmer geben an, sich über ihren Versicherer schon einmal geärgert zu haben. Häufig sind in diesen Fällen ein schlechter Kundenservice oder zu hohe Beiträge die Ursache für den Kundenfrust. Die Weiterempfehlungsbereitschaft unter den Befragten fällt der Umfrage zufolge insgesamt positiv aus.

## moneymeets-Umfrage: Private Haushalte in Deutschland haben viele Konten

(ac) Girokonto, Sparkonto, Tagesgeldkonto & Co. – die Mehrheit (55%) der deutschen Privathaushalte besitzt vier oder mehr Konten. Das ist das Ergebnis einer Umfrage des Marktforschungsinstituts YouGov im Auftrag des Finanzportals moneymeets. Demnach nutzt immerhin jeder neunte Haushalt (11%) mehr als zehn Bankverbindungen. Nur 13% besitzen lediglich eine Kontoverbindung.

Wenig überraschend liegt das Girokonto der Studie zufolge in der Gunst der Verbraucher ganz vorne. Lediglich 4% der Befragten geben an, über kein Konto dieser Art zu verfügen. Mehr als jeder zweite Privathaushalt (57%) nutzt ein Girokonto, bei jedem fünften (19%) sind es zwei und jeder neunte Haushalt (11%) verfügt über drei oder mehr Girokonten. Deutlich geringer fällt die Quote beim Kreditkartenkonto aus, auf dem die mit Kreditkarte getätigten Umsätze verbucht werden. Nur rund jeder zweite Haushalt (49%) verfügt laut Umfrage über eine oder mehrere Kreditkarten und die damit verbundenen Konten. Immerhin rund jeder vierte Haushalt (28%) spekuliert auf steigende Aktienkurse und führt mindestens ein Depot, in dem er Wertpapiere oder Fondsanteile verwahrt. 55% beträgt der Anteil, der über ein oder mehrere Sparkonten verfügt. Dahinter folgen Tages- und Festgeldkonten: Auf dieser Kontoart vermehrt sich das Geld von 41% der deutschen Haushalte. Deutlich darunter liegt der Wert bei Darlehens- und Kreditkonten: Nur 27% bedienen mindestens ein Konto dieser Art.

### Die Mehrheit der deutschen Haushalte hat vier oder mehr Konten



Frage: „Über wie viele Konten und Depots verfügen Sie? Bitte beziehen Sie in Ihre Antwort auch Kontoverbindungen und Depots ein, die auf den Namen einer anderen Person in Ihrem Haushalt laufen, in die Sie aber Einblick haben (das heißt, Sie können zum Beispiel den Kontostand einsehen).“ Alle Angaben sind gerundet, geringfügige Abweichungen bei der Summenbildung sind den Rundungen geschuldet.

Quelle: YouGov Mai 2017, moneymeets

### Treue zur Bank wenig ausgeprägt

Nur eine Minderheit von 42% der privaten Haushalte führt der YouGov-Studie zufolge ihre Konten bei einer einzigen Bank. Fast jeder dritte Haushalt (30%) unterhält Konten bei zwei Banken, jeder sechste (17%) nutzt hierfür die Angebote von drei verschiedenen Instituten. Jeder zwanzigste Haushalt verteilt seine Konten auf vier Banken und bei immerhin jedem fünfzigsten sind es fünf oder mehr Geldhäuser.



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

Individuell und flexibel: Das ROLAND Baustein-System.



FIRMA



VERKEHR



IMMOBILIE



PRIVAT



BERUF



VERKEHR

## Meine Kunden haben die Wahl.

Das ROLAND Baustein-System bietet maßgeschneiderten Rechtsschutz. Meine Kunden wählen einfach die Bausteine aus, die zu ihrem Leben passen, und versichern und zahlen genau das, was sie schützen möchten. Nicht mehr, aber auch nicht weniger.



**ROLAND.** Der Rechtsschutz-Versicherer.

JETZT INDIVIDUELL UND PASSGENAU KONFIGURIEREN:  
[WWW.ROLAND-RECHTSSCHUTZ.DE](http://WWW.ROLAND-RECHTSSCHUTZ.DE)

# Die Maklerfavoriten im gewerblichen Schaden-/Unfallgeschäft 2017

(ac) Die neu aufgelegte Studie „AssCompact AWARD – Gewerbliches Schaden-/Unfallgeschäft 2017“ zeichnet die Favoriten der Makler und Mehrfachagenten im Geschäft der gewerblichen Schaden-/Unfallversicherungen aus. Gleichermäßen gibt sie Auskunft über aktuelle Entwicklungen und Meinungen.

Die Auswirkungen der gesetzlichen und ökonomischen Veränderungen der letzten Jahre sind im Maklermarkt zunehmend spürbar. In der Folge hat die Bedeutung des Schaden-/Unfallgeschäftes zu- und die des Leben- und Krankenversicherungsgeschäftes abgenommen. Neben dem etablierten privaten Schaden-/Unfallgeschäft verschiebt sich der Fokus vieler Makler zunehmend auch auf den gewerblichen und industriellen Bereich, um sich einen soliden Bestand aufzubauen bzw. zu sichern und somit unabhängiger von Abschlusscourtagen zu werden. Die Arbeit im Gewerbemarkt ist reizvoll und anspruchsvoll. Viele Unternehmen benötigen fachliches Know-how und dementsprechend qualifizierte Beratung, um maßgeschneiderte Versicherungslösungen für ihre Unternehmensrisiken zu erhalten. Auf Basis eines AssCompact Roundtables im März dieses Jahres wurde mit Branchenvertretern die Komplexität des Marktes diskutiert und ein neues Studiendesign entwickelt, das zunächst die beiden Produktlinien Betriebs-/Berufshaftpflichtversicherungen und gewerbliche Sachversicherungen (zum Beispiel Gebäude, Inhalt, Betriebsunterbrechung) analysiert.

## Zwei Produktlinien mit identischen Siegern

In der neu aufgelegten Studie „AssCompact AWARD – Gewerbliches Schaden-/Unfallgeschäft 2017“ gewinnt die VHV in beiden Bereichen vor AXA und Allianz. Platz 3 teilt sich die Allianz in der Betriebs-/Berufshaftpflichtversicherung mit Rhion, die bei den Sachversicherungen Rang 4 belegt. Die VHV weist in beiden Bereichen einen soliden Vorsprung auf. Allerdings sind die Plätze 2 bis 5 relativ eng beieinander und der VHV auf den Fersen. Die R+V liegt mit zwei fünften Rängen ebenfalls in Reichweite.

### Die Favoriten der Vermittler

Betriebs-/Berufshaftpflichtversicherungen	
Platz 1	VHV
Platz 2	AXA
Platz 3	Allianz, Rhion
Gewerbliche Sachversicherungen	
Platz 1	VHV
Platz 2	AXA
Platz 3	Allianz

Basis des Rankings: Höhe des Geschäftsanteils



## Heterogenes Serviceniveau

Obwohl das meiste Geschäft in beiden untersuchten Bereichen auf die Top 5 (VHV, AXA, Allianz, Rhion und R+V) fällt, zeichnen sich andere – meist kleinere – Versicherer in den einzelnen Servicekategorien durch bessere Bewertungen aus. So erzielt die Haftpflichtkasse bei den Betriebs-/Berufshaftpflichtversicherungen über alle Leistungskriterien hinweg die besten Werte und kann das beste Schadenmanagement, das beste Image und das beste Preis-Leistungs-Verhältnis aufweisen. Neben der Haftpflichtkasse erzielen Concordia, Helvetia und Hiscox ebenfalls sehr gute Werte. Während die Concordia im Schadenmanagement mit der Haftpflichtkasse gleichauf liegt, wird Hiscox die beste Tarifpolitik zugesprochen. Helvetia kann sich über die bestbewertete Flexibilität der Produkte und Tarife freuen. Im Bereich der gewerblichen Sachversicherungen stehen Rhion und Continentale an oberster Stelle. Während die Continentale das beste Image genießt, glänzt Rhion im Preis-Leistungs-Verhältnis und der Tarifpolitik. Das beste Schadenmanagement hat nach Ansicht der Makler und Mehrfachagenten die AIG. Die nachstehende Abbildung führt die jeweils besten Anbieter ausgewählter Kriterien auf:



## Die besten Anbieter anhand ausgewählter Leistungskriterien

Leistungskriterien	Bester Anbieter (Betriebs- und Berufshaftpflicht)	Bester Anbieter (Sachversicherung)
Schadenmanagement/-regulierung	die Haftpflichtkasse, Concordia	AlG
Image/Verlässlichkeit/Fairness	die Haftpflichtkasse	Continentale
Preis-Leistungs-Verhältnis	die Haftpflichtkasse	Rhion
Tarifpolitik	Hiscox	Rhion

Schadenmanagement, Image und Preis-Leistungs-Verhältnis sind wichtige Leistungskriterien im Schaden-/Unfallgeschäft. Quelle Tabellen: AssCompact

Ob die Versicherungsunternehmen in der Zukunft an Marktanteilen gewinnen oder verlieren werden, hängt von vielen Faktoren ab, die nicht immer vorhersehbar sind. Allerdings hat sich der sogenannte Net-Promoter-Score (Nettoweiterempfehlungswert, kurz NPS) als zentrale Kennzahl für den zukünftigen Erfolg im Finanz- und Versicherungsmarkt etabliert. Der NPS gibt Aufschluss darüber, ob mit einer positiven, gleichbleibenden oder rückläufigen Entwicklung zu rechnen ist, und bewegt sich zwischen -100 und +100 Punkten. Demnach sieht es laut Studie bei den gewerblichen Haftpflichtversicherungen bei Hiscox (57 Punkte), Helvetia (53 Punkte), VHV (52 Punkte), die Haftpflichtkasse (47 Punkte) und Condor (45 Punkte) sehr gut aus. Bei den Sachversicherungen erzielten Rhion (52 Punkte), Helvetia und INTER (jeweils 47 Punkte) die höchsten Werte.

### Steigende Relevanz des gewerblichen Schaden-/Unfallgeschäftes

Die Relevanz des gewerblichen Schaden-/Unfallgeschäftes hat innerhalb der vergangenen fünf Jahre um 20 Prozentpunkte zugenommen, auch das hat die Studienpremiere ergeben. Die befragten unabhängigen Vermittler sind sich einig, dass sich dieser Wachstumstrend in den nächsten fünf Jahren fortsetzen wird, wenngleich nicht mehr so deutlich. Sprechen heute bereits 64% der unabhängigen Vermittler dem gewerblichen Schaden-/Unfallgeschäft eine große Relevanz zu, wird ihm in fünf Jahren von 70% der Vermittler eine große Relevanz zugesprochen. Aktuell vermitteln nahezu alle Befragten gewerbliche Haftpflicht- und Sachversicherungen. Gewerbliche Rechtsschutzversicherungen werden von 87%

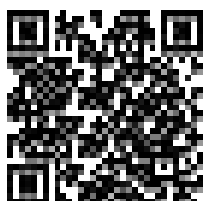
der Makler vermittelt. Dahinter folgen technische Versicherungen mit 74%, Kfz-Flottenversicherungen mit 66%, Transportversicherungen mit 55%, D&O-Versicherungen mit 43% sowie Gruppenunfall- und Kredit-, Bürgerschafts- und Kautionsversicherungen mit knapp 40%. Das Thema Cyberversicherungen wird derzeit von 40% in der Beratung angesprochen, wenngleich noch relativ selten vermittelt. Allerdings erwarten 83% der unabhängigen Vermittler hier einen stark positiven Umsatztrend in den kommenden ein bis drei Jahren. Auch bei den anderen Produktlinien ist die Umsatzerwartung durchweg optimistisch. In dem großen und komplexen Markt der Gewerbeversicherungen verfolgen bereits 33% der Maklerbetriebe einen strategischen Branchen- bzw. Zielgruppenfokus und konzentrieren sich hauptsächlich auf das Handwerk, Dienstleister (zum Beispiel Gastronom & Hotelier, Immobilienmakler, IT-Dienstleister, Transportunternehmer, Unternehmensberater, Werbebranche) und Freiberufler (zum Beispiel Anwalt, Arzt & Heilwesen, Architekt, Ingenieur, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer). Der Fokus auf den Handel, das produzierende Gewerbe und die Landwirte ist hingegen noch relativ gering ausgeprägt.

### Zur Studie

An der durchgeführten Umfrage beteiligten sich 284 Makler und Mehrfachagenten aus dem Adresspool der bbg Betriebsberatungs GmbH, Bayreuth. Die Stichprobe (Ø-Alter = 53,6 Jahre; Ø-Berufserfahrung = 23,7 Jahre; 12,0% weiblich; 88,0% männlich) stellt ein sehr gutes Abbild der Assekuranz- und Finanzvermittler hinsichtlich der Alters- und Geschlechtsstruktur dar.

### Bezug der Studie

Die Studie „AssCompact AWARD – Gewerbliches Schaden-/Unfallgeschäft 2017“ kann zum Einzelpreis von 1.950 Euro zzgl. gesetzlicher MwSt. erworben werden. Ansprechpartner ist Florian Stasch (Tel. 0921 7575838, E-Mail: stasch@bbg-gruppe.de). Alle weiteren AssCompact Studien können im Internet unter [www.asscompact-studien.de](http://www.asscompact-studien.de) bezogen werden. ■



Die Studie „AssCompact AWARD – Gewerbliches Schaden-/Unfallgeschäft 2017“ kann unter [www.asscompact-studien.de](http://www.asscompact-studien.de) oder über nebenstehenden QR-Code bezogen werden.

## ARGE unter neuer Leitung



Bernd Hertweck

(ac) Bernd Hertweck hat seit Juli 2017 den Vorsitz der Arbeitsgemeinschaft Baden-Württembergischer Bausparkassen (ARGE) inne. Hertweck ist Vorsitzender des Vorstands der Wüstenrot Bausparkasse AG in Ludwigsburg.

Der ARGE gehören neben der Wüstenrot Bausparkasse AG die Bausparkasse Schwäbisch Hall AG, die Deutsche

Bausparkasse Badenia AG und die LBS Landesbausparkasse Südwest an. Die Arbeitsgemeinschaft steht im Dialog mit allen gesellschaftlich relevanten Gruppen – unter anderem der Politik – zu Themen, die unmittelbar oder mittelbar für die Schaffung von Wohneigentum als Baustein eines soliden Vermögensaufbaus, einer sicheren privaten Altersvorsorge und für gesellschaftliche Stabilität relevant sind. Dabei behandelt sie Fragen des zeitgemäßen Wohnungsbaus, des demografischen Wandels und der privaten Vorsorge ebenso wie der energetischen und altersgerechten Immobilienmodernisierung.

## XL Catlin ernennt zwei neue Führungskräfte



Ashish Umre

(ac) XL Catlin hat Ashish Umre zum Accelerate Partner, Artificial Intelligence (AI), mit Dienstsitz in London ernannt. Accelerate befasst sich mit der Nutzung kommerzieller Chancen, die sich aus dem Einsatz neuer Technologien ergeben. Hierzu arbeitet das Team eng mit den verschiedenen Geschäftsbereichen zusammen, um Transformationsinnovationen voranzutreiben und eine effiziente Umsetzung

zu ermöglichen. Ashish Umre ist verantwortlich für die Entwicklung gemeinsamer Projekte von XL Catlin und Partner-Start-ups mit dem Schwerpunkt künstliche Intelligenz.

Zudem wurde Sonja Ochsenkuehn zum Head of Global Programs mit weltweiter Verantwortung ernannt. Seit 2011 hat sich die Zahl der von XL Catlin verwalteten Programme bereits verdoppelt. Aufgabe von Sonja Ochsenkuehn soll es sein, die Netzwerkperformance und die branchenführende Servicequalität weiter zu steigern. Ihr neuer Arbeitsort ist New York, sie hat die Verantwortung für die Global Programs Platform mit Teams in New York, London, Zürich, Mexiko-Stadt, Hongkong, Neu-Delhi und Wien und berichtet an Philippe Gouraud, Global Head of Strategic Client & Broker Management.



Sonja Ochsenkuehn

## Solactive vergrößert sein Managementteam

(ac) Der in Frankfurt ansässige Indexanbieter Solactive meldet drei Zugänge im Managementteam und reagiert damit auf sein Wachstum der jüngsten Zeit: Bernd Henseler, Stephen Chew und Timo Pfeiffer. Als „Head of Americas“ ist Bernd Henseler seit Mai 2017 für das Amerika-Geschäft verantwortlich und bereitet das erste internationale Büro in Toronto vor. Henseler verfügt über eine langjährige Erfahrung im Indexbereich als „Global Head Channel Management Strukturierte Produkte“ bei S&P Dow Jones Indices.

### Ausbau der bestehenden Solactive-Plattformen

Die neu geschaffene Rolle als „Head of Platform Management“ übernimmt Stephen Chew. Er kommt von der Deutschen Bank, wo er zuletzt als Director und COO im europäischen Geschäft mit strukturierten Anlageprodukten gearbeitet hat. Bei der Solactive AG wird sich Stephen Chew insbesondere der Skalierbarkeit und dem Ausbau der bestehenden Solactive-Plattformen widmen.

Die Position des „Head of Research & Business Development“ hat Timo Pfeiffer inne. Zuvor war er für die Deutsche Bank tätig, zuletzt als Managing Director mit der Verantwortung für den Vertrieb strukturierter Anlageprodukte in Europa. Pfeiffer wird sich bei der Solactive AG um die Entwicklung strategischer Geschäftsfelder sowie den Auf- und Ausbau des Solactive Research inklusive der Konzeption neuer, quantitativer Anlagestrategien kümmern.



# Hinter einem starken Makler steht immer eine starke Maklerbetreuung.

Persönlich, kompetent und lösungsorientiert – mit welchem Service der ERGO Maklerbetreuung Sie noch rechnen können, erfahren Sie auf [makler.ergo.de](http://makler.ergo.de)



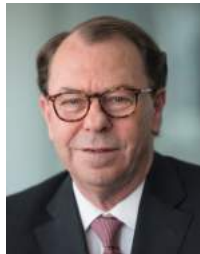
**ERGO**

Mit dem Versprechen der ERGO „Versichern heißt verstehen.“

**ERGO**  **DKV**  **ERV**

[makler.ergo.de](http://makler.ergo.de)

## IDEAL wählt neuen Aufsichtsratsvorsitzenden



Michael Westkamp

(ac) Der frühere langjährige Vorstandsvorsitzende der Aachen Münchener Versicherungsgruppe Michael Westkamp ist zum neuen Aufsichtsratsvorsitzenden der IDEAL

Lebensversicherung a. G. und der IDEAL Versicherung AG gewählt worden. Westkamp tritt in dieser Position die Nachfolge von Dr. Joachim Lemppenau an, der wegen des Erreichens der Altersgrenze aus den Gremien ausgeschieden ist. Der frühere Chef der Volksfürsorge war seit 2009 als Aufsichtsratsvorsitzender tätig.

## Zurich-Maklervertrieb unter neuer Leitung



Dr. Ulrich Hilp

(ac) Dr. Ulrich Hilp hat zum 01.07.2017 die Leitung des Vertriebsweges Makler Privatkunden (Broker Retail) bei der Zurich Gruppe Deutschland übernommen. Er folgt in dieser

Funktion auf Hermann Schrögenauer, der aus dem Unternehmen ausgeschieden ist (AssCompact berichtete), und berichtet an Jawed Barna, Vorstand Vertrieb & Partnerschaften der Zurich Gruppe Deutschland.

Dr. Ulrich Hilp kommt von der ARAG SE, wo er als Direktor des Stammvertriebes tätig war. Davor verantwortete er bei der ALTE LEIPZIGER Unternehmensstrategie und Kommunikation. Der promovierte Jurist wird im Rahmen seiner neuen Funktion maßgeblichen Einfluss auf die strategische Ausrichtung des Maklerkanals in Deutschland nehmen sowie einen integrierten Marktansatz unter der Marke Zurich vorantreiben und Beziehungen zu Partnern weiter intensivieren.

## Führungswechsel bei KS/Auxilia



Marita Manger

(ac) Marita Manger ist zur Präsidentin des Automobilclubs Kraftfahrer-Schutz e.V. und zur Vorsitzenden der Aufsichtsräte der KS-Tochtergesellschaften Auxilia Rechtsschutz-Versicherungs-AG sowie der KS Versicherungs-AG gewählt worden. Ihre bisherigen Positionen als Vorsitzende der KS-Geschäftsführung und Vorstandsvorsitzende der Aktiengesellschaften übernimmt Rainer Huber. Seit Januar 2017

neu in Vorstand und Geschäftsleitung ist Duygu Besli. Sie verantwortet die Geschäftsbereiche Finanz- und Rechnungswesen, Kapitalanlagen, Steuern, Rückversicherung und Unternehmenscontrolling.

Marita Manger ist seit 1988 bei KS/Auxilia tätig. 1995 trat sie in den Vorstand der Auxilia und der KS Versicherung ein. Per 01.04.2009 wurde sie zur Vorsitzenden der Geschäftsführung des Automobilclubs und zur Vorstandsvorsitzenden beider Versicherungsunternehmen berufen. Peter Dietrich Rath, der die Geschicke der KS/Auxilia seit 1976 geleitet hat, bleibt Mitglied des Vereinspräsidiums und wurde zum Ehrenvorsitzenden der Aufsichtsräte beider Aktiengesellschaften ernannt.

## SCHUNCK beruft neuen Geschäftsführer und Vertriebsleiter



Thomas Wicke

(ac) Seit 01.07.2017 ist Thomas Wicke weiterer Geschäftsführer und neuer Leiter Vertrieb/Kundenbetreuung der SCHUNCK GROUP. Ihm obliegt somit die Verantwortung für den weiteren Ausbau der Kundenbetreuung und die Pflege der Geschäftsbeziehungen des internationalen Versicherungsmaklers, der auf die Branchen Logistik und Industrie spezialisiert ist.

Sein berufliche Laufbahn begann Wicke in verschiedenen Funktionen beim früheren Makler Jauch & Hübener. Nach einem Studium der Betriebswirtschaftslehre wechselte er im Jahr 2003 zu Aon Risk Solutions. Hier verantwortete der Diplom-Kaufmann unter anderem die Vertriebsleitung der Regionen Nord und Mitte im Segment Industrie/Commercial und war zuletzt Head of Specialties und Mitglied der Geschäftsleitung.

Neben Wicke gehören Albert K. O. Schunck als geschäftsführender Gesellschafter, Peter Kollatz als Leiter Fachbereiche, Schadenservice und Recht sowie Klaus Rückel als Leiter interne Verwaltung zum Führungsquartett des Unternehmens.



## AVANA Invest mit neuem Geschäftsführungsmitglied



Gerhard Rosenbauer

(ac) Gerhard Rosenbauer, der seit Mitte Juli 2016 in der Kapitalanlagegesellschaft AVANA Invest GmbH in München tätig ist, wurde in die Geschäftsführung berufen und hat die Position von Thomas W. Uhlmann übernommen, der zum 30.06.2017 aus dem Unternehmen ausgeschieden ist.

Rosenbauer ist neben Götz J. Kirchhoff (Sprecher) und Roger Welz (Immobilien und illiquides Vermögen) im Wesentlichen für das Portfoliomanagement des liquiden Vermögens (Fondsmanagement und Vermögensverwaltung) mit privaten und (semi-)institutionellen Anlegern zuständig. Daneben verantwortet er zusätzlich die Bereiche Marketing, Vertrieb und Unternehmenskommunikation.

Gerhard Rosenbauer war nahezu zehn Jahre in der Geschäftsführung der MEAG Kapitalanlagegesellschaft tätig. Vor seinem Wechsel zur AVANA Invest GmbH gehörte er der Geschäftsführung der inprimo invest GmbH in Frankfurt/Main an.

## ASSEKURATA verstärkt Rating-Komitee

(ac) Seit Juli 2017 verstärkt Dr. Johannes Lörper das Rating-Komitee der ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH. Lörper ist seit 2004 Vorstandsmitglied der Deutschen Aktuarvereinigung (DAV). Nach seinem Mathematikstudium an der Universität zu Köln mit anschließender Promotion hatte der heute 63-jährige Versicherungsexperte verschiedene Vorstandsposten in der deutschen Versicherungswirtschaft bekleidet. Zuletzt saß er im Vorstand einiger Gesellschaften der ERGO Group AG, aus denen er im Oktober 2016 in den Ruhestand ausschied.

Das Rating-Komitee ist das urteilsgebende Organ von ASSEKURATA. Es diskutiert die Ergebnisse und bestimmt das endgültige Rating. Das Gremium setzt sich aus dem jeweiligen leitenden Rating-Analysten, einem Bereichsleiter Analyse und Bewertung der ASSEKURATA und mindestens zwei externen Experten zusammen.

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](http://www.makler.ruv.de)

Ihr Partner  
im Maklermarkt

**R+V** DIE VERSICHERUNG  
MIT DEM PLUS.



## Nicole Koschate-Fischer in uniVersa-Aufsichtsrat gewählt



Prof. Dr. Nicole Koschate-Fischer

(ac) Prof. Dr. Nicole Koschate-Fischer ist neuer Aufsichtsrat der uniVersa Versicherungsunternehmen und der uniVersa Beteiligungs-AG. Ende Juni haben die Mitgliedervertretungen der uniVersa Lebensversicherung a. G. und der uniVersa Krankenversicherung a. G. sowie die Hauptversammlungen der uniVersa Allgemeine Versicherung AG und der uniVersa Beteiligungs-AG sie in das jeweilige Aufsichtsgremium gewählt. Die

promovierte Wirtschaftswissenschaftlerin hat einen GfK-Stiftungslehrstuhl für Marketing Intelligence an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg inne. Zudem ist sie Vizepräsidentin beim GfK Verein und seit Kurzem ordentliches Mitglied der Bayerischen Akademie der Wissenschaften.

Nicole Koschate-Fischer folgt auf den bisherigen stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzenden Udo Mauerwerk, der im März dieses Jahres verstarb. Prof. Dr. Heinz-Willi Goelden wurde zum stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzenden gewählt.

## Amundi erweitert sein Management-Team

(ac) Nach abgeschlossener Übernahme von Pioneer geht Amundi Asset Management mit einem erweiterten Management-Team in Deutschland an den Start: Evi C. Vogl wurde als Chief Executive Officer, Oliver Kratz als Chief Operating Officer und Jürgen Rauhaus als Chief Investment Officer für Deutschland bestätigt. Gottfried Hörich wurde zum Deputy Chief Executive Officer & Head of Sales ernannt. Die Ernennungen bedürfen noch der BaFin-Bestätigung.

### Sales Heads für das Deutschlandgeschäft

Des Weiteren hat Amundi die neuen Sales Heads für das Geschäft in Deutschland bekannt gegeben. Es sind Daniel Reitz, Head of HVB Network and Retail Marketing, Peter Badstöber, Head of HVB Sales, Nils Hemmer, Head of Third Party Distributions, Tobias Löschmann, Head of Institutional Sales, Hermann Pfeifer, Head of Sales ETF, Indexing & Smart Beta sowie European Head of Institutional Sales ETF, Indexing & Smart Beta, und Kerstin Gräfe, Head of Sales Support & Client Service.

Außerdem hat Valérie Baudson den Vorsitz des Aufsichtsrats der Pioneer Investments Kapitalanlagegesellschaft mbH übernommen und folgt in dieser Funktion auf Matteo Germano, der weiterhin Mitglied des Aufsichtsrats bleiben wird.

## Neuer Geschäftsführer bei C-QUADRAT



Daniel Feix

(ac) Daniel Feix verstärkt als Geschäftsführer das Management der C-QUADRAT Asset Management GmbH. Seine bisherige Funktion als Leiter des Fondsmanagements

übt er auch in Zukunft aus. Daniel Feix begann seine Karriere bei C-QUADRAT bereits im Jahr 2002 während seines Studiums an der Wirtschaftsuniversität Wien. Im Jahr 2005 wurde er zum Senior Fondsmanager befördert und übernahm im Jahr 2011 schließlich die Leitung des Fondsmanagements der C-QUADRAT Kapitalanlage AG. Nach der Fusion mit der Absolute Portfolio Management GmbH und der Auslagerung des Fondsmanagements in die heutige C-QUADRAT Asset Management GmbH wurde Feix 2015 zum Prokuristen ernannt.

## Generali-Manager wechselt zur BVUK. Gruppe



Stefan Kühn

(ac) Die auf betriebliche Altersvorsorgesysteme spezialisierte BVUK. Gruppe aus Würzburg verstärkt ihre Vertriebsspitze: Ab Oktober 2017 fungiert Stefan

Kühn als Prokurist und Mitglied der BVUK.-Geschäftsleitung.

Der Diplom-Volkswirt ist Fachmann auf dem Gebiet der bAV. Vor seinem Wechsel zur BVUK. Gruppe arbeitete Kühn 19 Jahre in verschiedenen Führungsfunktionen für den Versicherungskonzern Generali. Im Jahr 2011 wurde er Bereichsleiter für den Kundenservice der bAV in Frankfurt/Main. Zwei Jahre später übernahm Kühn den Kundenservice für die bAV in Hamburg und somit die Gesamtverantwortung für den Kundenservice der bAV unter dem Dach des Generali-Konzerns.

## Oliver Wyman startet Segment zur Beratung von Lebensversicherern



Dr. Lars Hoffmann

(ac) Zum 01.07.2017 sind Dr. Mario Hörig und Dr. Lars Hoffmann bei der Strategieberatung Oliver Wyman in das neu gegründete Segment „Actuarial Services“ zur Beratung von Lebensversicherern gewechselt. Sie sollen diesen Beratungsbereich im deutschsprachigen Raum leiten und ausbauen. Er bedient die Nachfrage von Versicherungskunden bei der Beantwortung von Kapital- und

Solvenzfragen aus den regulatorischen Anforderungen und internationalen Rechnungslegungsstandards.

Dr. Lars Hoffmann ist Experte für aktuarielle Bewertungsmodelle. Sein Schwerpunkt liegt auf Lebensversicherungsunternehmen im deutschsprachigen Raum. Er ist promovierter Mathematiker und Mitglied der Deutschen Aktuarvereinigung (DAV). Dr. Mario Hörig ist Experte auf dem Gebiet der Risikomodellierung. Er hat zahlreiche große Versicherungsunternehmen sowie eine Vielzahl an Finanzdienstleistern beraten. Auch Hörig ist promovierter Mathematiker und Mitglied der DAV.



Dr. Mario Hörig

## PKV-Verband mit neuem Vorstandsmitglied



Dr. Andreas Eurich

(ac) Im Rahmen der Mitgliederversammlung des Verbandes der Privaten Krankenversicherung e. V. ist Dr. Andreas Eurich von der Barmenia Krankenversicherung als stellvertretender Vorsitzender neu in den Vorstand gewählt worden. Uwe Laue wurde erneut zum Vorsitzenden gewählt. Damit wird der Vorstandsvorsitzende des Debeka Krankenversicherungsverein a. G. dem PKV-Verband für weitere

drei Jahre vorstehen. Die Wahl erfolgte einstimmig.

Als Mitglieder des Vorstands und stellvertretende Vorsitzende wurden bestätigt: Dr. Harald Benzing, Bayerische Beamtenkrankenkasse Aktiengesellschaft und Union Krankenversicherung AG, Saarbrücken, Dr. Birgit König von der Allianz Private Krankenversicherungs-AG, Ulrich Leitermann, SIGNAL Krankenversicherung a.G. und Deutscher Ring Krankenversicherungsverein a.G., Dr. Clemens Muth von der DKV Deutsche Krankenversicherung AG, Dr. Thilo Schumacher, AXA Krankenversicherung AG, sowie Dr. Volker Leienbach als geschäftsführendes Vorstandsmitglied. Aus dem Vorstand ausgeschieden ist Prof. Dr. Ernst-Wilhelm Zachow, Landeskrankenhilfe V.V.a.G.



Uwe Laue

## PAA ernannt Leiter für den Bereich Hedgefonds



Heinrich Merz

(ac) Pictet Alternative Advisors (PAA), die für alternative Anlagen zuständige Gesellschaft der Pictet-Gruppe, hat die Ernennung von Heinrich Merz zum Leiter des

Bereichs Hedgefonds bekannt gegeben. Seit 01.06.2017 leitet Heinrich Merz in dieser Position das 14-köpfige Team von Hedgefondsspezialisten, das in Single- und Multi-Manager-Hedgefondsstrategien angelegte Vermögenswerte in Höhe von derzeit 9,1 Mrd. Euro verwaltet. Merz berichtet an Nicolas Campiche, CEO von PAA.

Heinrich Merz hat über zehn Jahre Erfahrung im Bereich alternativer Anlagen. In seiner letzten Position bei Amundi Alternative Investments war er Chief Investment Officer (CIO) und verantwortlich für alternative Vermögenswerte von institutionellen Kunden im Wert von über 5,6 Mrd. Euro.

## Habona Invest: Wechsel in der Geschäftsführung



Guido Küther

(ac) Guido Küther hat am 01.07.2017 Roland Reimuth als Geschäftsführer der Habona Invest GmbH abgelöst. Zusammen mit Johannes Palla hatte Roland Reimuth den Frankfurter

Fondsinitiator und Asset-Manager im Jahr 2009 gegründet. Guido Küther übernimmt als langjähriger Prokurist der Gesellschaft Reimuths Geschäftsführungsposition an der Seite von Johannes Palla. Der diplomierte Wirtschaftsmathematiker ist bereits seit 2010 für die Habona Gruppe tätig und verantwortet insbesondere die Bereiche Finanzen und Fondskonzeption.



## Insurance & Innovation 2017

Ideen und Erfolgskonzepte von Experten aus der Praxis

Die Struktur der Versicherungswirtschaft ist einem grundlegenden Wandel unterworfen. Neue Marktteilnehmer wie die „InsurTechs“ verändern die Landschaft, einige Anbieter holen sich Inspirationen im Silicon Valley, bauen Inkubatoren und Akzeleratoren auf und arbeiten zunehmend mit Start-ups zusammen. Die Digitalisierung birgt dabei großes Potenzial für die Anpassung der kundenorientierten Prozesse. Neue Risiken erfordern neue Lösungen, Innovationen sind gefragt. Das Buch „Insurance & Innovation 2017“ bietet in Form von Aufsätzen eine Auswahl an Praxisbeispielen von unterschiedlichen Innovationen in der Versicherungswirtschaft. Experten geben einen Überblick, wie Innovationen entstehen und neue Produkte lanciert werden. Die Bandbreite der Themen reicht vom Umgang mit neuen digitalen Marktteilnehmern und Produktentwicklungen wie im Bereich Cyberrisiken für Unternehmen über internetbasiertes Gesundheitscoaching bis hin zu Lösungen für das vernetzte Zuhause („Smart Home“). Das Werk will die Leser inspirieren, etablierte Pfade zu verlassen und über neue Wege nachzudenken, um Innovationen in der Versicherungswirtschaft voranzutreiben.

**Autor:** Andreas Eckstein,  
Axel Liebetrau,  
Anja Funk-Münchmeyer  
**Verlag:** Verlag Versicherungswirtschaft  
**Umfang:** 188 Seiten  
**Preis:** 34,99 Euro  
**ISBN:** 978-3-89952-961-6



## Fondsverkauf einfach gemacht

Wie Vermittler erfolgreich Kunden gewinnen und Investments oder Fondspolizen präsentieren

Fonds und fondsgebundene Tarife gewinnen auch für den Versicherungsvertrieb immer mehr an Bedeutung. Das Praktikerhandbuch „Fondsverkauf einfach gemacht“ erklärt die Grundlagen der Fondswelt aus Vertriebsicht. Der Versicherungsfachmann und Fondsspezialist Udo Kerzinger erläutert, wie Vermittler den Verkaufsprozess organisieren können. Anhand praktischer Beispiele zeigt der Autor, wie Makler Interessenten gewinnen und Kunden ansprechen sollten, um zu einem erfolgreichen Abschluss zu gelangen. Zudem erläutert Kerzinger, welche Vorurteile Kunden gegenüber Fonds haben und wie damit umzugehen ist. In der nun veröffentlichten zweiten Auflage widmet sich der Autor auch den aktuellen Entwicklungen in der Diskussion über Altersvorsorge und Geldanlage. In einigen neuen Abschnitten geht es verstärkt um die Profilierung des Vermittlers und um die Frage, wie sich mit einer klaren Positionierung das Vertrauen des Kunden gewinnen lässt.

**Autor:** Udo Kerzinger  
**Verlag:** VersicherungsJournal Verlag  
**Umfang:** 204 Seiten  
**Preis:** 29,90 Euro  
**ISBN:** 978-3-938226-57-5



## Zeitumstellung

Für einen guten Umgang mit der Zeit

Ständig unter Strom hetzt der moderne Mensch durch den Tag, dennoch bleibt gefühlt immer zu wenig Zeit, um alle Punkte der To-do-Liste erledigen zu können. Wie man die eigene Zeit so wahrnehmen, einteilen und umstellen kann, dass man entspannter durchs Leben geht, erklärt Frank Michael Orthey in seinem Buch „Zeitumstellung“. Ausgehend von der Frage „Was ist Zeit“ schildert der Trainer und Berater zunächst, wie sich die menschliche Wahrnehmung von Zeit im Lauf der Epochen verändert hat. Im zweiten Teil des Buches geht der Autor auf die verschiedenen Formen von Zeit ein und die Qualitäten, die sie annehmen kann, wie etwa Warten, Schnelligkeit, Wiederholung. Denn diese sind etwas anderes als die bloße Uhrzeit und prägen die eigene Wahrnehmung der Zeit. Der dritte Teil des Buchs zeigt Lösungsansätze, wie man sich der eigenen zeitlichen Stimmigkeit annähern kann, und bietet praktische Möglichkeiten der persönlichen Zeitumstellung statt fruchtlosem Zeitmanagement.

**Autor:** Frank Michael Orthey  
**Verlag:** Haufe Verlag  
**Umfang:** 247 Seiten  
**Preis:** 24,95 Euro  
**ISBN:** 978-3-648-10427-9



**Viele Arbeitnehmer haben Angst vor  
finanziellen Einbußen im Alter.**

# RELAX bAVRENTE

**Mit der Relax bAVRente von AXA bieten Sie  
Ihren Kunden einen gesicherten Ruhestand.**

Viele Menschen haben Angst, im Ruhestand finanziell nicht ausreichend abgesichert zu sein. Hinzu kommt das steigende Renteneintrittsalter. Positionieren Sie sich mit der betrieblichen Altersversorgung von AXA in der Beratung von Arbeitgebern und Arbeitnehmern. Erstklassige und leistungsstarke Produktlösungen, wie z. B. die „Relax bAVRente“, bieten Arbeitnehmern einen finanziell gesicherten Ruhestand. Arbeitgeber erhalten ein attraktives Instrument für ein sicheres Personalmanagement.



Weitere Informationen zur  
betrieblichen Altersvorsorge  
finden Sie unter  
[www.AXA-Makler.de](http://www.AXA-Makler.de)

Maßstäbe / neu definiert



## Bundeskartellamt gibt grünes Licht für „Das Rentenwerk“

(ac) Das Bundeskartellamt hat das gemeinsame Angebot einer Betriebsrente, das fünf genossenschaftlich geprägte Versicherer unter dem Namen „Das Rentenwerk“ anbieten wollen, gebilligt. Nachdem die Reform der Betriebsrente den Bundesrat passiert hat, kann „Das Rentenwerk“ starten. Mit der Sozialpartner-Rente auf Gegenseitigkeit haben es sich die Lebensversicherer von Barmeria, Debeka, Gothaer, HUK-COBURG und Die Stuttgarter zum Ziel gesetzt, eine flexible Betriebsrente anzubieten, die Arbeitgeber und Gewerkschaften an ihre Bedürfnisse anpassen können. „Über die Entscheidung des Bundeskartellamts freuen wir uns sehr. Jetzt kommt Bewegung in den Markt für betriebliche Altersvorsorge – hier haben bisher wenige Anbieter dominiert“, betont Uwe Laue, Vorstandsvorsitzender der Debeka. „Wir sind überzeugt: Durch die neuen Anreize im Gesetz werden mehr Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer versorgen, gerade auch Geringverdiener.“

## Gespräche mit Sozialpartnern sollen nun starten

„Das Rentenwerk“ lädt Vertreter von Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden in den kommenden Wochen zu Gesprächen ein. Geplant sind Impulsvorträge und Diskussionen, um auszuloten, wie sich nach der Reform der Betriebsrente das sogenannte Sozialpartnermodell in der Praxis gestalten lässt. Zu den Themen zählen unter anderem die rechtliche Umsetzung, „Lean Administration“ sowie die Kommunikation an Beschäftigte. Folgende Termine sind angekündigt: 05.09.2017 in Berlin; 12.09.2017 in Frankfurt am Main und 14.09.2017 in München.

## Continentale: Verschiedene Eigenbeteiligungsvarianten in der Wohngebäudeversicherung

(ac) Wie in der Kfz-Versicherung lässt sich nun auch im Tarif ImmoGuard der Continentale Sachversicherung durch verschiedene Selbstbehalte der Beitrag senken. So können Kunden zum Beispiel den Baustein „erweiterte Elementarschaden-Versicherung“ kostenneutral einschließen.

Zur Wahl steht in der Wohngebäudeversicherung nun eine Eigenbeteiligung von 300, 500 oder 1.000 Euro, jeweils verbunden mit einem Beitragsnachlass. „99% aller Haushalte können sich gegen die Folgen von Starkregen, Hochwasser, Überflutungen und anderer Elementarschäden versichern. Aber nur knapp die Hälfte nutzt bislang diese Möglichkeit. Mit drastischen finanziellen Folgen, wie wir leider seit Jahren in den Medien beobachten können“, kommentiert Stefan Andersch, Vorstand Sach im Continentale Versicherungsverbund.

## Janitos startet neue Zahnzusatz-Produktlinie

(ac) Die Janitos ist mit ihrer neuen Zahnzusatz-Produktlinie JA dental max gestartet. Gesetzlich Versicherte haben die Wahl zwischen Grundschutz, Komfortschutz und Topschutz für jedes Alter, jeden Bedarf und Anspruch. Die Kalkulation ohne Alterungsrückstellungen sorgt für günstige Einstiegsprämien.

Mitversichert sind im JA dental max beispielsweise Methoden zur Schmerzausschaltung wie Analgosedierung (Dämmer-schlaf), Vollnarkose, Lachgas-Sedierung, Akupunktur oder Hypnose. Diese erlauben eine schonende, angst- und schmerzfreie Behandlung, was besonders für Angstpatienten interessant ist. Kieferorthopädische Behandlungen nach einem Unfall sind auch für Erwachsene mitversichert. Zahnmedizinische Individualprophylaxe wie eine professionelle Zahnreinigung sind bis 150 Euro pro Jahr abgedeckt. Umfangreiche Leistungen im Bereich Zahnbehandlung, Zahnersatz und Kieferorthopädie bilden die Basis der neuen Produktlinie. Kunden können zwei Mal ohne erneute Gesundheitsprüfung und Wartezeiten vom Grund- und Komfortschutz in die jeweils höheren Produktlinien wechseln.

## Personalisierter Link für Janitos-Makler

Die Berechnung, der direkte Vergleich der drei Janitos-Zahn-tarife und die Be-antragung sind über den Online-Tarifrechner ein-fach möglich. Als besonderen Ser-vice können sich Janitos-Makler einen personali-sierten Link des Zahnzusatz-Rech-ners direkt in ihre eigene Website integrieren.



Unterschiedliche Methoden zur Schmerzausschaltung sind mitversichert.



## Haftpflichtkasse Darmstadt benennt sich um und frischt Marke auf

(ac) Der in Roßdorf bei Darmstadt ansässige Schaden- und Unfallversicherer „Haftpflichtkasse Darmstadt – Haftpflichtversicherung des Deutschen Hotel- und Gaststättengewerbes – VVaG“ hat sich umbenannt in „Die Haftpflichtkasse VVaG“. Die Namensänderung ist im Zuge eines neuen Markenauftritts erfolgt und stellt dem Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit (VVaG) zufolge einen wichtigen Meilenstein in der Unternehmensentwicklung dar. Die bisherige Wort-Bild-Marke wurde überarbeitet und das Firmendesign optimiert.

### Die Haftpflichtkasse auf Wachstumskurs

Wie Dr. Jürgen Wolters, Vorsitzender des Vorstandes der Haftpflichtkasse, betont, sei der neue Name ein klares Bekenntnis, auch künftig als spezialisierter Sachversicherer innovative und kundenorientierte Akzente zu setzen. Der Versicherungsverein ist dank der positiven Unternehmensentwicklung in den vergangenen Jahren gewachsen, wie auch die Zahlen des Geschäftsjahres 2016 zeigen. In den vergangenen zehn Jahren hat sich die Anzahl der Mitarbeiter auf derzeit mehr als 340 verdoppelt. Daher erweitert das Unternehmen seinen Stammsitz in Roßdorf um ein neues Verwaltungsgebäude.

### Zurich überarbeitet fondsgebundene Tarife

(ac) Zurich hat seine fondsgebundenen Tarife überarbeitet und ist mit einem neuen Fondsangebot am Markt. Es werden nun acht Depotmodelle angeboten: Die vier neuen Depotmodelle Plus basieren auf rückvergütungsfreien und institutionellen Anteilsklassen hochwertiger Fonds. Zudem bietet Zurich vier neue, gemanagte Depotmodelle auf Basis von ETFs an. Zur Wahl stehen dabei jeweils die vier risikoadjustierten Ausprägungen „Einkommen“, „Balance“, „Wachstum“ und „Dynamik“. Eher sicherheitsorientierte Kunden können beispielsweise das Modell „Einkommen“ mit maximal 30% Aktienanteil wählen. Das Depotmodell „Dynamik“ ist mit einem Aktienanteil zwischen 90 und 100% besonders chancenorientiert.

Fließend Rückvergütungen von der Fondsgesellschaft an Zurich, werden diese im Rahmen der Überschussbeteiligung zu 100% an den Kunden weitergegeben.

ELTERN  
SPAR  
WOCHEN

Bis zum 31.08.2017  
Eltern-Bonus\* für  
Ihre Kunden sichern.

DAMIT ES KINDERN  
GUT GEHT, FANGEN WIR  
BEI DEN ELTERN AN.



50€  
BONUS\*

[vep.europa.de/eltern](http://vep.europa.de/eltern)

**EUROPA**  
VERSICHERUNG PUR.

\* Teilweise bereits wahrgenommen. Dieser Aktion gilt für Eltern, die eine Risiko-Lebensversicherung (E-RL, E-RLP, E-RL) beantragen und abschließen. Als „Eltern“ im Sinne dieser Aktion gilt ein Elternteil als versicherter Person (gen. Bergelcheim Casuaribus), die mit mindestens einem Kind, das vor dem 18. Jahre alt ist und für das Kindergeldanspruch gem. Bundeskindergeldgesetz besteht, in gleicher Hauskalt lebt. Der Antrag muss gleichzeitig und zusammen mit dem beigefügten „Carrollier“ in der Zeit vom 01.08.2017 bis zum 31.08.2017 bei der EUROPA einreichen werden. Der Vertrag erhält ein Bonusgespräch (Barwert ab der ersten Fälligkeit) in Höhe von 50 €. Alle falligen Beiträge werden ausserdem mit dem Caribonus verrechnet, bis dieses aufgebraucht ist. Für die Teilnahme an der Aktion ist die Zahlung per SEPA-Lastschriftartikeln erforderlich. Die EUROPA kann die „Eltern-Sparen“ durch entsprechende Nachweise aber prüfen. Sind die oben genannten Voraussetzungen nicht erfüllt, erhält der Vertrag kein Bonusgespräch und ein ggf. bereits gewährtes Beitragsgespräch kann befristet widerrufen werden. Der Rückweg ist ausgeschlossen, keine Barauszahlung, Teilnahme ab 18 Jahren, Ansprache nicht übertragbar.



## ERGO: Sofort-Rente mit Hinterbliebenenversorgung

(ac) Die neue ERGO Sofort-Rente kombiniert eine sofort beginnende garantierte Rente, die sich durch Überschüsse noch erhöhen kann, mit der Möglichkeit, wiederholt Teilbeträge während der Rentengarantiezeit zu entnehmen. Mit einer Sofortrente erwerben Kunden mit einem einmaligen Betrag eine monatliche Rentenzahlung bis zum Lebensende. Wenn etwa die Auszahlung einer Geldanlage ansteht oder Kunden Geld aus einer Erbschaft für die Altersvorsorge investieren wollen, bietet sich die Sofort-Rente an. Für den Abschluss der ERGO Sofort-Rente ist keine Gesundheitsprüfung erforderlich.

Auch Hinterbliebene kann der Versicherte mit der ERGO Sofort-Rente finanziell absichern. Sie erhalten die Rente für die gesamte Rentengarantiezeit nach dem Tod der versicherten Person. Zusätzlich ist die Vereinbarung einer Hinterbliebenenrente möglich, sodass auch die mitversicherte Person lebenslang versorgt ist.

## Württembergische Leben bringt BU-Direktversicherung

(ac) Die Württembergische Lebensversicherung AG bietet die Berufsunfähigkeitsversicherung jetzt als Direktversicherung an. Wer den BU-Schutz als Direktversicherung über seinen Arbeitgeber abschließt, spart rund die Hälfte des Beitrags, da der Staat betriebliche Vorsorgemaßnahmen fördert. Da bei der Berufsunfähigkeits-Direktversicherung die Beiträge direkt vom Gehalt abgezogen werden, sind sie – innerhalb der geförderten Grenzen – steuer- und sozialabgabenfrei. Erst im Leistungsfall ist die zur Auszahlung kommende Berufsunfähigkeitsrente als sonstige Einkünfte zu versteuern.

### Ein Rechenbeispiel

Ein 30-jähriger lediger Elektriker mit einem monatlichen Bruttoeinkommen von 2.500 Euro und der Vereinbarung einer Berufsunfähigkeitsrente von monatlich 1.000 Euro zahlt direkt von seinem Gehalt einen Bruttobeitrag von 106,31 Euro. Die Steuer- und Sozialabgabensparnis beläuft sich auf 50,84 Euro, sodass sich für ihn ein Nettoaufwand von lediglich 55,47 Euro ergibt. Wird der Berufsunfähigkeitsschutz über den Arbeitgeber abgeschlossen, kann die Versicherung bei einem Unternehmenswechsel bei dem neuen Arbeitgeber fortgeführt oder privat weitergezahlt werden.



Die Württembergische Leben bietet die BU jetzt als Direktversicherung an.

## Basler ergänzt Gewerbeplattform EasyTrade um Haftpflicht

(ac) Mit „Basler EasyTrade“ bieten die Basler Versicherungen eine technische Online-Plattform für das gewerbliche Standardgeschäft. Mit der Plattform will der Versicherer Maklern eine einfachere Abwicklung des Firmenkundengeschäfts ermöglichen. Über Basler Easy Trade lassen sich neben Angeboten für die gewerbliche Sachversicherung nun auch für viele Betriebsarten verbindliche Angebote für die Haftpflichtversicherung berechnen und abschließen. Bei den Betriebsarten sind unter anderem die Branchen Handel, Handwerk, Bau, Dienstleistung, Sport, Tourismus, Gastronomie, Heilnebenberufe, Beauty und Wellness abgedeckt.

### Aktuelle Tarife sind auf Plattform

Auf der Plattform finden Makler die aktuellen Gewebetarife der Haftpflicht- und der Sachversicherungen hinterlegt. Bei der Betriebshaftpflicht stehen als Deckungssummen 3, 5 oder 10 Mio. Euro zur Auswahl. In den gewerblichen Sachversicherungen hat Basler EasyTrade die Bestands- und InnovationsGarantie im Angebot.

### Wenige Eingaben erforderlich

Wie Basler unterstreicht, sind in der Haftpflichtversicherung lediglich zwei Eingaben notwendig, um eine Prämie zu berechnen, in der gewerblichen Sachversicherung nur vier. Bei der Eingabe zeigt das Tool automatisch nur die Felder an, die zur Berechnung nötig sind. Die Anträge werden direkt per Datentransfer übermittelt, Vermittler bekommen eine Bestätigung per E-Mail. Innerhalb einer Woche wird die Versicherungspolice erstellt.

## XL Catlin erhöht Kapazitäten für Terrorismusversicherungen

(ac) Um der weltweit steigenden Nachfrage nach Versicherungsschutz gegen Terrorismus gerecht zu werden, hat XL Catlin die verfügbaren Deckungskapazitäten für Terrorismusversicherungen auf 250 Mio. US-Dollar erhöht, was nach Angaben des Unternehmens einer Steigerung um 25% entspricht.

Die Terrorismusdeckung von XL Catlin umfasst unter anderem Sach- und Betriebsunterbrechungsschäden aufgrund von Terrorismus, Personenschäden und/oder physische Schäden, die sich aus einer terroristischen Handlung ergeben, sowie eine weit gefasste Definition von Terrorismus, die auch Deckung von Handlungen aufgrund von politischen, religiösen und/oder ideologischen Anschauungen einschließt. Optional ergänzt werden kann Versicherungsschutz gegen chemische, biologische, radiologische und nukleare („CBRN“) Ereignisse, Amokläufe, „Loss of Attraction“ sowie Androhung einer terroristischen Handlung.

## Swiss-Life-Vorsorgetarif mit fondsgebundenem Rentenbezug

(ac) Swiss Life hat ihre Produktfamilie Swiss Life Maximo zum 01.07.2017 um einen Baustein erweitert: Den Tarif gibt es nun auch mit fondsgebundenem Rentenbezug für die erste Schicht als steuerlich geförderte Basisrente und in der dritten Schicht für die private Vorsorge. Ziel des neuen Maximo mit fondsgebundenem Rentenbezug ist es, eine möglichst hohe Gesamtrente zu erreichen, um die Versorgungslücke der Kunden zu schließen. Deshalb stehen die Vorteile eines sehr langfristigen Investments, das über die klassische Ansparphase hinausgeht, bei diesem neuen Produkt besonders im Fokus.

### BU-Zusatzversicherung als Ergänzung

In der Variante Privatrente für die dritte Schicht bietet der neue Maximo nun auch in der Rentenphase die Möglichkeit, in einem gewissen Umfang Kapital zu entnehmen. Zuzahlungen sind auch im Rentenbezug jederzeit möglich und können zu einer Rentensteigerung führen. Zudem kann Maximo um die Berufsunfähigkeitszusatzversicherung von Swiss Life ergänzt werden. Auch für die Hinterbliebenenversorgung stehen verschiedene Varianten der Todesfalleistung zur Auswahl.

Anzeige

# Grauer Star.

*Immer selbstbestimmt. Egal, was kommt.*

*Die betriebliche Altersvorsorge lohnt sich – für ein längeres, selbstbestimmtes Leben. [swisslife.de](http://swisslife.de)*



SwissLife

### Pensionsberater Longial stellt eigenen Pensionsplan vor

(ac) In der anhaltenden Niedrigzinsphase stehen Unternehmen mit Pensionsverpflichtungen vor speziellen Herausforderungen. Michael Hoppstädter, Geschäftsführer der Longial GmbH, erläutert: „Die Pensionsrückstellungen steigen unaufhörlich. Jahr für Jahr wird das Geschäftsergebnis über Gebühr durch den sinkenden Rechnungszins bei der Bewertung der Pensionsverpflichtungen belastet, ohne dass sich an der eigentlichen Versorgungszusage etwas ändert. Und die Mehrbelastungen können noch nicht mal steuerlich berücksichtigt werden.“ Die Auslagerung der Pensionsverpflichtungen zum Beispiel auf einen Pensionsfonds stellt eine liquiditätsschonende Möglichkeit dar. Der Pensionsberater Longial hat nun einen eigenen Pensionsplan innerhalb eines Pensionsfonds entwickelt, der alle Pensionsverpflichtungen einer Firma übernimmt. Dazu zählen die laufenden Leistungen oder Anwartschaften, lebenslange Renten- oder einmalige Kapitalleistungen sowie Alters- oder vorzeitige Versorgungsleistungen.

### Longial übernimmt die konzeptionelle Beratung

Bei der Auslagerung der Pensionsverpflichtungen begleitet die Longial die Unternehmen und berät sie konzeptionell. Der Düsseldorfer Pensionsberater setzt auf Transparenz der Kosten und bietet auch Lösungen im Hinblick auf die Liquidität, die für die Auslagerung erforderlich ist. So ist es beispielsweise möglich, die notwendige Einmalprämie über einen Zeitraum von bis zu zehn Jahren zu strecken. Bereits bestehende Kapitalanlagen wie etwa Rückdeckungsversicherungen lassen sich ebenfalls in den Pensionsfonds einbringen. Beteiligte Partner des Longial Pensionsplans sind die ERGO Pensionsfonds AG sowie die MEAG, die vier Spezial- bzw. institutionelle Fonds stellt, die für die Kapitalanlage von Pensionsvermögen entwickelt wurden.

### Ammerländer bringt private Autoinhaltsversicherung

(ac) Die Ammerländer Versicherung hat mit der privaten Autoinhaltsversicherung ein neues Produkt in ihrem Portfolio. Es schützt private und beruflich genutzte Gegenstände im Wageninneren und ist für Privat- wie auch für Dienstwagen (Fahrzeuge bis maximal 3,5 Tonnen Nutzlast) erhältlich. Versichert sind Dinge des persönlichen Bedarfs, darunter Wertgegenstände und Bargeld sowie elektronische Geräte (etwa Handy, Tablet, mobiles Navi). Zudem werden die Kosten für die Wiederbeschaffung von amtlichen Ausweisen sowie EC- und Kreditkarten übernommen. Der Schutz gilt europaweit und rund um die Uhr. Neben Diebstahl und Raub deckt das Produkt Schäden durch Brand/Explosion, Sturm/Hagel sowie Unfälle ab. Möglich sind zwei Varianten: Die Jahresprämie für eine Versicherungssumme von 2.000 Euro beträgt 49,90 Euro. Für 99 Euro jährlich lässt sich eine Versicherungssumme von 4.000 Euro absichern. In beiden Fällen ist die Entschädigung für beruflich genutzte Gegenstände auf 50% der Versicherungssumme begrenzt. Der Schutz kann online abgeschlossen werden.

### Rentenversicherung der ALTE LEIPZIGER auch als Basisrente

(ac) AL\_RENTE<sup>Flex</sup>, die neue flexible Rentenversicherung der ALTE LEIPZIGER, ist nun auch als Basisrente auf dem Markt. Das Produkt ist vor allem für Kunden gedacht, die eine steueroptimierte Altersvorsorge möchten. Gleichzeitig kann der Kunde bei der neuen Basisrentenversicherung auch die Möglichkeit nutzen, die Beiträge individuell auf das Sicherungsvermögen und eine individuelle Fondsanlage aufzuteilen.

Wem Sicherheit und Garantien beim Aufbau der Altersvorsorge wichtig sind, der investiert einen Teil oder die gesamten Beiträge in die klassische Anlage. Wer von den Chancen des Aktienmarktes profitieren möchte, zahlt in Fonds ein. Dabei kann monatlich neu entschieden werden, in welche Anlage die Beiträge fließen sollen. Die ALTE LEIPZIGER unterstützt die Vermittler bei der Ermittlung der für die Kunden passenden Beitragsaufteilung in Klassik- und Fondsanlage.

### Ebenfalls neu: AL\_RENTE<sup>KlassikPur</sup>

Seit Juni ist auch die AL\_RENTE<sup>KlassikPur</sup> auf dem Markt. Dieses Produkt ist interessant für Kunden, die ihre Altersvorsorge nicht vom Auf und Ab der Börse abhängig machen wollen und gleichzeitig Wert auf eine moderne Vorsorgelösung legen. Das Garantieprodukt wird in der betrieblichen Altersvorsorge und als Privatrente angeboten.



Die flexible Rentenversicherung der ALTE LEIPZIGER gibt es nun auch als Basisrente.



## Die Dortmunder startet mit Grundfähigkeitsschutz in den Markt

(ac) Die Dortmunder Lebensversicherung AG ist eine 100%-ige VOLKSWOHL-BUND-Tochter und startet mit kundennaher Sprache und einem Grundfähigkeitsschutz in den Markt. Der neue Maklerversicherer versteht sich als „so offen und direkt wie die Stadt, aus der er kommt“ und hat sich als Unternehmensfarben „Kohlenstaub-Grau“ und „Ascheplatz-Rot“ ausgesucht.

### Drei Leistungspakete für Denker, Kümmerer und Anpacker

Mit Plan D legt die Dortmunder einen Grundfähigkeitsschutz vor. Drei fertig geschnürte Pakete sollen die Kunden abholen: den Denker, den Kümmerer und den Anpacker. Mit den Paketen lassen sich neun, zwölf oder 15 Fähigkeiten absichern. Geht eine der Fähigkeiten verloren, springt Plan D ein und überweist jeden Monat die vereinbarte Leistung. Während beim Paket „Die 9“ unter anderem Sehen, Sprechen und Schreiben versichert sind, gehört zum Paket „Die 12“ zum Beispiel außerdem die Hand- und Fingerfertigkeit. Beim Paket „Die 15“ kommen weitere Fähigkeiten dazu, etwa Knien und Bücken und der Gebrauch eines Arms.

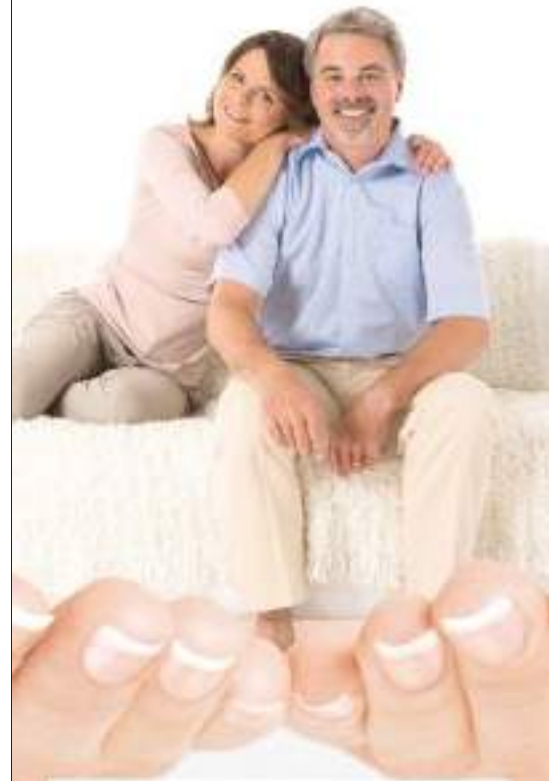
Alle drei Pakete sichern darüber hinaus sowohl die Herz- als auch die Lungenfunktion als Fähigkeit ab. Plan D bietet außerdem die drei Zusatzbausteine „Die Psyche“, „Der Führerschein“ und „Das Pflege Plus“, mit denen der Schutz abgerundet werden kann.

## Chubb erhöht Kapazitäten für Terror- und Kriegsrisiken

(ac) Der Versicherer Chubb hat seine eigenen Kapazitäten in Deutschland hinsichtlich Terror- und Kriegsrisiken sowie politischer Gewalt von vormals 100 auf 150 Mio. Euro erhöht. Zudem wurde mit Aysegül Kazanci erstmalig eine Underwriterin eingestellt, die sich vom Standort Frankfurt aus ausschließlich mit Terrorrisiken für die deutschen Makler und Kunden beschäftigt. Die neuen, erweiterten Kapazitäten stehen Maklern und Kunden für nationale Risiken, aber auch für weltweite Programme zur Verfügung und sind auch auf die Erfordernisse großer multinationaler Unternehmen mit wachsenden globalen Risiken ausgerichtet.

### Erhöhung um 300% in den vergangenen zwei Jahren

Chubb hat eigenen Angaben zufolge die Kapazitäten für Risiken im Zusammenhang mit Terrorismus und politischer Gewalt in den vergangenen zwei Jahren pro Risiko um 300% erhöht. Neben sogenannten Standalone-Versicherungen bietet Chubb auch integrierte Deckungen an, die speziell zur Überbrückung von Lücken zwischen traditionellen Sachversicherungen und Policen für Betriebsunterbrechungen, Terrorismus und politische Gewalt konzipiert wurden.



**Pflegereform  
gestartet.  
Pflegelücke bleibt!**

 **Deutsche  
PrivatPflege**

**Für finanzielle Sicherheit und unbürokratische Unterstützung im Pflegefall ist ein privater Pflegeschutz unverzichtbar.**

**Individuell, ausgezeichnet, unkompliziert:**

- Flexibel für jeden Pflegefall
- Leistungsstark mit Top-Ratings
- Einfacher Online-Abschluss
- Und vieles mehr.

**Jetzt informieren:**

Alle Informationen zu den vielfältigen Möglichkeiten online oder direkt bei Ihrem Maklerservice.

[www.mv-Maklernetz.de/  
Deutsche\\_PrivatPflege](http://www.mv-Maklernetz.de/Deutsche_PrivatPflege)



**Für Ihre Beratung  
nur das Beste:**



## WWK bringt Lebenszyklusmodell für fondsgebundene LV

(ac) Zur Optimierung des Chance-Risiko-Verhältnisses von fondsgebundenen Lebensversicherungen bietet die WWK Lebensversicherung a. G. nun das Lebenszyklusmodell WWK SmartProtect® an. Es setzt sich abhängig von der Laufzeit des Vertrags aus bis zu fünf Abschnitten zusammen. Dafür werden, ausgehend vom Endtermin, feste Perioden definiert. Das Fondsguthaben wird in jeder Periode in einem seitens der WWK empfohlenen Zielfonds geführt, der – in Abhängigkeit von der Restlaufzeit des Vertrags – ein angemessenes Verhältnis zwischen Ertragschance und Risiko bietet. Vorgeschaltet ist ein Zeitraum, in dem das Fondsguthaben in Startfonds investiert wird, die vom Kunden vertragsindividuell ausgewählt werden. Für diesen Abschnitt können Aktienfonds oder Mischfonds mit mindestens 80% Aktienquote aus einer umfangreichen Fondspalette ausgewählt werden.

### Lebenszyklusmodell bietet Flexibilität

WWK SmartProtect® steht für alle fondsgebundenen Rentenversicherungstarife der WWK ohne Garantiezusage zur Verfügung. Ein späterer Einstieg während der Vertragslaufzeit in WWK SmartProtect® ist ebenso möglich wie ein anteiliger Einschluss. Bei einem späteren Einstieg können die bisher im Vertrag besparten Fonds übernommen werden, sofern die Restlaufzeit des Vertrages größer 15 Jahre bis zum Ablauftermin des Lebenszyklusmodells ist. Für die Zielfonds nutzt WWK SmartProtect® drei Mischfonds der WWK Investment S.A. mit unterschiedlichen Risikoausprägungen sowie einen Geldmarktfonds.

## asspario: Fahrradversicherung mit Inspektionskostenübernahme

(ac) In Kooperation mit der AVB Versicherungsmakler GmbH hat die asspario Versicherungsdienst AG eine Fahrradversicherung entwickelt. Die maximale Versicherungssumme pro Fahrrad oder E-Bike inklusive Zubehör liegt bei 10.000 Euro. Der Versicherungsschutz umfasst unter anderem Diebstahl, Diebstahl von Akkus an Ladestationen, Brand- und Vandalismusschäden, selbst verschuldete Unfall-, Fall- und Sturzschäden, Reparaturkosten, Elektronikschäden durch Nässe an Steuerungsgeräten, Akku, Motor und Getriebe sowie allgemeinen Verschleiß. Die jährlichen Inspektionskosten werden bis zu einer Höhe von 100 Euro übernommen. Das Produkt richtet sich vor allem an Kunden, die Fahrräder nicht nur als gelegentliches Freizeitvehikel nutzen. Die Prämien sind abhängig vom Versicherungswert und starten bei 250 Euro zzgl. Versicherungssteuer für Räder ab 3.000 Euro Neuwert.

## Württembergische erweitert Leistungen im Pkw-Tarif

(ac) Zum 01.07.2017 hat die Württembergische Versicherung den Leistungsumfang ihres Pkw-Tarifs erweitert: Mit dem sogenannten „Schadenservice+“ erhalten die Kunden im versicherten Schadenfall ein kostenloses Ersatzfahrzeug während der Reparatur in einer der TÜV- und DEKRA-zertifizierten Partnerwerkstätten der Württembergischen. Neben dem Holen und Bringen des Kundenfahrzeugs übernimmt die Partnerwerkstatt auch die Fahrzeugreinigung. Zudem wird auf eine mit Originalersatzteilen durchgeführte Reparatur eine Garantie von sechs Jahren gewährt.

### Telematik-Angebot für Fahranfänger

Gleichzeitig hat das Unternehmen sein erstes Telematik-Angebot gestartet, das sich speziell an Fahranfänger richtet. Grundlage dafür ist eine Telematik-App, die gemeinsam mit dem Telekommunikationskonzern Vodafone realisiert wurde. Die Kunden erhalten eine Ersteinstufung mit 60%, wenn sie mindestens zwei Privatkundenverträge bei der Württembergischen besitzen oder vereinbaren. Ob die preisgünstige Sondereinstufung dauerhaft gewährt wird, kann der Fahranfänger mit seinem Fahrverhalten selbst beeinflussen. Mit der App kann der Kunde über sein Smartphone seinen persönlichen Fahr-Score ermitteln. Dieser ergibt sich aus Beschleunigungs- und Bremswerten sowie aus dem Kurvenverhalten. Sofern diese Werte einen definierten Schwellenwert nicht überschreiten, behält der Kunde seine Einstufung bei.



Speziell an Fahranfänger richtet sich die Telematik-App, die das Fahrverhalten aufzeichnet. So kann der junge Kunde seine Tarifeinstufung beeinflussen.



## Asstel Sach wird mit Gothaer Allgemeine verschmolzen

(ac) Die Asstel Sachversicherung AG, der Direktversicherer im Gothaer Konzern, ist Anfang Juli mit der Gothaer Allgemeine Versicherung AG verschmolzen worden. Mit diesem Schritt möchte man sich insbesondere stärker in Richtung Multikanalstrategie ausrichten.

Die Verschmelzung betrifft alle Kunden der Asstel Sachversicherung AG; sie wurden bereits per Brief persönlich über den Sachverhalt informiert. „Für unsere Kunden ändert sich durch die Verschmelzung nichts: Alle Rechte und Pflichten aus den Verträgen mit der Asstel Sachversicherung AG bleiben unverändert bestehen und alle Versicherungsscheine behalten ihre Gültigkeit. Auch an den versicherten Leistungen ändert sich nichts“, sagt Dr. Mathias Bühring-Uhle, langjähriger Vorstandsvorsitzender der Asstel Gruppe und Vorstandsmitglied im Gothaer Konzern. Nur Kunden, die ihre Beiträge bislang selbst überweisen, müssen den Zahlungsempfänger in „Gothaer Allgemeine Versicherung AG“ ändern – alle weiteren Bankverbindungsdaten bleiben unverändert.

## Condor bietet neues Online-Tool zur Performance von Fonds

(ac) Die Condor Lebensversicherungs-AG bietet ein neues Online-Tool, das die Performance von Fonds und Fondspolizen darstellt. Mit dem „Portfoliomanager“ kann jeder Nutzer mit wenigen Klicks aus den über 100 Fonds im Condor-Angebot ein eigenes Portfolio erstellen, dieses mit der Wertentwicklung anderer Portfolios in der Vergangenheit vergleichen und die Rendite für einen Sparplan oder eine Einmalanlage berechnen. Das kostenlose Tool gibt es im Condor-Maklerportal unter [www.makler.condor-versicherungen.de](http://www.makler.condor-versicherungen.de). Der Nutzer wählt die entsprechenden Fonds aus und gibt die Einzahlungsart (Einmalbeitrag oder laufende Beiträge) sowie die Einzahlungszeiträume ein. Der „Portfoliomanager“ berechnet anschließend den aktuellen Portfoliowert, den Gewinn und die jährliche Performance. Die Wertentwicklung wird zudem in einer Grafik veranschaulicht. Das dazugehörige Factsheet mit weiteren Kennzahlen kann ausgedruckt werden.

# Wir können Zielgruppen. Sie sagen welche.

## Umsatzpolice Autoinhalt

- Allgefahren-Deckung inklusive Bremsschäden, politischen Risiken etc.
- Ohne Nachtzeitklausel.
- Einfacher Abschluss und einfache Beitragsabrechnung auf Basis des jährlichen Gesamtumsatzes.

TREFFPUNKT  
MANNHEIMER

DKM 2017

24.–26. Oktober | Dortmund  
Halle 3B | Stand A09

Kostenfrei anmelden auf [www.makler.mannheimer.de](http://www.makler.mannheimer.de)



[www.makler.mannheimer.de](http://www.makler.mannheimer.de)

Mannheimer

Maklerdirektion	Telefon	E-Mail
Berlin	030. 89 02 01 21	<a href="mailto:mdberlin@mannheimer.de">mdberlin@mannheimer.de</a>
Bielefeld	05 21. 9 67 14 34	<a href="mailto:mdbielefeld@mannheimer.de">mdbielefeld@mannheimer.de</a>
Hamburg	040. 37 00 91 61	<a href="mailto:mdhamburg@mannheimer.de">mdhamburg@mannheimer.de</a>
Köln	02 21. 16 00 52 28	<a href="mailto:mdkoeln@mannheimer.de">mdkoeln@mannheimer.de</a>
Leipzig	03 41. 6 49 32 11	<a href="mailto:mdleipzig@mannheimer.de">mdleipzig@mannheimer.de</a>
Mannheim	06 21. 4 57 12 50	<a href="mailto:mdmannheim@mannheimer.de">mdmannheim@mannheimer.de</a>
München	0 89. 5 17 52 44	<a href="mailto:mdmuenchen@mannheimer.de">mdmuenchen@mannheimer.de</a>
Stuttgart	07 11. 78 23 90 65	<a href="mailto:mdstuttgart@mannheimer.de">mdstuttgart@mannheimer.de</a>
ZN Schweiz	0041 (0)44 289 88 00	<a href="mailto:info@mannheimer.ch">info@mannheimer.ch</a>



# „ROLAND gibt im Maklermarkt weiterhin Vollgas“

Interview mit Rainer Brune, Vorstandsvorsitzender, und Joachim Schabacker, Leiter Vertrieb Deutschland der ROLAND Rechtsschutz-Versicherungs-AG

In einem schwierigen Umfeld wächst ROLAND Rechtsschutz im Maklermarkt. Damit das so bleibt, investiert der Versicherer in Produkte, persönliche Betreuung und digitale Services. Solvency II, LegalTechs, Kumulschäden und der Trend zum „Claimfishing“ bedeuten für den Rechtsschutzmarkt aber ebenfalls harte Arbeit.

**ROLAND blickt auf durchwachsene Monate zurück. Wie sieht dabei die Bilanz für das Maklergeschäft aus?**

**Rainer Brune** Mit unserer Entwicklung im Maklermarkt sind wir sehr zufrieden. Wir schreiben eine exzellente Wachstumsstory. In den vergangenen fünf Jahren lag das durchschnittliche Bestandswachstum im Maklervertrieb bei fast 9% im Jahr. Diesen Trend wollen wir unbedingt fortsetzen. Das Maklergeschäft ist und bleibt für uns wichtig. ROLAND gibt im Maklermarkt weiterhin Vollgas.

**Welche Rechtsschutzbereiche sind im Maklermarkt insbesondere interessant bzw. gefragt?**

**Joachim Schabacker** Der gesamte Industrie- und Gewerbebereich ist im Maklermarkt interessant und sehr gefragt. Unser Fokus liegt dabei insbesondere auf strafrechtlichen Risiken – hier haben wir ein sehr starkes Angebot auch für komplexe Fragestellungen. Darüber hinaus fokussieren wir uns auf Zielgruppen wie beispielsweise Freiberufler oder Landwirte. Aber auch das Privatgeschäft eröffnet weiterhin sehr viele Chancen. So bieten wir zum Beispiel für Best Ager ein zielgruppenspezifisches Produkt. Wichtig sind zugleich umfassende präventive Lösungen wie unser am Markt einmaliger Baustein „Jurway“. Übrigens: Nur wir ermöglichen unseren Kunden die Option der Prozessfinanzierung auch bei kleinen Streitwerten. Das ist wichtig, wenn Kunden bestimmte Bausteine nicht abgeschlossen haben oder die Deckung nicht greift.

**Der Rechtsschutzmarkt ist und bleibt ein Verdrängungsmarkt. Wie wollen Sie trotzdem künftig weiter wachsen?**

„Wir mussten uns weiterentwickeln – strategisch, organisatorisch und fachlich. Wir haben unser Geschäftsmodell überprüft, den aktuellen Rahmenbedingungen angepasst und sind jetzt gut aufgestellt.“

Rainer Brune

**JS** Die beste Grundlage für weiteres Wachstum sind unsere Produkte. Hier setzen wir seit Langem Maßstäbe am Markt und werden dies weiter tun. So haben wir zum Beispiel Anfang des Jahres den neuen Universal-Straf-Rechtsschutz für Unternehmen eingeführt. Außerdem werden wir dieses Jahr den Top-Manager-Rechtsschutz neu auflegen. Parallel dazu arbeiten wir intensiv an neuen Kooperationen mit anderen Versicherern. Zudem stärken wir den Service für unsere Vertriebspartner und investieren massiv in neue Technik für den Maklervertrieb. Ganz klar, wir werden weiter dynamisch wachsen.

**Eigentlich klingt das – zumindest im Maklerbereich – positiv. Aber hat sich ROLAND in den vergangenen Monaten vielleicht nicht auch zu sehr mit sich selbst beschäftigt?**

**RB** Wir haben uns wirklich mit uns selbst beschäftigt. Aber das war gut so, denn die Einführung von Solvency II ist für einen Monoliner wie ROLAND kein Selbstläufer. Wir mussten uns weiterentwickeln – strategisch, organisatorisch und fachlich. Wir haben unser Geschäftsmodell überprüft, den aktuellen Rahmenbedingungen angepasst und sind jetzt gut aufgestellt. Wir beschäftigen uns darüber hinaus intensiv und professionell mit den Fragen der Gegenwart und Zukunft. Auf die regulatorischen und technischen Anforderungen sind wir mittlerweile sehr gut vorbereitet – ebenso wie auf das veränderte Kundenverhalten.

**Wo liegt denn – neben den genannten Produkten – der Fokus in der Zusammenarbeit mit Maklern? Auf neuen Services und neuen Technologien?**





„Wir haben die Zahl unserer Underwriter im letzten Jahr verdoppelt; sie unterstützen Makler direkt vor Ort. Sie sind hervorragend ausgebildet und haben weitreichende Kompetenzen, schnelle und direkte Lösungen zu finden.“

Joachim Schabacker

**JS** Nicht nur. Wir legen großen Wert auf eine persönliche Betreuung. Wir haben die Zahl unserer Underwriter im letzten Jahr verdoppelt; sie unterstützen rechtsschutzaffine Makler direkt vor Ort. Sie sind hervorragend ausgebildet und haben weitreichende Kompetenzen, schnelle und direkte Lösungen zu finden.

Daneben haben wir aber in der Tat in den Ausbau unseres Makler Competence Centers (MCC) investiert. Von dort werden alle Makler, die keine persönliche Betreuung vor Ort wünschen, aktiv wie reaktiv schnell, kompetent und pragmatisch unterstützt. Und wir investieren einen hohen Betrag in die technische Anbindung unserer Maklerpartner, vor allem über BiPRO-Schnittstellen. Gleichzeitig optimieren wir die ROLAND-eigene Technologie, um Makler auch auf diesem Weg schnell und bedarfsgerecht unterstützen zu können.

**Sehen Sie die Gefahr, dass sich Vergleichsportale oder auch InsurTechs vehement im Rechtsschutzmarkt platzieren?**

**RB** Im standardisierten Privatkundengeschäft werden Vergleichsportale oder InsurTechs Teile des Geschäftes übernehmen können. Aber dadurch sind Partnerschaften möglich, von denen wir profitieren können. Im beratungsintensiven Firmen- und Industriegeschäft sehen wir diese Entwicklung vorerst nicht. In diesem Bereich entscheidet die persönliche Beratung. Unserer Ansicht nach werden auch in den kommenden Jahren diese Versicherungen noch verkauft und nicht gekauft. Möglicherweise werden sich jedoch hybride Beratungsansätze – also zum Beispiel vorgeschaltete Robo-Advisor oder eine Videoberatung – etablieren. Auf jeden Fall beobachten wir hier sehr intensiv die Entwicklungen und werden bei Bedarf schnell reagieren.

**Lassen Sie uns hierzu allgemein auf den Markt sehen: Insgesamt wird das Leistungsniveau in der Rechtsschutzversicherung als hoch eingeschätzt. Die Bedingungen sind gut, das Angebot am Markt groß. Welche weiteren Entwicklungen sind abzusehen?**

**RB** Die Kunden wünschen sich mehr Unterstützung und Orientierung schon dann, wenn ein Rechtsstreit droht. Sie erwarten, dass ihr Rechtsschutzversicherer mehr ist als nur ein reiner Kostenerstatter. Sie wollen praktische Hilfe und Unterstützung bei der Konfliktlösung. Kunden wollen situativ und kurzfristig eine Lösung der Rechtsstreitigkeit. Die Antwort darauf lautet:

mehr Service, mehr Rechtsberatung, mehr Mediation und mehr Steuerung durch den Versicherer.

**Im vergangenen Jahr waren die Rechtsschutzversicherer mit der VW-Abgasaffäre und auch mit dem sogenannten Widerruf-Joker bei Darlehen gefordert. Welche Auswirkungen haben derartige „Großereignisse“?**

**JS** Die vergangenen Monate waren in dieser Hinsicht nicht ganz einfach. Die Schadenzahlungen infolge der Darlehenswiderrufe und des VW-Abgasskandals waren ungewöhnlich hoch. Für die Rechtsschutzbranche stellen diese Kumulschäden nach der Kostenrechtsreform des Jahres 2013 eine weitere starke Belastung dar. Kein Wunder also, dass die Combined Ratio seit drei Jahren marktweit über 100% liegt.

**Sehen Sie denn auch noch weitere neue Herausforderungen auf die Branche zukommen?**

**RB** Die Branche steht vor zahlreichen Herausforderungen: Erstens müssen wir uns auf das veränderte regulatorische Umfeld einstellen. Solvency II hat in der Rechtsschutzsparte die Karten neu gemischt und mit der IDD steht bereits das nächste große Thema vor der Tür. Zweitens drängen vermehrt neue Player wie LegalTechs auf den Markt, die Lösungen für einzelne Prozesse im Rechtsschutzmarkt oder komplette Rechtsdienstleistungen bieten. Das kann die Marktverhältnisse radikal ändern. Drittens hatten wir es beim Widerruf-Joker zum ersten Mal mit einem „Claimfishing“ in größerem Ausmaß zu tun. Noch ist ungewiss, ob dies ein langfristiger Trend ist. Wenn dem so ist, wird das sicher Auswirkungen auf die Schadenentwicklung und damit auch auf das Prämienniveau haben.

Für diese und weitere Fragen brauchen wir tragfähige Lösungen. Für uns bedeutet das in erster Linie eine kunden- und maklerfreundliche Digitalisierungsstrategie. So werden wir zum Beispiel Prozesse automatisieren, um effektiver zu arbeiten und mehr Zeit für die persönliche Betreuung und Unterstützung zu haben. Dies betrifft nicht nur die Prozesse im Vertrieb, sondern auch im Betrieb und in der Leistung. Aus unserer Sicht ist der ideale Weg die richtige Verzahnung von Mensch und Technik, denn eines dürfen wir trotz aller Digitalisierung nie vergessen: Die perfekte Beratung erhalten unsere Kunden von Menschen. Genau das ist der Grund, warum wir vor allem auf den Maklermarkt setzen. Wie gesagt: Wir geben hier weiter Vollgas. ■



# Betriebsunterbrechung vermeiden: Schutz vor Überschwemmungen

Überschwemmungen – ein finanzieller Albtraum für Unternehmer. Steigt der Wasserpegel, wächst auch das Risiko einer Betriebsunterbrechung. Ausreichende Schutzvorkehrungen gegenüber Hochwasser können die Gefahr minimieren. Industriesachversicherer wie FM Global beraten beim Aufbau eines effizienten Risikomanagements und können mit innovativen Hochwasserkarten bei der strategischen Planung neuer Standorte unterstützen.

**G**ut eine Milliarde Menschen ist von Hochwasser bedroht. Nach Angaben des „EU-Atlas zur Gefährdung der Menschheit durch Naturgefahren“ ist Deutschland im europäischen Raum das Land mit den meisten hochwassergefährdeten Menschen: Rund 10% der deutschen Bevölkerung leben in potenziell gefährdeten Gebieten. Und wo Menschen sind, befinden sich auch Unternehmen.

Einige von ihnen waren von den schweren Hochwasserfluten 2002 und 2013 betroffen. Bei beiden Naturkatastrophen sorgten nicht nur unpassierbare Straßen und zerstörte Brücken dafür, dass es zu Produktionsverzögerungen oder sogar zu Betriebsunterbrechungen kam. Vollgelaufene Betriebsanlagen, überschwemmte Verwaltungsgebäude und vom Schlamm überzogene Rohstoffe, Waren und Maschinen trugen ebenfalls dazu bei, dass internationale Lieferketten unterbrochen wurden. Laut Aussagen von Versicherern wurden der Volkswirtschaft damals Schäden in Höhe von 11,6 Mrd. Euro (2002) und über 12 Mrd. Euro (2013) zugefügt.

## Effizientes Risikomanagement aufbauen

Die Flutgefahr wächst. Als Grund dafür nennen mehrere Studien den Klimawandel. Betrachtet man die Jahre 2013 bis 2016, verursachten Überschwemmungen unter den Naturkatastrophen vier Jahre lang in Folge die höchsten Schäden in der Weltwirtschaft. Laut dem „Annual Global Climate and Catastrophe Report“ von Aon Benfield belief sich das Schadensmaß allein 2016 auf 62 Mrd. US-Dollar (ca. 55,5 Mrd. Euro).

Wer kann sich in Zeiten von zunehmendem Preis- und Konkurrenzdruck eine Betriebsunterbrechung auf unbestimmte Zeit leisten? Klassische technische Schutzmaßnahmen wie Deiche sind mittlerweile ein Muss in potenziell gefährdeten Hochwasserregionen. Entscheider sollten sich jedoch nicht ausschließlich auf die Maßnahmen der zuständigen Behörden verlassen, sondern den Schutz des eigenen Unternehmens durch eigenständiges Handeln erhöhen.

Die entscheidende Frage lautet dabei: Wie kann ein effizientes Risikomanagement in Bezug auf Hochwasser aufgebaut werden? Eine nicht zu unterschätzende Rolle spielt hierbei die Wahl des Standortes. Befindet sich der Betrieb innerhalb oder außerhalb einer potenziellen Hochwasserzone?

## Nicht unterschätzen: Standortplanung

Der Industriesachversicherer FM Global forscht, um seinen Kunden im Bereich Schadenprävention die bestmöglichen Empfehlungen aussprechen zu können.



Mit der Realisierung der Global Flood Map bietet der Versicherer Entscheidern ein Tool für ihre strategische Planung: Unternehmer können nun rasch das elementare Hochwasserrisiko für ihre internationalen Standorte ermitteln – auch in Gegenden, in denen bisher keine ausreichenden Informationen zur Hochwassergefahr zur Verfügung standen.

Aufbauend darauf sollten Unternehmen ein maßgeschneidertes Schutzkonzept in Zusammenarbeit mit ihren Risikoingenieuren ausarbeiten. Hier sollte unter anderem beachtet werden, dass Maschinen, die für den Produktionsprozess zentral sind, in einem erhöhten Bereich stehen sollten, der sich über dem zu erwartenden Pegel eines 100-jährlichen Hochwassers befindet.

Ausreichend Aufmerksamkeit müssen zum Beispiel auch die Gas- und Wasserleitungen erhalten, denn schweres Treibgut kann sie beschädigen. Risikoingenieure empfehlen hierbei die Installation von Notfallventilen, die im Ernstfall bei Beschädigung von Rohrleitungen sofort automatisch die Zufuhr schließen und sekundäre Katastrophen wie einen teuren Brand- oder Wasserschaden dadurch verhindern.

Des Weiteren ist es ratsam, Maschinen und Tanks für brennbare Flüssigkeiten ausreichend zu verankern. Im Falle eines Hochwassers können sie ebenfalls das Gebäude beschädigen und dadurch eine zügige Wiederaufnahme der Produktion verhindern.

## Maßgeschneiderte Konzepte nutzen

FM Global selbst hat mit seinem Forschungs- und Testzentrum in Rhode Island (USA), dem „Research Campus“, die Voraussetzung, Naturkatastrophen zu erforschen und geeignete Schutzmaßnahmen zu entwickeln. Bei Schutzvorkehrungen gegenüber Hochwasserschäden arbeitet der Industriesachversicherer mit externen Fachleuten zusammen.

Die erarbeiteten Präventionsmaßnahmen wie beispielsweise Fluttore zeigen Erfolg: Forschungen des Versicherers über einen Zeitraum von zehn Jahren haben ergeben, dass eine Flutkatastrophe

einem nicht gesicherten Unternehmen Schäden in einer durchschnittlichen Höhe von ungefähr 4,2 Mio. US-Dollar (ca. 3,8 Mio. Euro) zufügen kann. Dem gegenüber stehen durchschnittlich knapp 1,2 Mio. US-Dollar (ca. 1 Mio. Euro) für Firmen, die zuvor notwendige Maßnahmen zum Schutz vor eindringenden Wassermassen getroffen haben.

Die Forschungsergebnisse zeigen, dass Störungen, Ausfälle und Schäden durch Überschwemmungskatastrophen nicht immer völlig vermieden werden können. Deshalb ist den Unternehmen für den Ernstfall zu raten, Notfallpläne zu erarbeiten, bei denen ebenfalls die Ansprechpartner der Versicherung beratend zur Seite stehen können. Ferner ist zu empfehlen, sich detailliert über den Prozess der Schadenabwicklung zu informieren, um böse Überraschungen zu vermeiden.

Wie lange dauert die endgültige Regulierung eines Schadens? Würde es nach dem Eintritt der Katastrophe eine direkte Vor-Ort-Unterstützung geben, um beim Wiederaufbau zu helfen? Kann diese Unterstützung auch international geboten werden?

Statistiken belegen, dass Überschwemmungen zunehmen werden. Bestehende Schutzvorkehrungen sollten deshalb überprüft und – falls notwendig – verbessert werden. Wer dieser weltweit bestehenden Gefahr bisher noch keine ausreichende Beachtung geschenkt hat, sollte sich von Experten beraten lassen. Denn durch die Nutzung neuer Tools und maßgeschneiderter Konzepte kann das Risiko einer Betriebsunterbrechung minimiert werden. Auf den ersten Blick mögen die Präventionen zwar teuer erscheinen. Ein Schaden, der zu einem Lieferkettenstopp auf unbestimmte Zeit führt, bedeutet für das betroffene Unternehmen jedoch sicherlich weitaus höhere Kosten. ■

Auf den ersten Blick mögen die Präventionen zwar teuer erscheinen. Ein Schaden, der zu einem Lieferkettenstopp auf unbestimmte Zeit führt, bedeutet für das betroffene Unternehmen jedoch sicherlich weitaus höhere Kosten.



Von Csanad Malina,  
Business Development Executive bei FM Global

# „Man spricht von einem Comeback des Lebensversicherungszweitmarktes“

Interview mit Henning Kühl, Chefaktuar der Policen Direkt-Gruppe

Die Policen Direkt-Gruppe sieht Nachholbedarf bei der Transparenz von Solvency-II-Berichten und Standmitteilungen der Lebensversicherungen. Gleichzeitig steigt das Ankaufsvolumen im Lebensversicherungszweitmarkt. Trotzdem bleibt Luft nach oben, auch bei Policendarlehen.

**Herr Kühl, Sie haben sicherlich die Berichte der Versicherer und die damit erstmals veröffentlichten Solvenzquoten analysiert. Wie fällt Ihr Fazit aus?**

Was die Finanzstärke der Unternehmen betrifft, bestätigt sich die Einschätzung der BaFin. Die Unternehmen können ihre Verpflichtungen voll erfüllen, davon allerdings nur 21 Unternehmen gänzlich ohne Hilfs- und Übergangsmaßnahmen. Die Quoten liefern dafür Anhaltspunkte.

Was aber eine gute Solvenzquote ist, lässt sich auf Anhieb nicht sagen. Eine niedrigere Quote muss nicht zwangsläufig schlecht sein. Wer beispielsweise in riskantere Assets investiert ist, kann tendenziell für seine Kunden mehr herausholen – muss dafür mehr Eigenkapital vorhalten und weist damit

„Für Vermittler sind die Solvenzquoten eine wichtige Information. Denn in Zukunft ist nicht ausgeschlossen, dass hier sogar Haftungsfragen aufkommen können.“

tendenziell eine eher schlechtere Quote auf. Gute Quoten sind andererseits zunächst einmal gut. Eine besonders hohe Quote hat aber keinen zusätzlichen Nutzen für den Kunden.

Die Berichte sind für das Fachpublikum ein erster Schritt in Richtung mehr Transparenz. In der Praxis variieren diese stark sowohl im Umfang als auch in der Qualität der Angaben. Manch ein Versicherer überlässt es gar dem Leser, die Solvenzquoten zu berechnen. Noch sind die Berichte in ihrer Ausgestaltung mitunter weit davon entfernt, gut lesbar zu sein und damit die Ergebnisse tatsächlich verständlich wiederzugeben. Darüber hinaus sind die Berichte oft schwer auf der Versicherer-Website zu finden. Wir veröffentlichen daher unter [solvenzquoten.de](http://solvenzquoten.de) die Quoten und machen Interessenten die Berichte aller Lebensversicherer direkt zugänglich.



Henning Kühl

**Lässt sich daraus etwas für den Policenverkauf ableiten?**

Ob jemand seine Lebensversicherung verkauft, hängt in der Regel von individuellen Faktoren ab. Lediglich aufgrund

einer mitunter volatilen Solvenzquote sollte keiner diese Entscheidung treffen. Wir kaufen weiter Policen aller Anbieter, auch von den Versicherern, die kein Neugeschäft mehr verzeichnen. Der zeitliche Verlauf der Solvenzquoten wird zeigen, was sich konkret auch für unser Risikomanagement daraus ableiten lässt.

Für Vermittler sind die Solvenzquoten eine wichtige Information. Denn in Zukunft ist nicht ausgeschlossen, dass hier sogar Haftungsfragen aufkommen können.

**Wie entwickelt sich denn der Markt? Werden mehr Policen verkauft?**

Manch einer spricht schon von einem Comeback des Lebensversicherungszweitmarktes. Der Bundesverband im Zweitmarkt für Lebensversicherungen BVZL hat für 2016 ein Ankaufsvolumen von 275 Mio. Euro gemeldet. Im Vergleich zum Vorjahr mit 175 Mio. Euro stellt das ein deutliches Plus dar. Auch die Preise sind entsprechend: Im Schnitt erzielen Verkäufer 3 bis 5% über dem Rückkaufswert. Und die reifen Lebensversicherungen sind so gut, dass die Nachfrage nach ihnen als alternatives Investmentprodukt steigt. Die Herausforderung allerdings bleibt, an ausreichend Policen für private und institutionelle Anleger zu kommen.

**Suchen auch mehr Makler die Zusammenarbeit?**

An- und Verkauf erfolgen bei Policen Direkt über ein Netzwerk von über 15.000 Versicherungsmaklern, Banken, Sparkassen und Volks- und Raiffeisenbanken. Im Policenankauf ist der

maßgebliche Kanal der direkte Draht zum Kunden, während beim Investmentobjekt Lebensversicherung das Geschäft hauptsächlich über professionelle Vermittler erfolgt. Gerade hier ist der Trend positiv, weil es schlicht kaum vergleichbare Investments mit derartigem Rendite-Risiko-Profil gibt.

### **Werden dabei auch die Möglichkeiten des Policendarlehens öfter ausgeschöpft?**

Policendarlehen ergänzen unser Angebot. Vor einer Kündigung sollten alle Alternativen geprüft werden. Wir kommen für 2016 auf ein Darlehensvolumen von 15 Mio. Euro. Hier gibt es deutlichen Spielraum. Besonders auch angesichts der Tatsache, dass Versicherer knapp 600 Mio. Euro vergeben. Und das bei deutlich schlechteren Konditionen. Viele kennen auch hier – wie beim Verkauf der Police – die günstigere Alternative des Zweitmarktes leider nicht. Doch auch die Verbraucherzentralen sehen das Policendarlehen als günstige Alternative zum Konsumenten- und Ratenkredit.

### **Wann lohnt sich denn ein Darlehen überhaupt? Und macht es tatsächlich Sinn, auf ein solches Darlehen zurückzugreifen, wenn ein neues Auto benötigt wird?**

Wer ein neues Auto braucht, kann hierfür auf jeden Fall seine Lebensversicherung beleihen. Braucht man dafür nur einen Teilbetrag, ist ein Darlehen die erste Wahl. Wer jedoch die gesamte Summe benötigt, kann die Police auch gleich verkaufen. Wichtig ist zudem, den richtigen Zeitpunkt im Blick zu haben. Eine vorschnelle Kündigung lässt sich nicht mehr rückgängig machen.

### **Transparenz fordern Sie bei den Solvency-II-Berichten ein. Das Gleiche tun Sie aber auch bei den Standmitteilungen der Versicherer. Zufrieden sind Sie damit aber nicht?**

Durch Prüfung zehntausender Policen jedes Jahr kennen wir sämtliche Standmitteilungen der Lebensversicherer im Detail. Der aktuelle Befund: Standmitteilungen erfüllen ihren Zweck oft nicht. Auch 2017 fehlen weiterhin wichtige Informationen. Es mangelt an

Vollständigkeit wie auch an Verständlichkeit. Als größter institutioneller Versicherungsnehmer fordern wir ein Ende des Wildwuchses bei den Standmitteilungen.

### **Was schlagen Sie vor? Und welche Aussicht auf Realisierung gibt es?**

Einige Versicherer müssen deutlich nachbessern. Zusammen mit dem BVZL haben wir eine Muster-Standmitteilung entwickelt, die sowohl inhaltlich als auch formal höchstmögliche Transparenz bietet. Die aktuelle Änderung im Rahmen der IDD-Gesetzgebung ist ein Riesenschritt, denn inhaltlich müssen alle Versicherer ab Juli 2018 verpflichtend Rückkaufwert, Todesfalleistung und Ablaufleistung melden. Für Neuabschlüsse sind zudem die eingezahlten Beiträge obligatorisch. In welcher Form dies künftig geschehen soll, schreibt der Gesetzgeber nicht vor. Ob sich hier eine einheitliche und klare Darstellung herausbildet, bleibt daher abzuwarten.

### **Blicken wir noch einmal allgemein auf den LV-Markt. Es werden insgesamt weniger Lebensversicherungen verkauft, die traditionelle Lebensversicherung wird durch neue Modelle ersetzt. Welche Rolle spielt das für Sie? Welche Perspektiven sehen Sie vor diesem Hintergrund?**

Fast die Hälfte aller verkauften Lebensversicherungen waren auch 2016 im Neugeschäft noch klassische Policen. Die meisten von uns erworbenen Policen sind bereits zehn bis 15 Jahre alt, weswegen mittelfristig keine Veränderung für den Zweitmarkt abzusehen ist. Inwieweit Verträge mit reiner Beitragszusage oder noch geringeren Garantien für den Ankauf infrage kommen, wird die weitere Entwicklung auf den Zinsmärkten entscheiden. ■

## **Zur Policen Direkt-Gruppe**

Die Policen Direkt-Gruppe ist Marktführer im Ankauf deutscher Lebensversicherungen und der führende Anbieter für Investments in deutsche Zweitmarktpolicen. Insgesamt verwaltet Policen Direkt Zweitmarktpolicen im Wert von rund 1 Mrd. Euro und ist damit der größte Asset-Manager für Zweitmarktpolicen in Deutschland und gleichzeitig größter institutioneller Versicherungsnehmer.

„Durch Prüfung zehntausender Policen jedes Jahr kennen wir sämtliche Standmitteilungen der Lebensversicherer im Detail. Der aktuelle Befund: Standmitteilungen erfüllen ihren Zweck oft nicht.“



# „Pro Monat laufen mehr als 90.000 Dokumente in die Systeme der Makler“

Interview mit Michael Bastian, Leiter Maklerzentralbereich Allianz Leben und Allianz Kranken

Die Allianz treibt ihre Kunden- und Digitalisierungsstrategie voran. Der Maklerbereich ist da mit eingeschlossen. Die Prozessgestaltung und die Vertriebsunterstützung orientieren sich dabei am jeweiligen Digitalisierungsgrad des Maklerunternehmens.

**Herr Bastian, nicht nur die Allianz hat sich der Strategie „mehr vom Kunden her denken“ verschrieben. Was heißt das und warum hat das so viel mit der Digitalisierung zu tun?**

Wir haben bereits vor Jahren begonnen, das gesamte Unternehmen zu einer kundenzentrierten Organisation umzubauen. So wurden im vergangenen Geschäftsjahr 155 Mio. Euro in Initiativen zur Kundenorientierung und in Digitalisierungsprojekte investiert. Denn das Verhalten der Kunden hat sich verändert. Die Kunden erwarten heute, dass sie eine Haftpflicht-, eine Kfz- oder auch eine BU-Versicherung über ihr Smartphone abschließen können. Diesem Wunsch werden wir gerecht. Wichtig ist dabei: Digitalisierung ist Mittel zum Zweck, sprich, der Kundennutzen steht im Fokus.

**Was bedeutet dies für Maklerunternehmen?**

Auch unsere Geschäftspartner sehen sich diesem veränderten Kundenverhalten gegenüber und müssen entsprechend darauf reagieren. Viele Makler haben sich inzwischen darauf eingestellt und sind in der digitalen Welt angekommen. Gerade in der Altersvorsorge und auch bei der Krankenvollkostenversicherung lässt sich feststellen, dass die Kunden vor und nach dem Abschluss zwar den Weg zum Vermittler und Anbieter online suchen und sich wünschen. Dennoch schließen die meisten Kunden ihre Versicherung erst nach einer persönlichen Beratung ab – was bei einer so wichtigen Entscheidung wie einem Altersvorsorgevertrag oder dem Abschluss einer privaten Krankenversicherung absolut nachvollziehbar ist.



Michael Bastian

**Der Kundenkontaktpunkt ist also immer mehr das Internet. InsurTechs wissen das und holen die Kunden dort ab. Wie kann es Maklern gelingen, im Wettbewerb um Neukunden noch mitzuhalten?**

Es stimmt, 85% aller Lebens- und Krankenversicherungskunden informieren sich vor dem Abschluss einer Police übers Internet. Der Markt für „Research online, Purchase offline“-Kunden – kurz RoPo – wächst. 75% erwarten, dass Versicherungsprodukte im Internet abschließbar sind. Darauf müssen auch Makler reagieren. Wir unterstützen unsere Geschäftspartner

dabei. So stellen wir den Maklern eine Reihe von produkt- und anbieterunabhängigen Informationstools für Endkunden bereit. Vermittler können beispielsweise das Renteninfo-Tool in ihre Homepage einbinden und damit einen echten Mehrwert bieten, indem sie Wissen und Informationen direkt auf das Smartphone des Interessenten übermitteln. Viele Makler nutzen inzwischen auch digitale Kommunikationswege wie Videoberatung für ihre Kundengespräche. Auch wenn der klassische Hausbesuch des Vermittlers am Abend seltener wird, gilt nach wie vor: Das persönliche Gespräch ist und bleibt das vertrauensbildende Tool überhaupt.

**Und wie geht es dann weiter? Wie können Makler denn dauerhaft beim Kunden präsent sein?**

Unsere Erfahrung zeigt, dass Kontaktpunkte zum Kunden überaus wichtig sind. Ob nun digital, per Brief oder Mail oder im persönlichen Gespräch. Wir haben beispielsweise mit „Meine Allianz“, dem Kundenportal, in dem alle Verträge vom Kunden online eingesehen und verwaltet werden können, digitale Schnittstellen zum Kunden geschaffen. Über das Maklerportal oder Datenschnittstellen zu Maklerverwaltungsprogrammen stellen wir aktuelle Informationen zu Beständen und Verträgen auch den Vermittlern zur Verfügung. Diese können genutzt werden, um auch während der Vertragslaufzeit wertvolle Kundenkontakte zu generieren.

Computer, Smartphones und Apps sind heute selbstverständlich in den Alltag jedes Einzelnen integriert und die digitale Entwicklung geht in hohem Tempo weiter. Denken Sie an den Amazon-Lautsprecher „Echo“ etwa, der gemeinsam mit der

digitalen Sprachassistentin „Alexa“ dafür sorgt, dass das Internet ansprechbar wird. Da darf die Allianz nicht fehlen.

### **Ist es aber tatsächlich die Aufgabe von Versicherern, Maklerbüros in der Kundenansprache digital fit zu machen?**

Gemeinschaftlich mit unseren Geschäftspartnern, den freien Vermittlern, wollen wir dem Kunden die besten Lösungen anbieten. So können sich Kunden beispielsweise mit unseren Beratungs- und Indikationsrechnern, die wir den Maklern kostenfrei zur Verfügung stellen, direkt auf der Homepage des Vermittlers informieren und danach den Kontakt zu ihrer Vertrauensperson suchen. Makler und Versicherer müssen zusammenarbeiten, um Kundenerwartungen zu erfüllen. Kundenzufriedenheit ist unser gemeinsames Ziel. Um das zu erreichen, unterstützen wir unsere Geschäftspartner bestmöglich.

### **Es geht aber auch um die direkten Prozesse in der Zusammenarbeit mit Maklern. Es gibt Fortschritte, was kommt aber tatsächlich im Maklerbüro an?**

Das hängt ganz davon ab, wie viel Unterstützung sich der einzelne Makler wünscht: So haben wir sehr technikaffine Makler, die im High-End-Bereich BiPRO-Normen für ihre eigenen Anwendungen nutzen und RoPo-Tools auf ihren Homepages einbinden. Einige Makler möchten ausschließlich eine Anbindung ihres Verwaltungsprogramms an uns, um Zeit und Geld zu sparen. Andere Makler nutzen beispielsweise das elektronische Postfach und unser Kampagnencenter ausschließlich über das Maklerportal der Allianz. Für all diese unterschiedlichen Bedürfnisse schaffen wir die passenden technischen Services und damit Freiräume für unsere Geschäftspartner.

### **Geben Sie uns bitte ein paar Beispiele.**

Mit der digitalen Unterstützung beschleunigen und verschlanken wir beispielsweise Prozesse, um damit den Verwaltungsaufwand des Maklers zu senken. Etwa durch die elektronische Lieferung von Bestandsdaten und Vermittlerpost. Oder durch eine Verbesserung des Beratungsprozesses mit Informations-

und Tarifierungstools, die es ermöglichen, einen Antrag inklusive Risikoprüfung und elektronischer Unterschrift vom Beratungsplatz direkt zu uns zu senden. Das heißt, es gibt keine Zweitermine mehr, etwa wegen Risikozuschlägen oder der Einholung von Unterschriften. Ganz konkret: Viele Makler nutzen die elektronische Datenübermittlung, und damit laufen pro Monat mehr als 90.000 Dokumente direkt in die Systeme der Makler. Das hat klare Vorteile. Ein mittelständisches Maklerhaus benötigt täglich etwa vier Stunden, um die Tagespost zu öffnen, zu sortieren, zu scannen und unter dem jeweiligen Kundenstammbuch zu archivieren. Mit der elektronischen Postübermittlung geht alles direkt in die Systeme. Der Makler ist quasi per Knopfdruck auskunftsfähig – eine deutliche Zeit- und damit auch Kostenersparnis.

### **Welche digitalen Services wollen Sie ausbauen?**

Neben weiteren Beratungs- und Indikationsrechnern sowie digitalen Services und Abschlussstrecken werden wir die digitale Anbindung der Vermittler über BiPRO weiter vorantreiben. Der im Mai dieses Jahres erhaltene BiPRO-Award ist uns hier Ansporn, weiterhin zum Nutzen unserer Geschäftspartner ganz vorne mit dabei zu sein.

### **Die Digitalisierung führt zu Stellenabbau, auch bei der Allianz. Ändern sich die Strukturen im Maklerbereich?**

Richtig ist, dass die Allianz massiv in die kundenorientierte Verbesserung, Digitalisierung und Automatisierung der Prozesse investiert. Dabei werden bestimmte Tätigkeiten verlagert oder fallen auch weg. Gleichzeitig können auch neue Stellen, etwa an der Kundenschnittstelle oder im IT-Bereich, entstehen, um den wachsenden Bedürfnissen der Kunden dort besser gerecht zu werden. So haben wir zum Beispiel 2016 den Kundenservice um 160 Stellen erweitert, um unsere schnelle telefonische Erreichbarkeit für den Kunden noch weiter zu verbessern. Den Maklervertrieb sehen wir aktuell gut aufgestellt. Aber selbstverständlich überprüfen wir unsere Strukturen ständig und passen sie bei Bedarf den Anforderungen des Marktes an.

„Neue Chancen liegen aber in den digitalen Sprachassistenten. Denn künftig wird es nicht digital first heißen, sondern verbal first.“

### **Digitale Makler, Apps und Portale galten vor Kurzem noch als die „größte“ Wettbewerbsgefahr für Makler. Nun gesellen sich digitale Versicherer, aber auch digitale Sprachassistenten wie Siri und Alexa hinzu. Wie ist Ihre Einschätzung dazu?**

Wir beobachten diese Entwicklungen sehr genau. So sind beispielsweise digitale Makler bei uns reversiert und wir arbeiten mit ihnen wie mit anderen Maklerhäusern zusammen. Wie sich die neuen digitalen Versicherer am Markt behaupten werden, muss man abwarten. Neue Chancen liegen aber in den digitalen Sprachassistenten. Denn künftig wird es nicht digital first heißen, sondern verbal first. Die Skills „Allianzrentenscore“ und „Allianz“ sind erst der Anfang. ■

## Quant.Capital lanciert Fonds auf Aktienindexbasis

(ac) Die Quant.Capital Management GmbH hat zwei Absolute-Return-Fonds aufgelegt. Der Quant.LSE 50 und der Quant.LSE 100 setzen beide auf ein geldmarktnahes Kassaportfolio. Sie unterscheiden sich lediglich in der Aktienindex-Overlaystrategie. Diese ist unabhängig vom Kassaportfolio und geht kurzfristige taktische Positionen ein, indem börsengehandelte Aktienindex-futures gekauft oder verkauft werden. Die ergänzende Zahl bezieht sich auf die jeweilige Fondsstrategie. Entweder dürfen bis zu 50% oder bis zu 100% des Nettoanlagevolumens in Aktienindex-futures investiert werden. Entsprechend unterscheiden sich die Renditeziele von über 5% pro Jahr beim LSE 50 und 8 bis 10% jährlich beim LSE 100. Beide neuen Fondsstrategien aus dem Hause Quant.Capital richten sich sowohl an institutionelle Investoren als auch an Privatanleger.

### Aktien- oder Rentenersatz

Quant.LSE 50 und Quant.LSE 100 sind Quant.Capital zufolge insbesondere für solche Investoren interessant, die Renditequellen suchen, die unabhängig von den Richtungen der Aktienmärkte positive Ergebnisse über zwölf Monate liefern. Der LSE 50 soll dabei als Alternative zu festverzinslichen Rentenanlagen dienen, der LSE 100 als Substitut für Aktieninvestments. Das Anleiheportfolio der Fonds besteht aus auf Euro lautenden kurz laufenden Anleihen von Emittenten mit hoher Bonität, Geldmarktinstrumenten und Kassehaltung. Das konservativ ausgerichtete Basisportfolio soll sich zudem durch eine geringe Umschlagfrequenz und eine kurze Duration auszeichnen. Für das Overlay setzt das Fondsmanagement auf ein quantitatives Modell, welches aus einem Portfolio von mehreren unabhängigen Strategien besteht. Dieses Anlagemodell liefert Signale für die Steuerung des Investitionsgrades am Aktienmarkt.

## M&G startet zwei neue Schwellenländerfonds

(ac) M&G Investments hat zwei neue Schwellenländerfonds aufgelegt. Der M&G (Lux) Emerging Markets Hard Currency Fund wird durch das gleiche Team gemanagt, das auch den M&G Emerging Markets Bond Fund verwaltet. Der Fonds strebt an, über jeden Dreijahreszeitraum eine höhere Gesamtrendite zu erwirtschaften als der Markt für Hartwährungsanleihen aus Schwellenländern. Mindestens 80% des Portfolios soll in Anleihen investiert werden, die in Hartwährungen von Regierungen oder quasistaatlichen Einrichtungen in Schwellenländern begeben wurden.

### Laufende Erträge von 4 bis 6%

Der M&G (Lux) Emerging Markets Income Opportunities Fund strebt an, durch Anlagen in Aktien und Unternehmensanleihen aus Schwellenländern sowohl laufende Erträge in Höhe von 4 bis 6% p. a. als auch ein langfristiges Kapitalwachstum zu erzielen. Der Fonds macht sich zunutze, dass sich Unternehmensanleihen und Aktien aus Schwellenländern als Anlageklassen gegenseitig ergänzen. Die Verbindung aus beiden in einem Portfolio bietet Diversifikationsvorteile sowie einen breiten Spielraum, um die optimale Kombination aus einkommensstarken Anlagen zu jeder Zeit zu erreichen.

### Dividendentitel

Dazu verfolgen die Fondsmanager einen Bottom-up-Ansatz. Bei den vom Fonds gehaltenen Aktien wird es sich stets um Dividendentitel handeln, wobei ein Schwerpunkt auf der potenziellen langfristigen Gesamtrendite liegt. Die Unternehmensanleihen werden auf Basis von Fundamentalanalysen ausgewählt, bei denen unter Beachtung des Länderrisikos die Geschäfts- und Finanzrisiken der einzelnen Unternehmen beurteilt werden.



Mit zwei neuen Fonds will M&G das Potenzial der Emerging Markets nutzen.



## Berenberg präsentiert ersten Aktienfonds mit Starfondsmanager Henning Gebhardt

(ac) Knapp ein halbes Jahr, nachdem Starfondsmanager Henning Gebhardt zu Deutschlands ältester Privatbank gewechselt ist, hat er dort seinen ersten Fonds erhalten. Berenberg Aktien-Strategie Deutschland soll der neue Flaggschiff-Fonds von Berenberg werden. Die Strategie des neuen Fonds ist stark an Gebhardts altes Erfolgsprodukt DWS Aktien Strategie Deutschland angelehnt. Damit soll er direkt an dessen hervorragenden Track Record anknüpfen. Basis für die erfolgreiche Investmentphilosophie sind unter anderem ein hoher Nebenwerte-Anteil und eine klare Über- oder Untergewichtung bei den größeren Titeln. Henning Gebhardt wird überwiegend in deutsche Aktientitel investieren, bevorzugt von aussichtsreichen Qualitätsunternehmen mit überdurchschnittlichen strukturellen Wachstums- und Erfolgsaussichten. Kriterien wie Börsenwert oder Indexzugehörigkeit spielen bei der Einzeltitelauswahl keine Rolle.

### Vier Investmentsäulen

Das Fondskonzept basiert auf vier Investmentsäulen: fundamentale Aktienanalyse, langfristiger Investmenthorizont, stringenter und transparenter Investmentprozess sowie eine Nachhaltigkeitsanalyse. In das Fondsportfolio wandern am Ende etwa 50 bis 70 Aktien. Ziel des Fonds ist es, den Markt bei einem angemessenen Risikoprofil sowie einem kontinuierlichen Risikomanagement zu schlagen. Für den neuen Fonds wurde der bestehende Fonds Berenberg Aktien – Quality & Value umbenannt und das Anlagekonzept geändert.

## Investec AM legt Total Return Fonds auf

(ac) Investec Asset Management bietet einen neuen Investmentfonds für Investoren mit einem primären Interesse an einem regelmäßigen Einkommen an. Der Investec GSF Global Total Return Credit Fund investiert weltweit in ein breites Spektrum der Credit-Anlageklassen. Anlageziel des Fonds ist ein hochverzinsliches und vergleichsweise defensives Portfolio, das dennoch einen attraktiven Anlageertrag bringen soll. Angestrebt wird eine durchschnittliche jährliche Rendite vor Abzug der Kosten von 4 bis 6% oberhalb des 3-Monats-USD-Libor innerhalb eines vollständigen Kreditzyklus.

### Weitestgehend Zinsunabhängig

Die Portfoliomanager Jeff Boswell und Garland Hansmann wollen mit dem Portfolio vor allem Erträge erzielen, die auf der Einschätzung der Kreditrisikoprämie und dem Zinsaufschlag basieren. Damit soll das Produkt weitestgehend unabhängig von der allgemeinen Zinsentwicklung sein. Der Fonds wird etwa 80 bis 120 Einzelpositionen enthalten. Pro Emittent dürfen maximal 3% investiert werden. Das Investmentuniversum umfasst Investment Grade, High Yield, Emerging Markets Credit, Floating Rate Notes, Hybridanleihen, Credit Default Swaps und andere strukturierte Credit Investments. Die Duration soll vergleichsweise niedrig ausfallen und zusätzlich durch Hedging-Transaktionen reduziert werden.

# Immer dort, wo die Reise hingeht.

Mit Weitblick in die besten  
Anleihen-Märkte.



Investieren Sie **global** mit den besten Aussichten, nutzen Sie **multiple** Chancen und profitieren Sie von der Erfahrung eines der erfolgreichsten Teams für **Credit-Investments**:

**Schroder ISF Global Multi Credit.**

Wie das geht, erfahren Sie hier:  
[schroders.de/GMC](https://schroders.de/GMC)

**Schroders**

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

Diese Anzeige richtet sich ausschließlich an professionelle Investoren und Finanzberater

**DJE benennt Fondsklassiker um**

(ac) Der Astra-Fonds der DJE Kapital AG hat einen neuen Namen. Er firmiert seit dem 01.07.2017 unter der neuen Bezeichnung DWS Concept DJE Globale Aktien. Die Namensänderung soll die Zugehörigkeit zur Produktkategorie der Aktienfonds deutlicher kenntlich machen und DJE als Portfoliomanager im Fondsnamen integrieren. Der DWS Concept DJE Globale Aktien wurde im Juli 1995 von der Deutsche Asset Management (ehemals DWS) aufgelegt. Seit der Auflage wird der Fonds von der DJE Kapital AG gemanagt und hat im Schnitt eine Rendite von 8,2% p. a. erwirtschaftet.

**Möglichst hohe Wertentwicklung**

Jan Ehrhardt managt den Fonds seit März 2014. Zuvor war Jens Ehrhardt, Vorstandsvorsitzender der DJE Kapital AG, für den Fonds verantwortlich. Anlageziel des DWS Concept DJE Globale Aktien ist unverändert eine möglichst hohe Wertentwicklung. Um das zu erreichen, unterliegt er keinen regionalen Beschränkungen. Der Schwerpunkt kann auf jene Regionen gelegt werden, deren Kapitalmarktentwicklung zum entsprechenden Zeitpunkt vielversprechend ist. Zudem können vorübergehend bis zu 40% des Fondsvermögens in verzinsliche Wertpapiere, Wandelschuldverschreibungen sowie Geldmarktinstrumente oder Bankguthaben investiert werden.

**Neuberger Berman stellt markt-unabhängigen Strategiefonds vor**

(ac) Neuberger Berman hat sein Angebot für alternative Anlagelösungen mit der Auflegung des Neuberger Berman Uncorrelated Strategies Fund ausgebaut. Der UCITS-Fonds startete mit einem Anfangskapital von rund 71 Mio. Dollar. Der Fonds strebt eine positive absolute Rendite an und legt den Schwerpunkt auf Strategien, die über einen Marktzyklus voraussichtlich nicht mit Aktien und Anleihen korrelieren. Das Anlageteam um Portfoliomanager Fred Ingham setzt auf Strategien wie Global Macro, Equity Market Neutral, Short Term Trading und Trend Following, die historisch gesehen bessere Renditen als die traditionellen Anlageklassen erwirtschaften und miteinander auf lange Sicht kaum korrelierten. Der neue Fonds soll das Bedürfnis der Kunden nach weniger korrelierten Ergebnissen decken und einen Zugang zu alternativen Strategien zu niedrigen Gebühren ermöglichen.

**” Kommentar: Fassungslos falsch “**

Zersplitterte Fensterscheiben, lichterloh brennende Autos, ausgeplünderte Geschäfte und mittendrin explodierende Barrikaden. Dass eine solche Eskalation trotz monatelanger Vorbereitungen und zehntausender Einsatzkräfte in einem Staat wie Deutschland Realität werden konnte, ist unfassbar. Ebenfalls unfassbar sind Forderungen, dass es in einer deutschen Großstadt nie wieder einen solchen Gipfel geben darf. Ein wohlhabender Rechtsstaat wie Deutschland soll also nie mehr ein politisches Großereignis veranstalten können, bei dem Politiker friedlich miteinander reden? Weil linke Verbrecher damit ihre entfesselte Gewalt und ungehemmte Brutalität rechtfertigen? Die bösen, bösen Kapitalisten seien doch schließlich selbst schuld. Dass eben jener Kapitalismus bis heute das einzige System in der Geschichte der Menschheit ist, das zumindest halbwegs langfristig Wohlstand und Stabilität ermöglicht hat, scheint nicht zu interessieren.

in Deutschland mehr auf marktwirtschaftliche Instrumente wie Investmentfonds setzen, wäre das Altersvorsorgeproblem der Bundesbürger um ein Vielfaches kleiner. Das machen gerade die linken Vorbildnationen in Skandinavien seit vielen Jahren vor. Mit zwar staatlich initiierten, aber letztlich frei am Markt investierenden Vorsorgefonds haben sie den Grundstein für nachhaltig funktionierende Rentensysteme gelegt. Am staatlichen Umlagesystem Deutschlands wird dagegen alle Jahre wieder herumgeschustert. Private Alternativen werden zwar mit Riester und Rürup gefördert, doch das hilft nur wenig, wenn sie fast täglich von fast allen Seiten madig gemacht werden. Die Rechnung zahlt am Ende aber kein Verbraucherschützer oder Politiker, sondern der kleine Mann. Genau der also, der vor dem bösen, bösen Kapitalismus geschützt werden soll.



Von Michael Herrmann, AssCompact

Schön und gut, aber was hat all das mit Investments zu tun? Auch beim Sparen und Anlegen wird die Marktwirtschaft regelmäßig verteufelt und nach dem Staat gerufen. Doch würden Menschen

## Union Investment präsentiert zwei neue Fondsstrategien

(ac) Union Investment bietet ab sofort den UniProInvest: Chance an. Mit dem Fonds haben Anleger die Möglichkeit, Schritt für Schritt in globale Aktien zu investieren. Der UniProInvest: Chance legt in den ersten drei Monaten etwa 85% in Geldmarktpapiere sowie geldmarktnahe Papiere und rund 15% in globale Aktien an. Im Anschluss an diese Startphase werden monatlich rund 4% der Geldmarktanlagen in Aktien umgeschichtet. Die Umschichtungsphase ist nach zwei Jahren abgeschlossen. Der Fonds hat dann einen Investitionsgrad von 100% in ein globales Aktienportfolio, das in Anlehnung an den UniFavorit: Aktien gemanagt wird. Der UniProInvest: Chance soll unter anderem das Problem des richtigen Einstiegszeitpunkts lösen, da die Anlegezeitpunkte durch die stufenweise Umschichtung des Geldmarktanteils in Aktien automatisch verteilt werden.

### Nachhaltiger Mischfonds

Darüber hinaus hat Union Investment den UniRak Nachhaltig Konservativ aufgelegt. Er investiert überwiegend in Anleihen und Aktien und berücksichtigt neben wirtschaftlichen Aspekten auch ethische, soziale sowie ökologische Kriterien. Im Bereich der verzinslichen Papiere wird das Fondsvermögen zu mindestens 30% in Staatsanleihen aus der Eurozone angelegt. Darüber hinaus kann der Fonds in Rentenpapiere europäischer Emittenten investieren. Auf der Aktienseite hingegen hat das Fondsmanagement die Möglichkeit, sich aus dem globalen Universum zu bedienen. Nicht auf Euro lautende bzw. nicht währungsgesicherte Vermögenswerte dürfen maximal 30% des Fondsvermögens betragen. Der UniRak Nachhaltig Konservativ strebt langfristig einen Rentenanteil von ungefähr zwei Drittel und einen Aktienanteil von etwa einem Drittel an. Die Quoten sind dabei flexibel. In turbulenten Zeiten an den Kapitalmärkten können somit Aktien auf 25% reduziert und in chancenreichen Phasen auf bis zu maximal 50% aufgebaut werden.

## Netfonds startet digitalen Depot-Assistenten

(ac) Die Netfonds Gruppe erweitert ihr Produktportfolio um den digitalen Depoteröffnungsassistenten „fundautomat“. Er kann in jede Website eingebunden werden. Finanzdienstleister sollen mit ihm eine weitere Möglichkeit erhalten, um von der Digitalisierung der Finanzwirtschaft zu profitieren.

### Gesamter Depoteröffnungsprozess papierlos

Der gesamte Depoteröffnungsprozess verläuft dank des Depoteröffnungs-Assistenten papierlos. Der Kunde wird online via Webcam legitimiert. Dank einer Software-as-a-Service-Architektur wird die Bereitstellung sowie Weiterentwicklung von Netfonds übernommen. Grund für den neuen Service ist laut Netfonds, dass die Digitalisierung dazu führen wird, dass jeder Finanzdienstleister ein digitales Serviceangebot für seine Kunden zu Verfügung stellen muss, um im Rennen zu bleiben.

### Rechtssicherheit

Die vom Kunden online abgeschlossenen Vereinbarungen werden direkt mit dem jeweiligen Finanzdienstleister geschlossen. Die Vereinbarungen zum beratungsfreien Geschäft der digitalen Vermittlung von Depots wurden zusammen mit erfahrenen Kapitalmarktrechtlern entwickelt. Sie stehen den Finanzdienstleistern zur freien Verfügung, sodass der fundautomat laut Netfonds rechtssicher genutzt werden kann. Finanzdienstleister, die dem KWG unterliegen, können den fundautomat auch in Hinblick auf MiFID 2 nutzen. Netfonds stellt hierfür qualitätsverbessernde Maßnahmen für Endkunden bereit.

### Einmalig 149 Euro

Angebundene Netfonds-Partner zahlen für das Tool einmalig 149 Euro zzgl. MwSt. für die Einrichtung. In der Einrichtungsgebühr ist die Designanpassung des Assistenten an den Internetauftritt des Finanzdienstleisters inbegriffen. Auf laufende Kosten verzichtet Netfonds. Alle User-Aktivitäten sowie Statistiken können über das Dashboard des fundautomat eingesehen werden, sodass der Finanzdienstleister seinen Erfolg in Echtzeit nachverfolgen kann. Bei der Vermarktung der Serviceleistung unterstützt Netfonds seine Partner, zum Beispiel durch Einbindungsbeispiele, E-Mail Vorlagen und weitere Vertriebsideen.



Mit dem fundautomat ist eine vollständige Depoteröffnung am Laptop möglich.



## Neue Immobilien-Crowdplattform in Deutschland gestartet

(ac) Unter [www.sarego.de](http://www.sarego.de) ist ab sofort eine neue Crowdinvesting-Plattform für Immobilien online. Erstes Projekt ist eine Immobilie des Projektentwicklers Vermehrt GmbH in Wien. Die Projektentwicklungsgesellschaft sammelt auf der neuen Plattform bis zu 1 Mio. Euro für die energieeffiziente Sanierung und Modernisierung eines Gründerzeit-Altbaus ein. Im Zuge des voraussichtlich bis zum Frühjahr 2018 andauernden Umbaus werden die zuvor kleinen und beengenden Wohnungseinheiten des Gebäudes zusammengelegt und mit modernen Sanitäranlagen und Echtholzparkett ausgestattet. Dadurch entstehen auf insgesamt fünf Stockwerken 19 den heutigen Ansprüchen und Standards entsprechende Wohnungen mit 37 bis 146 m<sup>2</sup>.

### 6,5% ab 100 Euro

Der Großteil der Wiener Wohnungen wird nach dem umfassenden Umbau über Außenflächen verfügen. Vier der Wohnungen sollen darüber hinaus ein Wohnerlebnis der besonderen Art bieten. Es handelt sich dabei um so genannte Maisonette-Wohnungen, von deren Dachterrassen die zukünftigen Bewohner einen schönen Blick über Wien genießen können. Besonderen Wert legt die Vermehrt GmbH bei der Sanierung zudem auf Barrierefreiheit und Energieeffizienz der Wohnungen. Ab 100 Euro können sich Anleger auf [sarego.de](http://sarego.de) an dem Projekt beteiligen und erhalten im Gegenzug eine Rendite von 6,5% pro Jahr bei einer Laufzeit von 15 Monaten. Das Darlehen sowie die Zinsen erhalten Schwarm-anleger am Ende der Laufzeit.

## PROJECT Gruppe legt weitere Immobilienfonds auf

(ac) PROJECT Immobilien setzt die Reihe der Fonds für semi-professionelle Investorengruppen mit dem neuen Spezial-AIF Metropolen SP 3 fort. Der von der Kapitalverwaltungsgesellschaft PROJECT Investment AG aufgelegte Fonds umfasst ein geplantes Fondsvolumen von 40 Mio. Euro. Investitionsziele sind wie beim Vorgängerfonds Immobilienentwicklungen aus dem Bereich Wohnen in den deutschsprachigen Metropolregionen Berlin, Hamburg, Frankfurt am Main, Nürnberg, München, Düsseldorf, Köln und Wien.

### 7% pro Jahr nach Fondskosten

Der Fonds investiert in mindestens fünf Objektentwicklungen in mindestens drei Metropolregionen. Investoren können eine Rendite von rund 7% pro Jahr nach Fondskosten erwarten. Eine Beteiligung ist ab einer Einmalanlage von 200.000 Euro zuzüglich 3% Ausgabeaufschlag möglich. Die Laufzeit beträgt ab Platzierungsstart rund 8,5 Jahre – das Laufzeitende ist auf den 31.12.2025 terminiert. Der Spezial-AIF wird wie alle alternativen Investmentfonds von PROJECT als Blindpool aufgelegt, bei dem die Investitionsobjekte zu Beginn der Platzierungsphase noch nicht feststehen.

### Privatanlegerfonds

Auch an Privatanleger richtet sich der ebenfalls neu aufgelegte Metropolen 17. Er bietet als Immobilienentwicklungsfonds mit dem Schwerpunkt auf Wohnimmobilien die Beteiligungsmöglichkeit an Immobilienentwicklungen in den acht Metropolregionen Berlin, Frankfurt, Hamburg, Nürnberg, München, Düsseldorf, Köln und Wien. Wie alle PROJECT-Angebote ist der Teilzahlungsfonds rein eigenkapitalbasiert. PROJECT Metropolen 17 streut das Kapital auf mindestens zehn Immobilienentwicklungen mit Schwerpunkt Wohnen.

### Flexible Sonderzahlungen

Eine Beteiligung ist ab einer Zielsparsumme in Höhe von 10.140 Euro zuzüglich 5% Ausgabeaufschlag möglich. Dabei ist vom Anleger eine Ersteinzahlung in Höhe des 25-Fachen des Monatsbeitrages zu leisten. Der verbleibende Betrag wird über monatliche Teilzahlungen erzielt. Die PROJECT Investment AG prognostiziert pro Jahr eine Rendite von mindestens 6% vor Steuern. Eine Gewinnbeteiligung des Managements besteht erst ab einer Hurdle Rate von 7% pro Jahr nach allen Kosten. Über flexible Sonderzahlungen ab 1.000 Euro können Anleger des Metropolen 17 bei Bedarf eine Verkürzung der Ansparzeit bewirken. Die Haftungssumme ist auf 1% begrenzt, eine Nachschussverpflichtung ausgeschlossen. Die Laufzeit endet am 31.12.2032.



PROJECT setzt die Reihe der Fonds für Immobilien in Metropolen wie Frankfurt fort.

## OMEGA Immobilien erhält KVG-Zulassung der BaFin

(ac) Die Finanzaufsicht BaFin hat der OMEGA Immobilien Kapitalverwaltungs AG die Zulassung erteilt. Sie darf damit geschlossene Immobilienspezialfonds auflegen, managen und vertreiben. Die Fonds der OMEGA Immobilien KVG investieren in gute und sehr gute Wohn-, Büro- und Handelsimmobilien und solche mit Entwicklungsperspektiven. Das Immobilien- und Investmentmanagement setzt auf eine konsequente wirtschaftliche Optimierung der Fondsimmobilien. OMEGA Immobilien plant derzeit bereits zwei Fondsprodukte. Bei beiden handelt es sich um Ein-Objekt-Fonds in der Form eines geschlossenen Spezial-AIF. Die OMEGA Immobilien Gruppe erbringt bisher vor allem Immobiliendienstleistungen für institutionelle und private Kunden. Insgesamt verwaltet das Unternehmen ein Immobilienvermögen von 2,8 Mrd. Euro. Das Fondsmanagement ist nun neben dem Asset-, Property- und Facility-Management die vierte Säule der Gruppe.

## Neuer nachhaltiger Asset-Manager gegründet

(ac) Mit CAV Partners Gruppe ist ein neuer Asset-Manager und Investor im Bereich der erneuerbaren Energien gestartet. Neben Projekten im Bereich erneuerbare Energien gehört auch das globale Zukunftsthema der Wasseraufbereitung zum Kerngeschäft von CAV Partners. Die beiden Gründer Thomas Hartauer und Andreas Roth wollen professionellen Investoren Beteiligungsmodelle für nachhaltige Kapitalanlagen anbieten und konzentrieren sich zunächst auf Projekte der Windkraft und Sonnenenergie.

## Erster Spezialfonds aufgelegt

Hartauer war zuvor seit 2002 als Vorstand und Geschäftsführer von Lacuna aktiv. Sein Vorstandskollege Roth verfügt ebenfalls über mehr als zwei Jahrzehnte Expertise auf den Kapitalmärkten, davon 21 Jahre im Bereich der erneuerbaren Energien. Die Auflegung des ersten Spezialfonds im Bereich Sonne und Wind ist nach der Registrierung durch die BaFin bereits realisiert worden. Der CAV Sonne und Wind I bündelt im Rahmen eines Exklusivmandats Anteile an bereits bestehenden Solar- und Windparks. Treuhänder der Emission ist die Grüne Sachwerte Gruppe für nachhaltiges Investment aus Bremen.

Anzeige



## Warum zahlt es sich aus, Verluste zu vermeiden statt Garantien zu kaufen?

Der Versuch, Verluste konsequent zu vermeiden und gleichzeitig die Opportunitäten der Kapitalmärkte zu nutzen, ist für den langfristigen Anlageerfolg essenziell. Die Metzler-Wertsicherungskonzepte verbinden einen effektiven Mix aus globalen Aktien- und Renteminvestments mit der Chance, Verlustrisiken zu begrenzen – ohne zusätzliche Kosten für Garantien. Mehr dazu unter Telefon (069) 21 04-532 und [www.metzler-assetmanagement.com](http://www.metzler-assetmanagement.com)

**METZLER**  
Asset Management

# AssCompact-Roundtable: Die Zukunft des Investmentvertriebs

Der Vertrieb von Investmentprodukten hat sich unter anderem durch Regulierungen massiv verändert. Nun stehen erneut drastische Änderungen bevor – vom Garantieverbot in der bAV über IDD bis zum Investmentsteuergesetz. Welche Chancen und Herausforderungen bietet das für Makler und Berater? Und wie wollen Versicherer und Investmentgesellschaften darauf reagieren? Die Antworten darauf liefert der „Kongress Investment“ auf der DKM 2017 am 25.10.2017 – und der große AssCompact-Roundtable zur Zukunft des Investmentvertriebs.

**Herr Spielberger, der anhaltende Niedrigzins macht Millionen Deutschen Sparern und auch Ihren Beratern zu schaffen. Sind kapitalmarktnahe Produkte wie vermögensverwaltende Fonds oder auch Fondspolizen in der heutigen Welt wichtiger denn je?**

**Jörg Spielberger** Es war jedenfalls noch nie so offensichtlich, dass eine sinnvolle Altersvorsorge ohne Investmentprodukte nicht mehr geht, wenn man im Alter den Lebensstandard halten will. Die Leitzinsen und damit die Renditen vermeintlich sicherer Anlagen sind historisch niedrig, und daran wird sich auch so schnell nichts ändern.

**Sascha Bassir** Ich schließe mich Herrn Spielberger voll an. Die Vorzeichen für die fondsgebundene Altersvorsorge sind äußerst günstig. Die Fondspolizen waren bezüglich der Flexibilität noch nie so ausgereift wie derzeit. Die Basler hat ihre FondsRente ganz eng an den Kundenerwartungen nach möglichst hohen Ablaufleistungen ausgerichtet. Das Potenzial ist also vorhanden. Von daher haben Berater beste Voraussetzungen. Die Vollkasko-Mentalität vieler Verbraucher steht jedoch im Widerspruch zu den eigenen Wünschen, möglichst viel Kapital herauszubekommen. Wer mit dieser Haltung derzeit an die Altersvorsorge herangeht, begibt sich geradewegs in die Nullzinsfalle.

**Charles Neus** Anhaltender Niedrigzins und Gesetzesänderungen sorgen vor allem in Deutschland für einen gigantischen Umdenkungs- und Umlenkungsprozess. Auf der einen Seite gibt es die Kunden, die auf ihre Sparguthaben und Tagesgeldkonten keine Verzinsung mehr bekommen. Auf der anderen Seite ist die Vermittlerlandschaft, die das alte Produktangebot wie kapitalbildende Lebensversicherungen und normale Rentenversicherungen nicht mehr anbieten kann. Für uns als Anbieter liegen hier massenhaft Chancen, die Produktwelt mit neuen, innovativen Lösungen zu versehen.

**Ist es wirklich sicher, dass die Zinsen lange niedrig bleiben?**

**Spielberger** Natürlich ist nichts zu 100% auszuschließen. Auch ein Donald Trump kann die Fakten aber nicht außer Acht lassen. Und faktisch sind viele Staaten nach wie vor stark überschuldet und der Spielraum für Zinserhöhungen dadurch stark beschränkt. Eine kleine Zinserhöhung ist dabei keineswegs eine Zinswende. Die Frage ist ohnehin vielmehr: Was sind die Alter-

nativen für Anleger? Mehrere Jahre mit negativen Realzinsen verbringen und so das Vermögen ab- statt aufzubauen. Was passiert denn zudem, wenn die Zinsen irgendwann steigen werden? Selbst dann können kapitalmarktnahe Produkte davon profitieren.

**Dennoch bleibt der Anteil kapitalmarktnaher Produkte relativ niedrig ...**

**Thorsten C. Klingenmeier** Bei den Zahlen muss man genau hinsehen. Im Bestand spielen fondsgebundene Versicherungen nur eine untergeordnete Rolle. Bei den heutigen Absatzzahlen sieht das jedoch anders aus. Die Zeit der klassischen Lebensversicherungen scheint vorbei zu sein. Die andauernde Niedrigzinsphase und regulatorische Vorschriften wie Solvency II lassen Versicherer von Garantien Abstand nehmen. Der Trend geht ganz klar in Richtung kapitalmarktorientierter Produkte – hier fühlen wir uns als Deutsche Asset Management sehr gut aufgestellt und sind im engen Austausch mit unseren Versicherungspartnern, um sie zu unterstützen.

**Bernhard Rapp** Diesen Trend können wir nur bestätigen. Canada Life profitiert stark davon, dass wir schon immer stark auf kapitalmarktnahe Lösungen gesetzt haben. Dank Produkten wie der Altersvorsorgelösung UWP haben wir das Neugeschäft allein von 2015 auf 2016 um 28% gesteigert und über 40.000 neue Kunden gewonnen. Bei der betrieblichen Altersvorsorge haben wir sogar um fast 40% zugelegt. Dabei hilft uns natürlich der Track Record von UWP von durchschnittlich 6% pro Jahr seit Auflegung trotz zwischenzeitlich turbulenter Marktphasen.



**Viele Berater und vor allem Makler trauen sich aber nicht, sich mit den modernen Investment- oder kapitalmarktnahen Versicherungsprodukten zu beschäftigen. Welche Aspekte könnten sie davon überzeugen?**

**Martin Stenger** Zwei Punkte sind dabei entscheidend: Wissen und Vertrauen. Viele Makler würden sie gerne stärker vermitteln, sind sich aber nicht sicher genug, weil ihnen vermeintlich das nötige Wissen fehlt. Die Gesellschaften haben auch die Verantwortung, den Maklern das nötige Wissen zu den Produkten zu verschaffen. Wenn das gelingt, wäre ein wichtiger Schritt geschafft, damit sie sich trotz der regulatorischen Hindernisse wieder stärker mit Kapitalmarktprodukten auseinandersetzen.

**Bassir** Basler setzt auf die Qualifizierung der Makler-Consultants. Aus diesem Grund haben wir den Außendienst der maklermanagement.ag komplett über ein halbes Jahr lang zu 34f-Anlageberatern auf IHK-Niveau ausgebildet. Die Fondskompetenz wurde sowohl fachlich als auch vertrieblich geschult. Die Abschlussprüfung haben dabei alle bestanden. Mit der erworbenen Anlagekompetenz ermutigen unsere Makler-Consultants ihre Vertriebspartner, sich mit modernen Vorsorgelösungen intensiver zu beschäftigen. Denn Kompetenz schafft Sicherheit.

**Stenger** Anleger müssen sich nicht mehr nur die Frage stellen, wie viel sie im Monat zur Seite legen können oder wollen, sondern wie sie ihr Anlageziel im heutigen Umfeld erreichen können. In Zeiten von Renditen von 6, 7 oder gar 8% auf sichere Anlagen wie Bundesanleihen war es für die meisten Menschen in der Tat nicht notwendig, ins Risiko zu gehen. Heute sind die Renditen dafür selbst absolut teilweise im negativen Bereich.

**Neus** Die große Herausforderung liegt im bedingt vorhandenen Kenntnisstand der Vermittlerlandschaft. Das ist keine Kritik als solche, sondern eine Feststellung. Hier sind wir gefordert. Und obwohl wir aus der Vermittlerlandschaft schon erste positive Ansätze sehen, gibt es noch großen Nachholbedarf an Aus- und Weiterbildungsseminaren.

**Volkmar Müller** Der Markt für Kapitalanlagen wie zum Beispiel geschlossene alternative Investmentfonds (AIFs) die über das KAGB gesetzlich geregelt werden – wie auch die offenen Investmentvermögen –, entwickelt sich sehr positiv. Die Ansprüche seitens der Gesetzgebung an die Anbieter solcher Produkte sind sehr hoch. Fachkompetenz im Management und Berichts- und Transparenzpflichten sorgen für Offenheit und Vertrauen von Beratern und Kunden. Allerdings ist es für Berater aus dem Versicherungsbereich nicht möglich, solche AIFs zu verkaufen. Die Voraussetzung dafür ist eine Zulassung nach dem § 34f oder eine Haftungsübernahme eines Instituts.

**Wenn es schwierig ist, Berater von defensiven Produkten zu überzeugen: Wie überzeugt man sie dann von AIFs?**

**Müller** Es geht in erster Linie nicht ums „Überzeugen“, sondern darum, dass sich Berater grundsätzlich mit neuen Produkten beschäftigen wollen. Es geht um die Bereitschaft, sich fachlich mit Produkten und Anbietern auseinanderzusetzen. Es ist eine Tatsache, dass geschlossene Fonds der Vergangenheit sehr wenig mit regulierten AIFs zu tun haben. Ein weiterer Faktor ist, dass immer mehr Berater kein Single-Produkt verkaufen, sondern eine Finanz- oder Anlagestrategie – diese setzt aber voraus, dass der Berater Zugriff auf neue und innovative Produkte hat. Die Deutsche Finance Group bietet Beratern – auch speziell aus der Versicherungsbranche – Möglichkeiten, Produkte über Meetings und Veranstaltungen kennenzulernen. Zudem bieten wir über unser von der BaFin zugelassenes und beaufsichtigtes Finanzdienstleistungsinstitut die Chance einer haftungsfreien Anlageberatung und Vermittlung von alternativen Investmentfonds.

**Nicht nur Zinsen, sondern auch die Regulierung ändert die Spielregeln der Anlageberatung. Anfang 2018 stehen erneut wichtige Änderungen an, wie etwa das bAV-Garantieverbot ...**

**Stenger** Das Betriebsrentenstärkungsgesetz macht den Weg frei für die reine Beitragszusage im Rahmen des Sozialpartnermodells. Die detaillierte Umsetzung in den Tarifverträgen und ihre Folgen muss man natürlich noch abwarten. Viel wichtiger ist aber, dass das Gesetz mit dem Verzicht auf Garantien einen Paradigmenwechsel darstellt. Es ist ein Bruch mit der rund 50 Jahre alten Praxis der betrieblichen Altersvorsorge in Deutschland. Dass ausgerechnet ein SPD-Ministerium ►



AssCompact, funds excellence und Vertreter der Investment- und Versicherungsgesellschaften diskutierten in Frankfurt die Zukunft des Vertriebs moderner Altersvorsorgeprodukte.

den Abschied von Garantien in der betrieblichen Altersvorsorge beschließt, war nicht zu erwarten. Umso deutlicher ist das Signal an die Sparer, dass ein Umdenken einsetzen muss. Garantien bieten heute keine Sicherheit mehr.

**Klingenmeier** Der 01.01.2018 ist ein sehr wichtiges Datum für die deutsche Investment- und Versicherungsbranche. Mit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz, der IDD und dem Investmentsteuergesetz sowie zusätzlich zum 03.01.2018 MiFID 2 werden die Spielregeln im Vertrieb von Vorsorgeprodukten entscheidend verändert. Das spüren wir bereits jetzt und nicht zuletzt auch in den Gesprächen mit den Versicherungsgesellschaften, mit denen wir zusammenarbeiten.

**Rapp** Dennoch wird es zum Jahreswechsel keinen sofortigen Boom geben. Die großen rechtlichen Veränderungen erfordern erhebliche Änderungen im Beratungsalltag und vor allem in der Zusammenarbeit zwischen den Gesellschaften und den Maklern. Das geht nicht von heute auf morgen.

**Brauchen Investmentgesellschaften ohne Garantien überhaupt noch die Versicherer oder wäre es nicht sinnvoller, selbst bAV-Produkte aufzulegen?**

**Klingenmeier** Die Deutsche Asset Management arbeitet bei Altersvorsorgeprodukten mit 19 der 20 größten Versicherer in Deutschland zusammen. Wir wären nicht gut beraten, wenn wir nicht versuchen würden, diese bestehenden Kooperationen zu nutzen. Versicherungsmakler haben dank der Zusammenarbeit bei Gewerbeversicherungen in der Regel bereits gute Kontakte zu Unternehmen. Ihnen sollte es dadurch leichter fallen, auch bei der bAV Gehör zu finden. Wir konzentrieren uns lieber darauf, wie wir den Versicherern die passenden Produkte anbieten, als ihnen das Wasser abzugraben.

**Neus** Ich bin nach wie vor der Meinung, dass Versicherer und Investment-Manager bei der Altersvorsorge enger zusammenarbeiten sollen. Strategische Partnerschaften, bei denen beide ihre jeweiligen Expertisen – Risiko und Sicherheit – kombinieren, sehe ich als unsere Hauptaufgabe.

**In welchem Bereich dürfte das Garantieverbot besonders deutliche Folgen haben?**

**Klaus-Dieter Erdmann** Das Garantieverbot macht die bAV vor allem für kleine und mittlere Unternehmen deutlich attraktiver. Bisher müssen sie im Zweifel für die gegebenen Garantien geradestehen. Das ist vor allem für kleinere Unternehmer ein abschreckender Faktor. Dieses Risiko fällt durch das Garantieverbot ab nächstem Jahr weg. Das erleichtert für Makler bei mittelständischen Unternehmern erheblich den Einstieg in die betriebliche Vorsorge.

**Inwiefern wird sich auch die Anlageberatung insgesamt zukünftig ändern?**

**Spielberger** Es wird noch mehr darum gehen, passende Gesamtlösungen für den Kunden zu finden, als einzelne Produkte zu verkaufen. Die Hauptaufgabe des Beraters ist die individuelle Analyse des Kundenbedarfs. Welche Risiken kann und will er in Kauf nehmen? Welche Renditeerwartungen hat er? Welche Ziele verfolgt er? Diese Fragen rücken noch stärker ins Zentrum der Kundengespräche. Die Zielerreichung wird insbesondere auch vor dem Hintergrund der IDD in den Fokus rücken.

**Sind Makler im Vertrieb von Altersvorsorgeprodukten also wichtiger denn je? Das genaue Risikoprofil des Kunden können die Gesellschaften schließlich schwer selbst richtig einschätzen ...**

**Rapp** Dem kann man, denke ich, nicht widersprechen. Wir als Anbieter sind daher gefordert, intensiv mit den Maklern zusammenzuarbeiten. Viele Makler wollen sich informieren. Diesem Bedarf müssen die Anbieter gerecht werden.

**Stenger** Genau das stellen wir auch bei Fidelity fest und suchen daher gezielt den Kontakt zu Maklern – ob auf Roadshows, in Webinaren oder auch auf Fachveranstaltungen wie etwa dem Kongress Investment der DKM 2017. Zuletzt hatten wir zum Beispiel ein Webinar zum Thema IDD und ihren Folgen für den Vertrieb, bei dem die Leitungen ge- glüht haben wie noch nie. Auch das Interesse an Veranstaltungen zu unseren Investment- und Multi-Asset-Lösungen wie zum Beispiel den SMART Fonds ist riesig. Das belegt ganz eindeutig, dass das Interesse der Makler an Investmentlösungen groß ist.



Klaus-Dieter Erdmann



Thorsten C. Klingenmeier



Volkmar Müller



Bernhard Rapp

**Bassir** Das sehe ich genauso. Makler übernehmen eine zentrale Rolle im Vertrieb von Altersvorsorgelösungen. Die zentrale Aufgabe der Anbieter ist es, den Maklerservice schnell und unkompliziert zu organisieren und für eine hohe Produktqualität zu sorgen.

**Welche Rolle spielt bei dieser Umstellung die nicht gerade junge Altersstruktur innerhalb der deutschen Makler- und Beraterlandschaft?**

**Erdmann** Dieser Punkt spielt natürlich eine Rolle. Nicht jeder wird die Umstellung mitmachen. Vor allem wenn er in wenigen Jahren selbst in Rente geht, wird er sich überlegen, ob er seinen gesamten Beratungsprozess noch einmal umstellt.

**Neus** Die Altersstruktur ist mit durchschnittlich 49,5 Jahren nicht gerade jung. Das Alter reicht aber meist nicht, um alles beim Alten zu lassen. Meistens ist zudem auch das Durchschnittsalter der Kunden um die 50 Jahre. Und gerade hier sehe ich ein enormes Potenzial. Die „Best Ager“ der Generation 50Plus haben es in sich: Sie fühlen sich wie 35, haben die größten Investitionen hinter sich, in der Regel noch 30 bis 35 Jahre vor sich liegen. Und sie haben Geld und wollen in Sachen Anlage- und Verrentungsphase beraten werden.

**Wenn die Garantiepflcht der BAV wegfällt, wäre dann nicht gleich ein klassischer Sparplan die bessere Option als eine Fondspolice?**

**Stenger** Auch hier gibt es nicht Schwarz oder Weiß. Beide Modelle haben ihre jeweiligen Vor- und Nachteile. Für den einen passt der Sparplan besser, für den anderen die Fondspolice. Bei letzterer kann der Kunde zum Beispiel oft kostenlos zwischen den verfügbaren Fonds wechseln.

Zudem können sie steuerlich attraktiver sein, weil dank der Entgeltumwandlung in der Ansparphase Steuern und Sozialabgaben gespart werden, und bieten im Gegensatz zum Sparplan die Möglichkeit einer lebenslangen monatlichen Rente. Ein Sparplan ist dafür in der Sparphase noch flexibler. Es kommt also auch hier auf die individuelle Situation, auf das Bedürfnis des Kunden an.



Jörg Spielberger



Martin Stenger

## DKM-Kongress Investment

Weitere nützliche Informationen zur Zukunft des Investmentvertriebs gibt es auf dem Kongress Investment auf der DKM 2017.

Der von funds excellence organisierte Kongress findet am 25.10.2017 in Halle 4 statt.

**Die Chancen und Herausforderungen des Vertriebs von Investmentprodukten sowie die Unterschiede zwischen den Produkten sind auch wichtige Themen der DKM 2017, insbesondere innerhalb des von funds excellence organisierten Kongress Investment. Was erwartet die Besucher in dem Fachkongress?**

**Erdmann** Im Endeffekt all das, was hier besprochen wurde: Wir geben einen Ausblick auf die anstehenden Veränderungen und wollen Produkte erklären, Vorbehalte abbauen sowie Möglichkeiten und Chancen im aktuellen Umfeld aufzeigen. All dies in Einzelvorträgen oder hochkarätig besetzten Panels, bei denen immer auch viel Raum für Austausch und Fragen geboten ist. Bei den Ausstellern im Themenpark können sich Besucher dann direkt vor Ort über neue Investment- und Vorsorgelösungen informieren. So wollen wir Makler und Finanzberater gezielt auf das Zusammenwachsen von Versicherungs- und Investmentbranche – das nun auch regulatorisch begünstigt wird – vorbereiten. Interessierte Teilnehmer können uns gerne auch vorab ihre Fragen und Anregungen zukommen lassen. ■

## AssCompact-Investment-Roundtable – die Teilnehmer:

**Sascha Bassir**, Vertriebsvorstand der Basler maklermanagement.ag (ohne Bild),  
**Klaus-Dieter Erdmann**, Geschäftsführer von funds excellence,  
**Thorsten C. Klingenteiler**, Senior Relationship Manager Versicherungen von Deutsche AM,  
**Volkmar Müller**, Managing Director der Deutsche Finance Group,  
**Charles Neus**, Direktor von Schroder Investment Management (ohne Bild),  
**Bernhard Rapp**, Stellvertretender Deutschlandchef von Canada Life,  
**Jörg Spielberger**, Head of Sales Insurances & IFA bei Franklin Templeton,  
**Martin Stenger**, Leiter Vertrieb IFA/Versicherungen von Fidelity



# „Konträr zu denken und zu handeln, lohnt sich auch für Berater oder Kleinanleger“

Interview mit Patrick Hussy, Geschäftsführer und Portfoliomanager von sentix AM

Gier und Panik sind ständige Begleiter an den Finanzmärkten – und werden regelmäßig teuer. Nicht nur Anleger selbst, sondern auch Vermittler und Berater sollten daher über Börsenpsychologie Bescheid wissen. sentix nutzt die Erkenntnisse der Behavioral Finance seit Jahren und erläutert, welche psychologischen Fehler dringend zu vermeiden sind.

## Herr Hussy, welche psychologischen Fehler machen Anleger besonders häufig?

Die Fakten nicht objektiv, sondern sehr subjektiv zu bewerten. In der Fachsprache nennt man dieses Phänomen „selektive Wahrnehmung“. Es liegt in der Natur des Menschen und damit auch der Anleger, dass sie vor allem nach den Informationen und Nachrichten suchen, die zu ihrer bereits vorhandenen Meinung passen. Finden Anleger eine Aktie ohnehin gut, lesen sie vor allem die positiven Nachrichten bzw. ziehen sich die positiven Aspekte aus Unternehmensmeldungen heraus, die sie in ihrer Meinung bestätigen. Negative Punkte oder auch andere Meinungen werden stattdessen ausgeblendet.

## Welche Fehler machen Anleger noch besonders häufig?

Ein Fehler, der ebenfalls besonders häufig vorkommt, ist die Selbstüberschätzung. Viele Neuanleger folgen ihrem Herdentrieb in Aufwärtsphasen an den Märkten. In solchen Phasen laufen die Investments in aller Regel erst einmal ziemlich gut. Da Erfolg Recht gibt, steigt das Vertrauen in die eigene Anlagestrategie. Und wenn das Zutrauen an die eigene Prognosefähigkeit viel zu stark ausgeprägt ist, verleitet dies zu immer größeren Positionen. Oftmals starten die Anleger mit kleinen Aktienquoten. Wenn das eine Weile gut gegangen ist, werden

„Es liegt in der Natur des Menschen und damit auch der Anleger, dass sie vor allem nach den Informationen und Nachrichten suchen, die zu ihrer bereits vorhandenen Meinung passen.“

dann zu höheren Kursen die Quoten erhöht. Das Geldverdienen scheint einfach. Durch den Nachkauf zu relativ hohen Kursen steigt der durchschnittliche Einkaufskurs deutlich an, sodass viele Anleger trotz langer Erfolgsphasen selbst bei kleineren Rückschlägen oft schon ins Minus geraten – geschweige denn bei größeren Rücksetzern.

## Sich dem Trend an den Märkten anzuschließen, kann sich aber auch auszahlen. Wie sinnvoll ist es, sich zeitweise auf die Seite der Masse zu stellen?

Hier muss man unterscheiden zwischen der Weisheit der vielen und der Verrücktheit der Massen. Beides gehört zu den Märkten von Natur aus dazu. Einerseits hat eine große Masse in normalen Phasen ein relativ gutes Gespür. Eine heterogene Gruppe gibt

meist bessere Schätzungen ab als der beste Einzelexperte. Auf diese Weisheit der vielen zu vertrauen, ist sinnvoller, als die eigenen Kenntnisse und Fähigkeiten zu überschätzen. Allerdings gibt es natürlich auch Phasen, in denen die Masse verrückt spielt und dann entweder die Gier oder die Panik regiert. In diesen Phasen sollte man sich als Anleger natürlich nicht von der emotionalisierten Masse leiten lassen.

## Wie lässt sich erkennen, ob ein Markt über- oder untertreibt?

Indem man das Anlegerverhalten möglichst umfassend und objektiv misst und auswertet. sentix tut dies seit 2001 durch eine wöchentliche Kapitalmarktumfrage. Dadurch ist mittlerweile eine lange und verlässliche Datenbasis über das Anleger-sentiment vorhanden. Das sorgt für zuverlässige Prognosen, die aus dem aktuellen Sentiment abgeleitet werden können. Die Umstände an den Kapitalmärkten ändern sich, das Anlegerverhalten bleibt gleich. Zu einzelnen Kapitalmarktsituationen gibt es mittlerweile eine Vielzahl an historisch vergleichbaren Datenkonstellationen, die uns eine verlässliche Prognose mit hohen Trefferquoten von bis zu 70 oder 80% ermöglicht.

## Wie sieht die Stimmung aktuell aus?

Sehr interessant. Wir kommen gerade aus einer Phase der Lethargie. Lange Zeit herrschte bei den Anlegern eine relativ große Emotionslosigkeit. Das hat sich zuletzt allerdings geändert. Das Sentiment für die meisten Aktienmärkte ist deutlich eingebrochen. In unserer Umfrage Ende Juni haben wir mehrere 52-Wochen-Tiefs gemessen. Die Stimmung für deutsche Aktien ist sogar auf das niedrigste Niveau

seit Februar 2016 gefallen. Statistisch wird damit der Boden für steigende Kurse gelegt. Die Emotion ist also zweifellos wieder in die Märkte zurückgekehrt.

### Warum haben wir trotz Rekordkursen keine Euphorie?

Die Nachrichtenlage rund um die Folgen einer möglichen Zinswende oder auch die Ängste vor der Politik von Donald Trump haben eine große Skepsis der Anleger zur Folge. Wir messen eine zunehmend negative Stimmung an den Märkten – und das, obwohl weiterhin ein relativ großes Vertrauen in die Konjunktur vorhanden ist. Normalerweise würden solch hohe Börsenkurse eher Euphorie verursachen, was jedoch im Moment völlig ausbleibt. Deswegen sind wir bei den eigenen Fonds derzeit auch recht offensiv aufgestellt. Beim sentix Risk Return -A- liegt die Aktienquote derzeit bei fast 70%. Und das, obwohl die Investitionsquote vor Kurzem noch bei nahezu 0% lag. Kritisch wird es immer dann, wenn die Masse der Anleger stark investiert und relativ euphorisch wird. Denn dann besteht kaum noch positives Überraschungspotenzial. Dies ist aktuell nicht der Fall. Wir rechnen mit steigenden Kursen.

### sentix selbst nutzt Behavioral Finance beim Management eigener Fonds. Was bedeutet das konkret?

Zunächst natürlich, dass wir uns so weit es geht von subjektiven Einschätzungen frei machen. Wir ermitteln die Stimmungen der Anleger durch unsere wöchentliche Kapitalmarktumfrage – quasi in Echtzeit –, und das seit vielen Jahren sehr systematisch. In unserem Investmentansatz geht es darum, Muster im Anlegerverhalten zu identifizieren, die auf eine günstige Gelegenheit hinweisen. Wir untersuchen dabei die Schlüsselgrößen Sentiment und Grundvertrauen, Marktpreise und Investmentthemen und vertrauen stark auf unsere langjährig erprobten Modelle zur Sentiment-Analyse. Zeigen unsere Indikatoren starken Pessimismus, lohnt es sich in aller Regel, konträr zu denken und die eigenen Ängste zu überwinden. Herrscht an den Märkten Euphorie, gilt es diese kritisch zu hinterfragen und die Investitionsquoten niedrig zu halten. Wir managen vier eigene Publikumsfonds und betreuen

zahlreiche institutionelle Mandate nach den Grundsätzen der Behavioral Finance.

### Wie macht man sich als Fondsmanager frei von Emotionen?

Auch bei uns handeln letztlich Menschen. Deshalb haben wir uns ein gutes Gerüst gegeben, das uns in unserem Entscheidungsverhalten hilft. Wir gehen sehr diszipliniert vor und befolgen unser Regelwerk, sowohl im Research wie auch im Risikomanagement. Aufgrund der langjährigen positiven Erfahrungswerte aus den Modellen fällt es uns leichter, uns konsequent an den Modellen und ihren Ergebnissen auszurichten.

### Können Sie in Ihren Fonds auch Shorts nutzen?

Das kommt auf das Produkt an. Im sentix Fonds Aktien Deutschland, der bewusst eine hohe Korrelation zum Dax aufweist, versuchen wir durch geschickte Über- und Untergewichtungen einen Mehrwert zum Index zu erzielen. Echte Shorts sind in diesem Fonds ausgeschlossen. Beim sentix Risk Return -A- erwarten die Investoren dagegen nicht, dass der Fondsmanager am Index klebt, sondern unabhängig von einer Benchmark attraktive Renditen erzielt. Da können auch Shorts der Weg zum Ziel sein. Bei den Total-Return-Produkten sentix Total Return -defensiv- und sentix Total Return -offensiv- steht Sicherheit an erster Stelle. Da es in dieser Fondskategorie darum geht, eine Wertuntergrenze zu sichern, werden sehr risikokontrolliert Chancen bei unterschiedlichen Asset-Klassen genutzt. Dies kann situativ bedeuten, dass wir auf steigende wie auch fallende Märkte setzen. Durch die Wertuntergrenze bekommen Investoren eine gewisse Planungssicherheit und Absicherung – auch in unsicheren Börsenzeiten.

### Wie flexibel agieren Sie beim Management der Fonds?

Sehr flexibel. Wie schon angesprochen haben wir beim sentix Risk Return -A- die Aktienquoten zuletzt deutlich erhöht. Bei diesem Fonds kann der Investitionsgrad zwischen plus 130% und minus 50% variieren. Das ist eine enorm große Bandbreite, die wir auch aktiv ausnutzen. Risiken werden dann eingegangen, wenn diese aus unseren Analysen heraus bezahlt werden. Umgekehrt halten wir uns dann auch fern, wenn hohe Rückschläge wahrscheinlich sind. Wir streben mit diesem Ansatz ein Ertragsziel von 7,5% per anno an, was dem langjährigen Schnitt einer Aktienanlage entspricht, jedoch mit deutlich geringeren Risiken. Wichtig ist dabei aber, dass man sich nicht von Emotionen wie Euphorie oder Panik leiten lässt, sondern die Entscheidungen auf objektiven Fakten beruhen. Konträr zu denken und zu handeln, lohnt sich. Das gilt für uns genauso wie für Berater oder Kleinanleger. ■



Patrick Hussy

„Wichtig ist, dass man sich nicht von Emotionen wie zum Beispiel Euphorie oder Panik leiten lässt, sondern die Entscheidungen auf objektiven Fakten beruhen.“



## Hoch hinaus mit Trends

(ac) Trends gibt es in nahezu jeder Industrie. Ob Smartphones, Superfoods oder Fidget Spinner – für die Händler sind solche Trends oft überlebensnotwendig. Wer sie ignoriert, läuft Gefahr, wichtige Umsätze zu verlieren. Das gilt auch bei der Kapitalanlage.

**S**ie sind der Überraschungshit des Jahres: kleine Handkreisel. Egal ob in der S-Bahn, in der Innenstadt oder auch im Park: Überall wirbeln die bunten Spielzeugkreisel zwischen den Fingern der Kinder und Jugendlichen. Ein Riesengeschäft für den Spielzeughandel, der zeitweise mit der Produktion der sogenannten Fidget Spinner nicht hinterherkam und eilig neue Quellen suchte.

### Mehr als Multi-Asset

Auch bei der Kapitalanlage gibt es jedes Jahr wichtige Trends. Was ganz früher Bundeswertpapiere und zur Jahrtausendwende Aktienfonds waren, sind heute Multi-Asset-Fonds. Sie dominieren seit vielen Monaten die Absatzstatistiken des deutschen Fondsverbands BVI. Doch auch hinter diesem Megatrend, der sich mittlerweile bis in das letzte Eck der deutschen Beraterlandschaft herumgesprochen haben sollte, gibt es viele Trends. Sie stehen noch nicht ganz so stark im Rampenlicht. Dennoch oder gerade deswegen kann sich für Berater ein Blick darauf lohnen.

### Passive Lösungen

Einer dieser Trends sind Indexfonds, kurz ETFs. Sie bieten niedrige Kosten, geringe Mindestbeiträge und dennoch eine breite Risikostreuung. Kehrseite der Medaille waren die bis vor Kurzem noch kaum vorhandenen Provisionsmodelle. Mittlerweile etablieren sich aber ETF-basierte Versicherungslösungen. Die Verbindung der Vorteile von Versicherungen und von Indexfonds bieten laut Thomas Wiedenmann von Vermögensverwalter BlackRock gerade den professionellen Beratern eine gute Möglichkeit, die wichtigsten Wünsche vieler Kunden zu adressieren.

Während bei den Versicherungslösungen ETF-basierte Produkte im Trend





etwa einem speziellen Know-how, einer praktikableren Fondsgröße und größeren Freiheiten.

### Gefragte zweite Reihe

Aus dem Schatten ins Licht des Anlegerinteresses treten neben Fondsboutiquen einer aktuellen Umfrage von AXA Investment Managers zufolge auch Nebenwerte. 60% der weltweiten Fondskäufer wollen demzufolge in Small Caps investieren. Damit hat sich die Anzahl im Vergleich zu 2016 fast verdoppelt. Dass sich ein Blick auf die zweite Börsenreihe lohnen kann, belegt die auf eben diese Werte spezialisierte Fondsboutique Discover Capital. Die Augsburger suchen seit Jahren nach Unternehmen, die unter dem Radar der meisten Investoren schweben – und gerade deshalb attraktiv für aktive Fondsmanager sein können.

### FANG die Tech-Aktien

Seit eh und je spielen Trends innerhalb von Aktien eine gewichtige Rolle. Getreu der Börsenweisheit „The trend is your friend“ springen die Anleger immer wieder auf solche Trendthemen auf. Zu ihnen zählen 2017 zweifelsfrei Technologieaktien. Die Aktien der Tech-Riesen wie Amazon, Google, Facebook oder Netflix legten eine fulminante Kursrallye hin. Wie einst den BRIC-Staaten bescherte es ihnen sogar ein eigenes Namenskürzel: FANG. Adrian Doyle von GAMAX sieht darin mehr als einen kurzfristigen Trend. Vielmehr sieht er für große Tech-Aktien gute Chancen auf eine langfristige Outperformance. Und damit dürften auch die Chancen gut stehen, dass ihre Halbwertszeit deutlich länger ausfällt als diejenige des diesjährigen Sommerhypes um Fidget Spinner. ■

### Eine Frage der Nachhaltigkeit

Trends kommen und gehen – aber mancher Trend wird auch zum Dauerbrenner. Werner von Siemens wurde einst für seine moderne Elektrotechnik genauso nur müde belächelt wie Gottlieb Daimlers Wagen ohne Pferde. Heute sind weder Autos noch Elektronik auf der ganzen Welt wegzudenken. Nicht alles, was als Trend beginnt, löst sich daher irgendwann in Luft auf wie einst der Neue Markt. Für Anleger lohnt es sich, genau zu analysieren, was mehr als nur ein kurzfristiger Trend ist, dessen Geschichte sich für eine Zeit lang gut verkaufen lässt. So wie einst fast alles am Neuen Markt. Doch selbst während der New-Economy-Blase gab es nachhaltige Erfolgsgeschichten. Ein kleiner Softwarekonzern aus dem beschaulichen Walldorf ist auch lange nach dem Platzen der IT-Blase einer der wertvollsten Konzerne Deutschlands – zum Wohle von Dietmar Hopp und den anderen Aktionären von SAP.

liegen, sind bei den Investments der Versicherungsgesellschaft selbst Flugzeuge stark im Kommen. Das zeigt unter anderem eine Studie von KGAL. Die vielversprechende Entwicklung des Luftfahrtmarkts sowie planbare und stabile Ergebnisse einer solchen Infrastrukturanlage lassen demnach das Interesse der Anleger an Investments zur Finanzierung von Flugzeugen wachsen.

### Spezialisierung ist Trumpf

Der Boom der Nischenklasse Aviation ist Sinnbild für die zunehmende Fokussierung auf Spezialthemen. Auch Netfonds sieht in der Spezialisierung einen Anlagentrend. Statt großer Gesellschaften mit ihren nahezu allumfassenden Fondsangeboten fragen Kunden und Berater beim Hamburger Maklerpool in den vergangenen Monaten vermehrt Boutiquenfonds an. Jenseits des Mainstreams versprechen diese den Anlegern eine gewisse Exklusivität. Die Anlageprodukte der kleineren Gesellschaften punkten laut Netfonds aber auch mit handfesten Vorteilen wie

#### Sonderthema im Überblick

Kundenwünsche mit ETF-basierten Versicherungslösungen adressieren

FANG-Aktien: Nachhaltiges Wachstum oder too big to grow?

Boutiquenfonds auf dem Vormarsch

Small Caps: Von der Wertentwicklung alles andere als klein

Aviation: Infrastrukturinvestment mit attraktivem Renditepotenzial



# Kundenwünsche mit ETF-basierten Versicherungslösungen adressieren

Versicherungsprodukte auf der Basis börsennotierter Indexfonds (ETFs) gewinnen in der Altersvorsorge zunehmend an Bedeutung. Der Trend kommt nicht von ungefähr, denn mit ETF-Lösungen lassen sich wesentliche Punkte für Erfolg im Kundengespräch adressieren.

**W**enn die Bundesregierung im Herbst ihren jährlichen Bericht über die gesetzliche Rentenversicherung vorstellt, dürfte das nicht gerade ein Freudenfest werden. Denn die Zeiten, in denen der ehemalige Arbeitsminister Norbert Blüm beschwor, die Rente sei sicher, sind längst vorbei. Stattdessen heißt es im Rentenversicherungsbericht 2016 ganz unverblümt: „Der Rückgang des Sicherungsniveaus vor Steuern macht deutlich, dass die gesetzliche Rente zukünftig alleine nicht ausreichen wird, um den Lebensstandard des Erwerbslebens im Alter fortzuführen.“ Der Aufbau einer zusätzlichen Vorsorge sei notwendig.

## Erspartes muss künftig länger reichen

Eine wesentliche Ursache für diese Entwicklung ist die steigende Lebenserwartung: Ein Mann, der 2010 mit 65 Jahren in Rente gegangen ist, kann statistisch mit 17 Jahren Rentenbezugsdauer rechnen. Frauen sogar mit 20,7 Jahren. Wer 2050 mit 67 Jahren planmäßig aus dem Berufsleben ausscheidet, kann sich als Mann im Schnitt auf 20,3 weitere Jahre freuen, als Frau sind es sogar 24,4 Jahre. Sprich: Das Ersparte muss künftig länger reichen. Hinzu kommt, dass immer weniger Erwerbstätige für immer mehr Rentner aufkommen, was die staatliche Rente auf Sicht der kommenden Jahre schmälert.

Die Bevölkerung ist sich dessen bewusst. 86% der Deutschen sehen selbst in der Verantwortung, ihren Ruhestand finanziell abzusichern. Das zeigt der Investor Pulse 2017, eine Studie im Auftrag von BlackRock, an der 2.000 Männer und Frauen aus Deutschland im Alter von 25 bis 74 Jahren teilgenommen haben. Demnach haben zwei Drittel bereits begonnen, für ihre Altersvorsorge zu sparen. Versicherungsprodukte genießen dabei einen hohen Stellenwert: In den Augen der Befragten sind sie nach der staatlichen Rente das Vorsorgeprodukt, das zu Beginn ihrer Altersvorsorge am zentralsten erscheint.

## Berater und Makler wichtig

Daher kommt Beratern und Maklern im Rahmen der privaten finanziellen Altersvorsorge eine besondere Bedeutung zu. Zum einen geben sie Kunden wichtige Bausteine für langfristigen Vermögensaufbau an die Hand. Zum anderen können sie je nach Lizenz helfen, Risiken neu zu bewerten, Ertragswünsche richtig zu berücksichtigen und emotionelle Hürden zu überwinden, die einer optimalen Anlagestrategie im Wege stehen. Sie können Anlegern helfen zu verstehen, dass alle, die nicht vorsorgen, ihre Ersparnisse später womöglich frühzeitig aufgebraucht haben werden. Sie ermöglichen eine kritische Bestandsaufnahme, inwiefern die Ziele der Anleger zu den Wegen passen, auf denen sie diese erreichen wollen. Und sie können helfen, die Furcht vor Veränderungen zu nehmen. Damit das Kundengespräch zum Erfolg wird, sind drei weitere Ergebnisse des Investor Pulse 2017 zu beachten: Erstens zeigt die Studie, dass Klarheit in Bezug auf die Gebühren sowie auf das Risikoprofil der besprochenen Anlageform entscheidend ist, um im Kundengespräch zu punkten. Zweitens zeigt sich, dass Sparer den Vorteil der Risikostreuung durch Fonds zu schätzen wissen. Und drittens sorgt fast etwa jeder Zweite nicht vor, weil er nach eigener Einschätzung nicht genug Geld dafür zur Verfügung hat.

## Mit ETFs gut adressierbar

Mit ETFs lassen sich diese drei Punkte sehr gut adressieren. Erstens haben ETFs den Anspruch, die Wertentwicklungen von Kapitalmarktindizes wie dem Dax nach Kosten eins zu eins abzubilden. Daher kommen sie ohne Fondsmanager aus. Insofern entspricht das Risikoprofil eines ETFs ziemlich exakt dem des zugrunde liegenden Marktes. Zusätzliche Risiken, die sich aus der aktiven Auswahl einzelner Wertpapiere durch Portfoliomanager ergeben, entfallen. ETFs gehören zudem zu den besonders kostengünstigen und transparenten Finanzprodukten.

Zur besonders hohen Transparenz trägt bei, dass die Portfoliobestände von ETFs börsentäglich aktuell für jedermann im Internet verfügbar sind. Die laufenden Gebühren dieser Produkte machen oft nur einen Bruchteil dessen aus, was für aktiv gemanagte Lösungen fällig wird. Bei sogenannten Core-ETFs, die als Basisinvestments für Portfolios aufgelegt sind, belaufen sich die jährlichen Gebühren verbreitet auf weniger als 0,2% im Jahr. Performanceabhängige Gebühren, die für aktive Managerleistungen oft anfallen, gibt es nicht. Die geringen Kosten kommen umso stärker zum Tragen, je länger ein Anleger investiert bleibt – also speziell auch im Rahmen der privaten Altersvorsorge, die langfristig ausgerichtet ist.

## Breite Streuung

Zweitens bieten ETFs mit nur einer Transaktion Zugang zu einem breit gestreuten Portfolio. Der iShares MSCI World UCITS ETF bildet beispielsweise die Wertentwicklung von rund 1.600 Aktien ab. Auch über ganze Aktienmärkte hinaus lassen sich inzwischen alle wichtigen Anlageklassen, Märkte und Marktsegmente über ETFs abdecken. Das verminderte Risiko, das sich aus der Streuung auf eine Vielzahl von Wertpapieren ergibt, sinkt mit zunehmendem Anlagehorizont zusätzlich. So zeigt eine Analyse des Instituts für Vermögensaufbau, dass die jährlichen Renditen des MSCI World von Ende 1969 bis Ende Mai 2016 bei einem Anlagezeitraum von einem Jahr in etwa zwischen minus 40 und plus 70% variiert haben. Bei einem Anlagehorizont von zehn Jahren bewegten sich die

Renditen zwischen minus 10 und plus 30%, bei 20 Jahren sogar ausschließlich im positiven Bereich zwischen leicht über null bis knapp 20%.

## Mit kleinen Beträgen umsetzbar

Drittens erfordert private Altersvorsorge über ETFs nicht unbedingt hohe Beträge. Viele Lösungen im Rahmen der vermögenswirksamen Leistungen, Riester-Rente und Rürup-Basisrente, die sich mit ETFs verknüpfen lassen, lassen sich über Sparpläne bedienen. Mit ihnen lässt sich teilweise schon mit ab 20 Euro pro Monat langfristig Vermögen aufbauen. Sparer wissen diese Anlageform zunehmend zu schätzen. So hat sich die Anzahl der Sparpläne in den vergangenen drei Jahren mehr als vervierfacht – auf 414.000. Die Statistik des „Extra-Magazins“ beruht auf Umsatz- und Bestandsmeldungen sechs großer Direktbanken. Das Anlagevolumen der ETF-Sparpläne belief sich demnach Ende Mai auf 11,8 Mrd. Euro – etwa zweieinhalb Mal so viel wie vor drei Jahren. Insofern entwickeln sich ETF-Sparpläne gewissermaßen zur Lebensversicherung des 21. Jahrhunderts.

## Verschiedene Produktarten

Berater und Makler, die ihren Kunden ETFs im Rahmen von Versicherungslösungen näherbringen möchten, haben die Wahl zwischen verschiedenen Produktarten: Grundsätzlich bieten in Deutschland mehr als 30 Versicherer im Rahmen ihrer Produkte Zugang zu ETFs. Einige Assekuranzen geben dabei spezielle Hilfestellungen für Berater und Vermittler, unter anderem die ALTE LEIPZIGER Versicherung, die AXA Versicherung, die NÜRNBERGER Versicherung, die Lebensversicherung von 1871 und die INTER Versicherungsgruppe. Zudem gibt es Versicherer, die gemanagte Portfoliolösungen auf ETF-Basis im Programm haben. Solche Lösungen haben den zusätzlichen Charme eingebauter Vergütungsmodelle. Zu diesen Anbietern gehören die Debeka Versicherung, die Bayerische, die Stuttgarter Versicherung, die VOLKSWOHL BUND Versicherungen, die VORSORGE Lebensversicherung und die Vienna-Life Lebensversicherung.

## Verbesserte Erfolgsaussichten für Makler und Berater

Für welche Produktart sie sich auch entscheiden: Berater und Makler, die ihren Kunden ETF-basierte Versicherungslösungen an die Hand geben, adressieren wesentliche Kundenwünsche und verbessern damit ihre Erfolgsaussichten. Gleichzeitig helfen sie ihren Kunden, dem nächsten Rentenversicherungsbericht der Bundesregierung und dem Ruhestand zuversichtlicher entgegenzusehen. ■

Von Thomas Wiedenmann, Vice President im Bereich ETF & Index Investing in Deutschland bei BlackRock





# FANG-Aktien: Nachhaltiges Wachstum oder too big to grow?

Facebook, Amazon, Netflix und Google: Die sogenannten FANG-Unternehmen haben in den letzten Jahren nicht nur die digitale Wirtschaftswelt revolutioniert, sondern auch Börsengeschichte geschrieben. Doch wie nachhaltig ist der Boom der Tech-Riesen?

**D**ie FANG-Aktien haben in diesem Jahr etwas Beeindruckendes geschafft. Im Mai 2017 kamen die vier Erfolgstitel gemeinsam auf eine Marktkapitalisierung von rund 1,6 Bio. Dollar. Damit waren sie mehr wert als alle 30 Dax-Werte zusammen. Anfang Juni erlebten die großen Tech-Unternehmen aber eine Art Schwarzen Freitag und verloren an einem einzigen Tag 100 Mrd. Dollar an Börsenwert. Zwar haben die Papiere sich inzwischen wieder erholt, doch die Schwankungen ließen die Frage aufkeimen, ob der Tech-Boom seinen Zenit überschritten hat. Höchste Zeit, einen kritischen Blick auf die einzelnen Unternehmen zu werfen.

## Die Technologie-Riesen in der Einzelbetrachtung

Mit einem Börsenwert von rund 440 Mrd. Dollar gehört Facebook zu den wertvollsten Unternehmen der Welt. Im Februar hatte der Konzern einen Anstieg des Quartalsumsatzes um 51% auf 8,8 Mrd. Dollar vermeldet. Der Gewinn wurde mit 3,57 Mrd. Dollar sogar mehr als verdoppelt. Haupttreiber des Wachstums ist Smartphone-Werbung. Rund 80% der Werbeeinnahmen stammen aus dem mobilen Bereich. Das Maximum der Werbevermarktung auf der Facebook-Plattform ist damit inzwischen so gut wie ausgereizt. Der Messenger-Dienst WhatsApp ist dagegen noch gar nicht via Werbung monetarisiert und bietet hier viel ungenutztes Potenzial. Zudem investiert der Internetkonzern in weitere Wachstumsbereiche der Digitalisierung. Durch die Übernahme von Oculus VR vor drei Jahren hat Gründer Mark Zuckerberg beispielsweise beste Voraussetzungen geschaffen, um vom Virtual-Reality-Trend zu profitieren, sobald er den Durchbruch bei den Endkunden schafft.

Amazon hat sich derweil längst vom Online-Buchhändler zu einem der erfolgreichsten Internetkonzerne weltweit entwickelt. Bislang hat kein Unternehmen das Internet als Kommerzplattform

so konsequent erschlossen wie Amazon. Über die Jahre gelang die Entwicklung zu einem breit aufgestellten Serviceanbieter, der nachhaltige Trends wie Cloud-Computing, Streaming und künstliche Intelligenz für sich zu nutzen weiß. Mit Amazon Fresh und der Akquisition von Whole Foods steigt der Internetriese nun auch in die Lebensmittelindustrie ein und setzt damit seinen Expansionskurs in der analogen Welt fort.

Der Streaming-Anbieter Netflix hat sich zu einem Anlegerliebling entwickelt, seit er 2013 mit der Produktion eigener Inhalte begonnen hat. Zwar ist die Profitabilität unter anderem wegen der hohen Programminvestitionen relativ schwach, doch Investoren vertrauen auf den langfristigen Erfolg des Geschäftsmodells. Grund für Optimismus sind vor allem die stetig steigenden Abonnentenzahlen: Bezogen Anfang 2012 „nur“ 24 Millionen Menschen regelmäßig Netflix-Inhalte, waren es im ersten Quartal 2017 bereits 94 Millionen. Allerdings bekommt das Unternehmen starke Konkurrenz von einem anderen FANG-Unternehmen: Amazon ist Netflix etwa mit seinem Prime-Angebot dicht auf den Fersen.

Mit über 90% der Anteile am weltweiten Suchmaschinenmarkt hat Google, beziehungsweise der Mutterkonzern Alphabet, quasi eine Monopolstellung.

Der Suchmaschinen-Marktführer ist mit seinem Wagniskapitalportfolio in nahezu alle wichtigen Tech-Trends involviert: Die Google-Suche wird mit künstlicher Intelligenz optimiert, Googles Smart-Home-Assistent macht Amazons Alexa Konkurrenz, die Tochterfirma Waymo forscht und entwickelt im Bereich des autonomen Fahrens und auch im Virtual-Reality-Segment möchte Google lieber früher als später den Massenmarkt bedienen. Kritisch zu betrachten ist zurzeit allerdings YouTube. Die Videoplattform ist zwar nach wie vor das Segment mit den besten Wachstumsraten, hat in den letzten Monaten jedoch einige internationale Werbekunden verloren, da die Qualität und Seriosität des Werbeumfelds nicht gewährleistet werden konnte. Sollte hier keine kontinuierliche Kontrolle stattfinden, besteht das Risiko, dass die Werbeeinnahmen des gesamten Konzerns langfristig geschädigt werden.

### Neue Risiken?

Inzwischen lässt der Erfolg der Tech-Giganten bei regulatorischen Einrichtungen die Warn Glocken läuten und in den letzten Wochen haben Negativschlagzeilen für Aufmerksamkeit gesorgt. Die EU-Kommission etwa hat Google zu einer Rekordstrafe in Höhe von 2,4 Mrd. Euro verurteilt. Auch das Bundeskartellamt beschäftigt sich mit den FANG-Unternehmen. Zwar wurde das Verfahren gegen die Amazon-Tochter Audible inzwischen eingestellt, doch nun ist bereits Facebook ins Visier der Wettbewerbsbehörde geraten.

### Hohe Anpassungsfähigkeit

Vorsichtigen Anlegern könnte die Aufmerksamkeit seitens Politik und Justiz Sorge bereiten. Allerdings konnten sich Google und andere Betroffene bislang immer zügig an die jeweiligen Vorgaben und Regelungen anpassen, ohne dass ihre Geschäftsmodelle gelitten hätten. Die Rücksetzer waren nur temporär und werden es vermutlich auch bleiben. Insgesamt haben sich die Unternehmen der FANG-Aktien über Jahre als innovative, disruptiv denkende Markttreiber bewiesen, die sich von Rückschlägen innerhalb kürzester Zeit erholt haben. Sie profitieren nach wie

vor von aktuellen und weitestgehend konjunkturunabhängigen Wachstumstrends. Ein Ende des Booms ist deshalb erst einmal nicht zu erwarten.

### Junge Wilde als Investmentchance?

Die Bewertungen sind jedoch unbestreitbar hoch und nicht für jeden Anleger ist ein substanzielles Investment noch realisierbar. Ein frühzeitiger Einstieg bei erfolgreichen Tech-Unternehmen bietet dagegen die Chance auf hohe Gewinne: Wer beispielsweise vor 15 Jahren 7.000 Dollar in Netflix investiert hätte, wäre heute Millionär. Bei einem Investment in Amazon vor 20 Jahren wären dafür sogar weniger als 2.000 Dollar Einsatz nötig gewesen.

Doch nicht immer geht ein frühes Investment gut. Als vielversprechender Kandidat für die nächste Erfolgsgeschichte galt zuletzt etwa Snap Inc., das Mutterunternehmen der Snapchat-App. Der Börsengang im März 2017 schien die hohen Erwartungen zu erfüllen: Der Kurs der Aktie stieg am ersten Handelstag um 44%. Die Euphorie ist inzwischen jedoch verflogen. Nach den enttäuschenden Zahlen für das erste Quartal 2017 brachen die Kurse ein. Mittlerweile notiert die Aktie unter dem Ausgabepreis.

### Geschäfte kritisch auf bestimmte Faktoren bewerten

Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, ob Tech-Newcomer angesichts der Marktmacht der FANG-Unternehmen noch attraktive Investmentalternativen sind? Selektiv haben sie zwar durchaus Chancen, sich auf dem Börsenparkett gegen die Schwergewichte zu behaupten. Das Beispiel Snap zeigt jedoch, dass je nach Geschäftsmodell bestimmte Faktoren kritisch bewertet werden müssen. Dazu gehören unter anderem die Geschwindigkeit des Nutzerwachstums und die von den Usern durchschnittlich verbrachte Zeit auf der jeweiligen Plattform. Problematisch ist auch die Frage, wie leicht gute und für die Nutzer attraktive Features von den großen Wettbewerbern kopiert werden können. Auch hier ist Snap ein Negativ-Beispiel, denn mehr als einmal hat sich Facebook von Kernfunktionen der Snapchat-App „inspirieren“ lassen. Die Schützbarkeit des eigenen Geschäftsmodells ist deshalb gerade bei aufstrebenden Technologie-Unternehmen entscheidend für die Entwicklung der Wertpapiere. ■



Von Adrian Doyle,  
Fondsexperte der GAMAX Management AG



## Small Caps: Von der Wertentwicklung alles andere als klein

Nebenwerte führten bei Anlegern lange ein Schattendasein. Im vergangenen Jahr ist das Interesse aber sprunghaft angestiegen. Allerdings kursieren noch immer viele Irrtümer über Small Caps. Das Segment wird oft als „zu volatil“ und damit als „zu riskant“ abgestempelt. Dabei sagt die Größe allein wenig über die Qualität der Investments aus.

**E**s ist unbestritten, dass Nebenwerte zum einen nicht so einfach zu handeln und zum anderen schlichtweg unbekannter als Dax-Werte sind. Wer weiß schon, dass der Weltmarktführer für Autowaschanlagen ein relativ unbekanntes Augsburger Unternehmen ist, das erst vor Kurzem, nach einer sagenhaften Kursrallye von über 150% in den letzten 24 Monaten, in den SDax aufgestiegen ist? Oder wer hat schon einmal von der Firma Corticiera Amorim gehört? So sperrig der Name klingen mag, so erfolgreich ist doch das Unternehmen, das dahintersteckt: der unangefochtene Weltmarktführer für Weinkorken im Premiumsegment.

### Qualität statt Größe

Auffallend im Bereich der Nebenwerte ist die Tatsache, dass man bei gründlicher Suche immer wieder auf Hidden Champions stößt: Nischenplayer, die oft ein ganzes Marktsegment beherrschen. Die zuvor erwähnte Amorim zeigt dies deutlich. Das Unternehmen besetzt sehr erfolgreich

rund 70% des Weltmarktes für Weinkorken im Premiumsegment. Interessant sind nun die hohen Markteintrittsbarrieren: Würde ein Konkurrent auf die Idee kommen, das Geschäft nachahmen zu wollen, so müsste er erst einmal 25 Jahre warten, bis seine Korkbäume, für die er riesige Flächen in der richtigen Klimazone benötigt, erntereif sind. Danach bräuchte er ein Netzwerk sowohl auf der Beschaffungs- als auch auf der Abnehmerseite, um die nötigen Mengen produzieren und konkurrenzfähig anbieten zu können.

Ähnlich ist es beim schweizerischen Schraubendistributor Bossard Group. Das Unternehmen verkauft scheinbar nur einfache Schrauben, jedoch braucht man auch hier ein großes und vor allem globales Netzwerk an Herstellern, um die richtige Schraube mit der richtigen DIN-Zertifizierung in ausreichender Menge zeitnah verfügbar zu haben. Solche Fakten sind wichtig, um zu zeigen, dass ausgewählte Nebenwerte – trotz ihres geringen Bekanntheitsgrades – prinzipiell gesehen weder riskanter noch schlechter sind als Large Caps. Es kommt vielmehr auf das Geschäftsmodell und die Marktposition an als auf die schiere Größe. Anders ausgedrückt ist ein Unternehmen,



Von Michael Kugelmann, Leiter Vertrieb bei Discover Capital



nur weil es sehr groß ist, nicht unbedingt weniger risikoreich als ein kleines Unternehmen, das von hoher Qualität geprägt ist.

### Informationsvorsprünge durch Marktineffizienzen

Im Bereich von einer Marktkapitalisierung von 100 bis 500 Mio. Euro schauen sich schätzungsweise etwa drei Analysten ein Unternehmen genauer an und stellen Empfehlungen dazu aus. Vergleicht man diese Zahl mit Werten, die eine Marktkapitalisierung von über 5 Mrd. Euro aufweisen, so wird der Unterschied sehr deutlich: Ein so großes Unternehmen wird meist von über 15 Analysten unter die Lupe genommen. Das hat zur Folge, dass hier Informationen viel schneller „in den Markt“ gebracht werden als bei einem Unternehmen, das nur von drei oder sogar gar keinem Bankanalysten beobachtet wird. Bei Nebenwerten lassen sich also durch Marktineffizienzen Informationsvorsprünge generieren, die man durch konsequentes Handeln ausnutzen kann.

Betrachtet man die unzähligen Hierarchiestufen eines multinationalen Großkonzerns, so fällt es nicht schwer zu glauben, dass ein kleines Unternehmen mit der Einführung eines neuen Produktes schneller sein kann als ein schwerfälliger Großkonzern. Kleinere Unternehmen können sich darüber hinaus oft auch bedeutend agiler an neue Marktgegebenheiten anpassen und zügig Maßnahmen ergreifen, die das Unternehmen (zurück) auf die Erfolgs- oder auf die Überholspur bringen.

Ein weiterer Punkt, der Nebenwerte interessant machen kann, sind Übernahmen. Kleine erfolgreiche Unternehmen werden oft Ziel eines größeren Konkurrenten oder Private-Equity-Investors, der durch seine Einkaufsmacht den Small Cap gut einbinden kann oder sich dadurch sogar den Zugang zu einem neuen Markt erschließt. Hier können Übernahmepremien bezahlt werden, die manchmal sehr hoch sein können – wie etwa zuletzt bei der Avesco Group aus England. Dort hatte ein Private-Equity-Investor für den Filmequipmentverleiher vergangenes

Jahr eine Prämie von 125% zum Vortagesschlusskurs bezahlt.

### Häufig „unentdeckt“

Vor dem Hintergrund dieser Vorteile stellt sich natürlich die Frage, warum diese Hidden Champions oft unentdeckt bleiben. Ein möglicher Grund ist, dass Nebenwerte oft zwar gelistet, aber in keinem Index notiert sind. Rund 4.000 Unternehmen sind an der europäischen Börse gelistet, aber lediglich 1.000 sind in einem Index notiert. Das bedeutet, dass rund 3.000 Aktien außen vor gelassen werden. Damit kann eine Vielzahl an unbekanntem Nischenplayern entdeckt werden, da diese sich oft unter dem Radar der größeren institutionellen Anleger bewegen.

Die Unbekanntheit hat aber auch „technische“ Gründe. Man betrachte das Beispiel eines 5-Mrd.-Euro-Aktienfonds, welcher zum Beispiel die Aktie des führenden Türenherstellers Innotec TSS AG erwerben möchte. Würde der Fonds die Aktie mit nur 1% in seinem Portfolio gewichten, was rund 50 Mio. Euro Gegenwert in Aktien ergibt, würde das bereits über 25% der Marktkapitalisierung der Innotec TSS AG entsprechen. Für viele Fonds größerer Fondsgesellschaften wird so ein Kauf mit relevanter Gewichtung daher nur schwer möglich sein.

Generell sind familiengeführte Unternehmen zu bevorzugen. Diese findet man durchaus nicht selten im Bereich der Nebenwerte. Ist ein Unternehmen familiengeführt, denkt man meist in Generationen und nicht in Quartalen, was der langfristigen Entwicklung meist sehr zuträglich sein kann. Des Weiteren sind diese Unternehmen oft aktionärsfreundlich und verfolgen eher eine attraktive Dividendenpolitik.

### Limits oder Fonds nutzen

Beim Kauf von Aktien mit kleinerer Marktkapitalisierung ist unbedingt darauf zu achten, ein Limit bei der Ordererteilung zu setzen, da man sonst Gefahr läuft, zu einem unnötig teuren Kurs zu kaufen. Alternativ streuen aktiv gemanagte Nebenwertefonds, wie etwa die SQUAD-Fonds von Discover Capital das Kapital automatisch und kontrolliert auf verschiedene aussichtsreiche Titel. ■

## Wesentliche Vor- und Nachteile im Überblick

### Vorteile:

- Agilität und Anpassungsfähigkeit der kleineren Unternehmen
- Starke Innovationskraft aufgrund von weniger Hierarchieebenen
- Trigger wie die Aufnahme in einen Index können zu starken Kursentwicklungen führen, da passive Fonds die Aktie kaufen müssen und zudem im Index meist höhere Bewertungen möglich sind
- Kleinere Unternehmen können häufig Ziel einer Übernahme werden, was in der Regel zu attraktiven Kurssprüngen durch Übernahmepremien führen kann
- Bei gründlicher Suche kann man echte Hidden-Champions wie Corticiera Amorim finden

### Nachteile:

- Geringe Liquidität und erschwertes Handeln der Aktie
- Geschäftsberichte und andere Informationsquellen nicht so ausführlich wie bei Large Caps
- Großer Aufwand im Research- und Analyseprozess



## Boutiquenfonds auf dem Vormarsch

Die jüngsten Absatzstatistiken zeigen einen deutlichen Trend: Immer mehr Anlegergelder fließen in sogenannte Boutiquenfonds – auch bei Maklerpools wie Netfonds. Besonders in den vergangenen Jahren ist dieser Trend deutlich spürbar. Aus guten Gründen. Jenseits der Mainstreamprodukte stellen sie eine gute Alternative für Privatanleger dar.

**Ü**ber 10.000 Publikumsfonds stehen Anlegern in Deutschland zur Verfügung. Eine Art von Fonds, die sich in jüngster Zeit großer Beliebtheit erfreut, sind sogenannte Boutiquenfonds, also Fonds von kleinen Gesellschaften oder Vermögensverwaltern. Und das hat seine Gründe. Doch was bewegt Anleger und Berater gleichermaßen, jenseits des Mainstreams nach Fondsboutiquen zu suchen?

### Exklusivitätsversprechen

Zunächst ist zu klären, was unter sogenannten Boutiquenfonds – häufig auch Spezialitäten genannt – zu verstehen ist. Das sind Fonds von kleinen Fondshäusern bzw. Vermögensverwaltern. In den Medien tauchen sie aufgrund ihrer Größe und damit verbundenen finanziellen Möglichkeiten nur selten auf. Sie schwimmen kaum auf der Mainstreamwelle. Genau das ist einer der Gründe, warum sie immer mehr in den Fokus vieler Anleger und insbesondere auch im Beratungsprozess rücken. Denn: Mittlerweile bietet die Fondsindustrie über 10.000 Produkte an. Ein Investmentfonds wird häufig auch in anderen Währungen angeboten. Das sind sogenannte Nebenklassen. Zählt man diese hinzu, sind es sogar über 30.000 Fonds. Wer die Wahl hat, hat bekanntlich auch die Qual. Boutiquenfonds hingegen versprechen eine gewisse Exklusivität. Das ist für Anleger wichtig. Denn wie in vielen anderen Lebensbereichen bieten Boutiquen eine gewisse qualitative Vorabselektion.

### Deutliche Vorteile

Der wichtigste Grund für die wachsende Beliebtheit sind die mit Boutiquenfonds verbundenen Vorteile. Da ist zunächst die Größe zu nennen. Klassische, etablierte Fonds von großen Fondsgesellschaften sind häufig sehr groß. Das führt zu

Problemen, denn Größe führt in der Regel zu Unbeweglichkeit und Trägheit. Aufgrund seiner Größe bleiben einem solchen Fonds nur wenige Optionen. Er wird beispielsweise kaum in kleinere Märkte investieren können, um Opportunitäten auszunutzen. Und wenn er es tut, dann ist der Anteil aufgrund der niedrigeren Marktkapitalisierung kleiner Märkte im Vergleich zum Fondsvolumen nur sehr gering. Gute Opportunitäten verpuffen also im großen Anlagetopf.

Das Ergebnis: Nicht selten kleben große Fonds an ihrem Index. Das wäre an sich nicht weiter schlimm. Jedoch liegt der Hauptexistenzgrund aktiver Fonds in der Erzielung einer Überrendite zum Index. Erreicht ein Fonds das über längere Zeit nicht, hat er ein Problem. Boutiquenfonds hingegen orientieren sich häufig nicht starr an einem Index und können so sogar eine geringe Korrelation zu den üblichen Fonds erreichen.

### Mehr Flexibilität und Freiheiten

Bei der Zielerreichung haben Manager großer Fonds häufig mit strengen Vorgaben und Richtlinien zu tun, die den Spielraum einengen. Nicht selten wirken sich diese Einschränkungen nachteilig auf die Arbeit des Managements aus und somit auch den langfristigen Erfolg.

Boutiquenfonds hingegen haben es leichter. Ihre Manager unterliegen in der Regel weniger Restriktionen. Ihre höheren Freiheiten können sie ausnutzen, um beispielsweise in kleinere Märkte oder Branchen zu investieren. Aber auch spezielle Strategien und Investmentansätze lassen sich leichter umsetzen, wenn seitens der Fondsgesellschaft keine zu engen Restriktionen bestehen.

Hinzu kommt: Gerade bei Boutiquenfonds sind die Entscheidungswege häufig sehr kurz. Entscheidungen zur Allokation, Selektion oder sonstige Fragen brauchen keine hohen Hürden zu nehmen, wie das bei großen Fondsgesellschaften zum Beispiel durch Anlageausschüsse der Fall sein kann. Schnellere Entscheidungswege und weniger Bürokratie können im Falle eines Falles das Zünglein an der Waage sein und langfristig für mehr Performance sorgen.

### Keine Überschüttung mit Anlagegeldern

Große Fonds werden häufig mit Geldern überschüttet. Das ist nicht immer ihrer stabilen Leistung geschuldet, sondern ihrem Marketingbudget, welches dazu führt, dass nahezu jeder Anleger die Namen großer Banken kennt. Kleinere Fonds hingegen sind unbekannt. Aber genau das führt dazu, dass sie vor dem sogenannten Herdenverhalten geschützt sind. Denn neue Anlagegelder sind nicht immer ein Segen. Sie müssen sinnvoll angelegt werden, was gerade großen Fonds häufig Probleme bereitet.

### Fokus auf eigene Stärken

Große Häuser fühlen sich häufig verpflichtet, viele verschiedene Fonds anzubieten, um so viele Anleger zu erreichen. Das ist nachvollziehbar, denn sie stehen unter enormem Wachstumsdruck. Sie müssen sich permanent behaupten und ihre Marktanteile verteidigen und ausweiten.

Boutiquenfonds haben es in diesem Punkt leichter. Sie unterliegen diesem Druck nicht, denn ihr Fokus liegt ganz klar woanders. Sie fokussieren sich auf ihre Stärken und legen daher nur solche Fonds auf, bei denen sie Spezialwissen haben und somit einen

Mehrwert liefern können. Sie vermitteln konkret das Bild, dass Anleger in einer bestimmten Anlageklasse, einem Markt oder einem Thema zu ihnen kommen können. Einzigartigkeit ist ihr Markenzeichen. Das ist in der Sache nur logisch und keineswegs neu. In vielen anderen Geschäfts- und Industriebereichen hat sich Spezialisierung durchgesetzt. Was dort gilt, gilt auch im Finanzsektor.

Empirische Ergebnisse geben dem recht: Es gibt keine Fondsgesellschaft, die in allen Bereichen stabile und überdurchschnittliche Ergebnisse liefern kann. Ein großes und breit aufgestelltes Researchteam führt also nicht zwingend auch zu besseren Ergebnissen.

### Fondsmanager selbst investiert

Ein nicht zu unterschätzender Faktor ist die Tatsache, dass Fondsmanager von Boutiquenfonds in der Regel selbst investiert sind. Entweder weil sie auch der Inhaber sind oder weil dies seitens der Geschäftsführung vorgegeben wird.

Fondboutiquen fokussieren sich auf ihre Stärken und legen daher nur solche Fonds auf, bei denen sie Spezialwissen haben und somit einen Mehrwert liefern können.

In beiden Fällen hat das eine positive Wirkung auf die Risikoseite. Wer mit seinem eigenen Geld investiert ist, wird stärker auf Qualität achten und im Zweifelsfall riskante Manöver unterlassen.

### Fazit

Boutiquenfonds sind jenseits der Mainstreamprodukte eine gute Alternative für Privatanleger. Dank ihrer starken Spezialisierung sind sie in der Lage, ihre Stärken im jeweiligen Anlage-segment voll auszuspielen und so einen konkreten Mehrwert zu liefern. In einem breit diversifizierten Portfolio sind sie deshalb ein wichtiger Baustein. Daher ist es nicht verwunderlich, dass Boutiquenfonds einen immer wichtigeren Platz bei der Anlageentscheidung einnehmen. ■



Von Sasa Perovic,  
Leiter Fonds- und Markt-Research bei Netfonds



# Aviation: Infrastrukturinvestment mit attraktivem Renditepotenzial

Die vielversprechende Entwicklung des Luftfahrtmarktes sowie die planbaren und stabilen Ergebnisse einer Infrastrukturanlage lassen das Interesse der Anleger an Investments zur Finanzierung von Flugzeugen wachsen, insbesondere bei Versicherungsgesellschaften.

**D**er Luftverkehrsmarkt boomt. Der Dachverband der Fluggesellschaften IATA meldete für 2016 einen Anstieg im Passagieraufkommen um 7,4%. Ein Wert, der das durchschnittlich erzielte Wachstum der vergangenen Jahre deutlich überschreitet. Ähnlich vielversprechend sind die Prognosen für 2017: Das Passagieraufkommen soll rund 5% zunehmen. Die erwarteten Gewinne in Höhe von 31,4 Mrd. Dollar stellen sogar das dritthöchste Ergebnis für die Branche dar.

## Luftfahrt überzeugt durch stabiles Wachstum

Dieses stabile Wachstum schlägt sich auch bei der Weltflotte nieder. 2016 stieg die Transportkapazität um 5,2%. Hauptgrund hierfür sind neu ausgelieferte Flugzeuge. Prognosen zufolge dürfte der Anstieg in diesem Jahr ähnlich hoch ausfallen. Der Auftragsbestand für Flugzeuge der A320neo-Familie liegt beispielsweise aktuell bei rund 5.000 Maschinen. Mit energieeffizienteren Triebwerken eröffnet diese neueste Generation der sogenannten Narrowbodies den Fluggesellschaften die Möglichkeit, den Kerosinverbrauch zu senken. Doch auch die Nachfrage nach den Vorgängermodellen der Airbus A320ceo-Familie bleibt bestehen, da der momentan vergleichsweise niedrige Ölpreis die Notwendigkeit besonders treibstoffsparender Typen etwas in den Hintergrund gedrängt hat. Insgesamt flogen die Fluggesellschaften 2016 eine durchschnittliche Kapitalrendite von über 9% ein. Damit lag die Profitabilität auf Rekordniveau.

Das Interesse professioneller Investoren an der Asset-Klasse Aviation steigt. Im anhaltenden Niedrigzinsumfeld haben Alternative Investments – also Kapitalanlagen jenseits der klassischen liquiden Aktien und Anleihen – zum Beispiel im Asset-Management von Versicherern an Bedeutung gewonnen. Als institutionelle Anleger beurteilen die Versiche-

rer mögliche Investitionen objektiver und differenzieren stärker als private Anleger. Zudem legen sie Wert auf ein professionelles Risikomanagement, das ausreichend Sicherheit für die meist langfristig orientierten Versicherer bietet. Denn oft ist ihr Ziel ein stetiger jährlicher Ertrag in Form von Ausschüttungen über eine möglichst lange Investitionsdauer von teilweise bis zu 20 Jahren.

## Planbare, stabile Ergebnisse

Vor diesem Hintergrund stellen reale Investitionen zur Finanzierung von Flugzeugen, die weltweit von Airlines eingesetzt werden, sowohl auf der weitgehend sicheren Debtseite (als Fremdkapitalgeber bis max. 70% des Flugzeugwertes), aber auch auf der ertragreicheren Equityseite (als echter Eigentümer mit den entsprechenden Chancen/Risiken) eine passende Ergänzung für institutionelle Portfolios dar. Flugzeuge sind ein langlebiges Standardgut, flexibel einsetzbar und im Angebot begrenzt. Ihre üblicherweise mittel- bis langfristige Vermietung im Rahmen von Operating-Leasing-Verträgen sorgt für planbare, stabile Ergebnisse. Möglichen Risiken können Investoren durch eine größtmögliche Diversifizierung begegnen.

## Fazit

Im derzeitigen Marktumfeld bietet die Asset-Klasse Aviation bessere Renditechancen als andere Infrastrukturinvestments bei vergleichbaren Risiken und spielt auch seit der Einführung von Solvency II ihre Vorteile verstärkt aus. Denn unter bestimmten Voraussetzungen leisten alternative Investments, zum Beispiel ein Aircraft-Leasing, einen überdurchschnittlichen Ertragsbeitrag bei moderater Solvency-II-Unterlegung. ■



Von Florian Martin, Sprecher der Geschäftsführung der KGAL Capital GmbH & Co. KG

**Stuttgarter *index-safe*: Damit Sie**

**da ankommen, wo Sie hinwollen.**



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

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

Jetzt informieren unter [www.index-safe.stuttgarter.de](http://www.index-safe.stuttgarter.de)

Zukunft machen wir aus Tradition.



**Die Stuttgarter**  
Der Vorsorgeversicherer

## ING-DiBa und Dirk Nowitzki verlängern Partnerschaft

(ac) Die ING-DiBa hat eine Lifetime Partnerschaft mit Dirk Nowitzki abgeschlossen. Das nach Kundenzahl drittgrößte Bankinstitut Deutschlands wird somit auch über das Karriereende des NBA-Basketballstars hinaus dauerhaft mit Nowitzki und seinen Stiftungen in Deutschland und den USA zusammenarbeiten. Der Vertrag über die Fortsetzung der seit 2003 bestehenden Partnerschaft setzt einen Schwerpunkt auf gesellschaftliche und soziale Engagements des Basketballers wie etwa die Sportinitiative BASKIDball und ist auf unbestimmte Zeit geschlossen. Dirk Nowitzki soll aber auch in den TV-Spots der Bank weiter zu sehen sein.

## Baupreise in Deutschland ziehen weiter an

(ac) Der Bauboom in Deutschland schlägt sich weiter in den Baupreisen nieder. Die Preise für neu gebaute Wohngebäude in Deutschland sind im Mai 2017 im Vergleich zum Vorjahresmonat um 2,8% gestiegen. Das teilte das Statistische Bundesamt mit. Allein von Februar auf Mai 2017 haben sich die Baupreise in Deutschland laut der Behörde um 0,9% verteuert. Fertighäuser sind in dieser Statistik nicht berücksichtigt.

### Größtes Plus seit 2012

Das Plus von 2,8% bedeutet die größte Preissteigerung auf Jahressicht seit Februar 2012. Besonders deutlich haben die Preise für Dachdecker angezogen. Im Vergleich zum Vorjahresmonat legten sie um 3,1% zu. Deutlich mehr mussten Bauherren laut Destatis auch für Beton- und Mauerarbeiten (2,5%) sowie für Zimmerer (2,7%) zahlen.

## Jeder vierte Deutsche spart weniger

(ac) Die niedrigen Zinsen lassen die Deutschen bei der Geldanlage umdenken. Rund die Hälfte der Bundesbürger hat ihr Sparverhalten verändert. 24% stecken heute mehr Geld in Aktien oder Fonds als noch vor fünf Jahren. Ein genauso hoher Anteil zieht eine andere Konsequenz aus den Minizinsen. 24% der Bundesbürger konsumieren mehr und sparen weniger. Das geht aus einer repräsentativen Umfrage des Marktforschungsinstituts Toluna unter 1.000 Bundesbürgern im Auftrag von Fidelity International hervor.

## Frauen setzen auf persönliche Kontakte

Zwischen den Geschlechtern gibt es deutliche Unterschiede. 36% der Männer geben an, in nächster Zeit Fonds oder ETFs kaufen zu wollen. Bei den Frauen sind es nur 22%. Frauen setzen derweil stärker auf persönliche Kontakte als Männer: Für 26% der weiblichen Anleger sind Empfehlungen von Freunden und Bekannten wichtig, bei Männern hingegen nur für 17%. Den Rat aus der Familie suchen zudem 21% der Frauen, aber nur 9% der Männer.

## Baufinanzierungen erklimmen neues Rekordniveau

(ac) Die durchschnittliche Darlehenssumme deutscher Baufinanzierungen hat im Dr. Klein Trendindikator Baufinanzierung (DTB) erstmals die Grenze von 200.000 Euro überschritten. Sie legte im Juni um 2.000 auf 201.000 Euro zu und setzte damit die Tendenz seit Anfang des Jahres fort. Zudem bleiben Annuitätendarlehen auf der Überholspur. Im Juni 2017 entfielen 77,6% aller Immobilienkredite auf diese Darlehensart. Der Anteil der Forward-Darlehen, die noch im Februar so beliebt waren wie nie zuvor, geht dagegen weiter zurück: Nur 11,4% der Darlehensnehmer nutzen diese Form der Anschlussfinanzierung. Auch die Anteile an KfW-Krediten (6,6%) und variablen Darlehen (0,9%) sinken weiter.

## Stabile Monatsrate

Die Rahmenbedingungen für Darlehensnehmer haben sich hingegen nicht grundlegend gewandelt. Zwar gibt es dem DTB zufolge eine leichte Abwärtsbewegung der Zinsen, die durchschnittliche Monatsrate für ein Immobiliendarlehen in Höhe von 150.000 Euro mit 2% Tilgung, 80% Beleihungsauslauf und zehnjähriger Sollzinsbindung ist mit 458 Euro jedoch fast gleich geblieben. Auch die Zinsbindung ist im Vergleich zum Vormonat bei 13 Jahren und 6 Monaten gleich geblieben und bei der Tilgung setzen Immobilienbesitzer laut Dr. Klein weiter auf Sicherheit: Sie beträgt 2,86%.



Für die Finanzierung des Eigenheims haben die Deutschen laut Dr. Klein erstmals im Durchschnitt mehr als 200.000 Euro aufgenommen.



## Zahl der Immobiliardarlehensvermittler verdoppelt

(ac) Im Register des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) waren zum Stichtag des 01.07.2017 mehr als 48.000 Immobiliardarlehensvermittler nach § 34i (GewO) registriert. Im Vergleich zum Jahresanfang hat sich die Zahl der registrierten Vermittler damit mehr als verdoppelt. Anfang Januar waren lediglich 22.180 Vermittler registriert. Mit den aktuellen Zahlen wurden die Erwartungen der Experten deutlich übertroffen. Ebenfalls mehr als verdoppelt hat sich derweil die Zahl aller Honorar-Immobiliardarlehensberater. Sie ist von Anfang Januar bis Ende Juni von 694 auf 1.432 gestiegen. Insgesamt spielt die Honorarberatung damit aber weiter eine untergeordnete Rolle in der Baufinanzierung.

## Inkassofälle in Deutschland nahezu beanstandungsfrei

(ac) In über 99% der Inkassofälle bei den Mitgliedern des Bundesverbands Deutscher Inkasso-Unternehmen e.V. (BDIU) erfolgt das Forderungsmanagement völlig beschwerdefrei. Beim Verband sind auf Jahressicht knapp 600 Verbraucherbeschwerden eingegangen. Dem standen 67 Millionen einzelne Forderungen im Bestand gegenüber, darunter 22,3 Millionen neu ins Forderungsmanagement übergebene. Bezogen auf die Gesamtzahl laufen laut dem BDIU 99,9991% der Mandate ohne Einwand. Nur bei 0,0009% geht eine Beschwerde beim Verband ein. Auch die auf rund 60 Zivilgerichte verteilte Aufsicht über die Branche sehe anscheinend keine größeren Probleme. Ein knappes Drittel der BDIU-Mitglieder berichtet über eine geringere Häufigkeit aufsichtsrechtlicher Maßnahmen. Der veränderte rechtliche Rahmen habe das Verbrauchervertrauen im Bereich der Inkassodienstleistungen somit deutlich gestärkt. Verbraucher wie Inkassodienstleister würden allerdings noch immer unter den kriminellen Aktivitäten von Betrügern und Abzockern leiden. Fast die Hälfte der BDIU-Mitglieder berichtet von Aktivitäten nichtregistrierter Unternehmen, die per Mail oder per Post falsche Mahnungen verschicken.

## Saveo integriert zwei neue Festgeldangebote

(ac) Saveo hat mit der slowakischen Privatbanka und der Libra Internet Bank aus Rumänien zwei neue Partnerbanken für die Festgeldplattform gewonnen. In den letzten fünf Monaten wurden damit sechs neue Partnerbanken aufgenommen. Insgesamt stehen bei Saveo nunmehr zwölf ausländische Partnerbanken zur Auswahl, bei denen Kunden Festgeldprodukte abschließen können. Die Festgelder der Privatbanka haben eine Mindestanlagesumme von 5.000 Euro und bieten eine Verzinsung zwischen 0,8 und 1,3% p. a. bei Laufzeiten von 12 bis 60 Monaten. Die Libra Internet Bank bietet den Sparern Festgelder mit Laufzeiten von 6 bis 24 Monaten an, bei einer jährlichen Verzinsung von 0,91 bis 1,51%.

## Stimmung der deutschen Immobilienfinanzierer hellt sich wieder leicht auf

(ac) Der Deutsche Immobilienfinanzierungsindex (DIFI) hat sich im zweiten Quartal 2017 wieder etwas erholt. Der in Kooperation von Jones Lang LaSalle (JLL) und dem Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) erhobene und veröffentlichte Stimmungsindeks weist für zweite Quartal 2017 einen Wert von minus 5,5 Punkten aus. Damit liegt er 6,5 Punkte höher als im Vorquartal.

### Abwärtstrend setzt sich fort

Der Zuwachs ist das erste Plus des Finanzierungsbarometers seit mehr als einem Jahr. Allerdings verharrt der Index damit erstmals seit 2012 in zwei aufeinander folgenden Quartalen im Minusbereich. Die Stimmung am Markt für gewerbliche Immobilienfinanzierungen bleibt somit nach wie vor gedämpft und der nach dem Stimmungshoch im Jahr 2015 eingetretene Abwärtstrend setzt sich fort.

### Schlechte Erwartungen

Während die aktuelle Finanzierungssituation mit einem Wert von plus 5,4 Punkten leicht positiv bewertet wird, bleiben die Erwartungen ernüchternd. Die teilnehmenden Institute rechnen für die kommenden sechs Monate überwiegend mit einer Verschlechterung der Finanzierungssituation. Zwar legt der entsprechende Saldo auch hier um 6,3 Punkte zu, verbleibt jedoch mit minus 16,3 Punkten weiter deutlich unter der Nulllinie.



Die Stimmung bei gewerblichen Immobilienfinanzierern in Deutschland hat sich zuletzt erstmals seit mehr als einem Jahr leicht gebessert.



# Mit der Digitalisierung in die Immobilienvermittlung der Zukunft

Die Digitalisierung ist aus unserer Gesellschaft nicht mehr wegzudenken und wird auch bei der Immobilienfinanzierung eine immer stärkere Rolle spielen. Berater werden durch sie aber nicht einfach ersetzt – zumindest nicht, wenn sie digitale Kompetenz zeigen.

**D**er Kauf einer eigenen Immobilie ist für die meisten Menschen die größte finanzielle Entscheidung in ihrem Leben. Dabei empfinden viele die Baufinanzierung als eine komplexe und zeitaufwendige Notwendigkeit, bei der sie sich in der Regel Beratung wünschen. Haben Digitalisierungsmaßnahmen in diesem Umfeld überhaupt Platz? Oder findet die Immobilienvermittlung der Zukunft immer öfter auf digitalem Wege statt? Und wie wichtig bleibt dann die persönliche Beratung? Sicher ist: Die Digitalisierung ist aus der heutigen Gesellschaft nicht mehr wegzudenken. Sie wird auch bei der Immobilienfinanzierung der Zukunft eine immer stärkere Rolle einnehmen, wenn es gelingt, die digitalen Fortschritte mit den Vorteilen einer persönlichen Beratung und den Erfordernissen einer Bank zu verknüpfen.

## Verändertes Kundenverhalten

Die Digitalisierung hat das Kundenverhalten in vielen Bereichen verändert. Fernsehen war gestern – heute werden Filme via Netflix über das Smartphone oder das Tablet geschaut. Auch der Lauftreff mit Freunden ist bei vielen

Joggern „old school“, seit sie sich der Läufer-Community online anschließen und individuell trainieren können. Spätestens seit das Weiße Haus in Amerika statt Pressekonferenzen abzuhalten auf den Online-Nachrichtendienst Twitter setzt, ist klar: Der Digitalisierungszug hat nicht nur Fahrt aufgenommen, er ist bereits mit Highspeed unterwegs.

## Digital Natives wollen mehr

Digital Natives, also die Generation zwischen 1980 und 1999, sind die Treiber der Digitalisierung. Es sind ihre Wünsche und Bedürfnisse, die als Maßstab gelten: Sie wollen überall und jederzeit Zugriff auf Informationen haben, sie sind „always on“, global vernetzt und schätzen bei digitalen Services vor allem Schnelligkeit und Convenience. Mindestens genauso wichtig aber ist diese Erkenntnis: Die Digital Natives sind unsere Kunden – nicht die von morgen, sondern die von heute. Und das hat dementsprechend Auswirkungen auf unser Geschäft.

## Einfach, bequem und eigenbestimmt

Je digitaler die Kunden, desto größer sind ihre Wünsche – auch an die Bank. Daher erstaunt es nicht, dass nach dem Siegeszug des Online-Bankings nun auch das Mobile-Banking immer mehr an Bedeutung gewinnt: Kunden erkennen, dass es wesentlich bequemer ist, von unterwegs per Smartphone den Kontostand zu überprüfen oder zu Hause auf der Couch mit dem Tablet noch schnell ein paar Überweisungen zu tätigen. Banking und Digitalisierung sind daher keine Gegenpole, sondern die Konsequenz einer erfolgreichen Kundenorientierung.

Die hohe Akzeptanz unserer digitalen Services zeigt, dass wir hier auf dem richtigen Weg sind. So haben rund 34% unserer Baufinanzierungskunden im Mai ihren Tilgungssatz selbst digital angepasst, und bei unserer Liveberatung, bei der Kunden den Bildschirminhalt des Beraters sehen und so den Verlauf des Finanzierungsgesprächs wesentlich leichter folgen können, haben allein 2017 über 600 Kunden und Interessenten mitgemacht.

## Vernetzte Online-Präsenz

Gleichzeitig zeigen die digitalen Schwergewichte wie Amazon, Apple oder Google, dass es schon lange nicht mehr um das Angebot von einzelnen Services geht. Die digitale Plattform als vernetzte Online-Präsenz ist das nächste Ziel – auch für Banken. Deshalb arbeitet ING-DiBa massiv an einer digitalen Plattform, auf dem die Kunden alle Serviceleistungen rund um das Banking finden: eine einheitliche, grenzenlose digitale Plattform, auf der jeder Interessent und jeder Kunde die gleiche einfache und bequeme Erfahrung machen kann, unabhängig davon, wo auf der Welt er sich gerade befindet.

## Baufinanzierung wird digitaler

Auch bei der Baufinanzierung gilt: Der Einfluss der Digitalisierung ist hoch – vor allem die Kunden haben auch hier hohe Erwartungen. Ein Blick auf den digitalen Baufinanzierungskunden zeigt: Dieser Kundentypus hat online recherchiert, er ist informiert und agiert sehr selbstbestimmt. Das hat Konsequenzen für seine Beratung: Weil er hohe Erwartungen hat, wählt er seinen Berater selbst aus – und zwar nach Empfehlungen im Internet oder den Likes bei Facebook. Der muss ihn nicht umfassend beraten, sondern die Bereiche punktuell ergänzen, über die sich der Kunde noch nicht informiert hat oder nicht informieren konnte. Das zum Beispiel kann die lokale Marktkennntnis sein, die einen Berater zu einem guten Berater macht. Digitale Kunden erwarten digitale Prozesse. Das zeigt sich unter anderem daran, dass Self-Service-Features zum Beispiel zum Ändern der Tilgung online zunehmend häufiger genutzt werden.

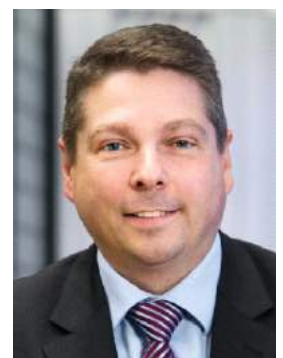
## Persönlicher Baufinanzierungsvermittler vor dem Aus?

Ob ein Vermittler seine Baufinanzierungskunden auch in Zukunft erfolgreich begleiten kann, das hängt immer mehr davon ab, wie digital er aufgestellt ist. Wer die digitalen Services, die der Markt hergibt, nicht nutzt, der wird es schwer haben. Wer dagegen die Digitalisierung als Chance sieht, seinen Beratungsprozess im Sinne der Kundenerwartung effizienter zu gestalten, der wird auch in Zukunft weiter erfolgreich sein. Konkret bedeutet das für die Vermittler: keine Angst vor Transparenz haben, dafür auf die eigene Kompetenz aufmerksam machen. Zum Beispiel sollte jeder Vermittler eine Website haben, damit er von seinen Kunden gefunden wird. Ebenfalls wichtig ist die Präsenz in der Region. Wer geht nicht lieber zu einem Berater, der in der Nähe ist, als sich auf die Anonymität im Internet verlassen zu müssen? Auch wenn sich die Kunden selbst informieren, zählen Beraterqualität und Qualifikation des Beraters.

Ein zeitgemäßer Berater muss digitale Kompetenz zeigen. Das kann er, indem er Self-Service-Features wie Liveberatung, Video-Legitimation oder auch eine App aktiv bei seinen Kunden anbietet. Diese Dinge muss er nicht selbst entwickeln – in der Regel kann er sich aus den Angeboten seiner Bank bedienen. Wichtig ist nur, dass der Vermittler diese Dinge auch aktiv nutzt und seinen Kunden anbietet. Direkt damit verbunden ist ein weiterer wichtiger Aspekt der Digitalisierung, der oftmals in den Hintergrund rückt: Digitale Vermittler sparen Zeit. Zeit, die sie zum Beispiel in die Gewinnung neuer Kunden investieren können.

## Das Thema ist angekommen

Die anfängliche Skepsis ist der Neugier gewichen: Immer mehr Vermittler nehmen die Digitalisierungsoffensive als Impuls, sich selbst noch digitaler aufzustellen. Das fängt bei der eigenen Website an und hört nicht bei einer Online-Terminvergabe auf. Die Digitalisierung ist ein Prozess, der erst am Anfang steht – aber schon jetzt zeichnet sich ab: Das Tempo der Weiterentwicklung wird rasant sein. Wer schnell noch auf den Zug aufspringen will, der muss sich sputen. ■



Von Thomas Hein,  
Leiter Partnervertrieb der ING-DiBa





## DKM – Leitmesse und gleichfalls Synonym für Weiterbildung

Neben einem umfassenden Marktüberblick und vielfältigen Optionen zum Netzwerken ist die DKM auch in diesem Jahr für ihre Teilnehmer eine einmalige Gelegenheit zur Live-Weiterbildung in den wichtigsten Themenbereichen der Finanz- und Versicherungsbranche. Insgesamt 17 Kongresse und 45 Workshops bieten ein umfangreiches Fortbildungsprogramm, das in zwei Tagen fit macht für die nächsten 365 Arbeitstage.

Im nächsten Jahr kommt mit Inkrafttreten des „IDD-Umsetzungsgesetzes“ die Weiterbildungspflicht für Vermittler: Insgesamt 15 Stunden müssen sowohl Vermittler und relevante Ansprechpartner als auch bestimmte Mitarbeiter der Versicherer nachweislich pro Jahr in ihre Weiterbildung investieren. Die DKM bringt ihre Besucher in diesem Punkt schon vorab ein ganzes Stück weiter. Das Weiterbildungsprogramm, das die Leitmesse der Versicherungs- und Finanzwirtschaft in zwei Messetagen anbietet, umfasst ein breites Spektrum der wichtigsten Themen der Branche.

### 17 Kongresse

Die Fachkongresse der DKM werden auch in diesem Jahr in Kooperation mit renommierten Partnern gestaltet. Die voraussichtlich 17 Kongresse bereiten den Teilnehmern die wichtigsten Trends und

Themen auf, die dem Zeitgeist der Finanz- und Versicherungsbranche entsprechen.

Das Kongressprogramm befasst sich mit Dauerbrennertemen genauso wie mit den brandaktuellen Themen, die die Branche derzeit bewegen. Kongressklassiker wie



Das etablierte „gut beraten“-Punktesystem wird um die IDD-Aspekte erweitert.

## Kongress „Investment“

Einen DKM-Kongress organisiert man nicht einfach so über Nacht. Zumeist gehen lange Planungen, Gespräche und Diskussionen voraus, um den Kongressteilnehmern ein möglichst stimmiges Programm bieten zu können. So auch bei dem Kongress „Investment“, der von langer Hand vorbereitet wird.

Bei einem AssCompact-Roundtable in Frankfurt am Main wurde aber nicht nur über die DKM-Pläne gesprochen, sondern vor allem über die brennendsten Themen im Vertrieb. Mit dabei waren Versicherer und Investmentgesellschaften, die gemeinsam die Zukunft von Investmentberatung und -produkten beleuchteten und auch auf der DKM sein werden.

Mehr zum Roundtable auf Seite 44

„Gewerbeversicherung“, „Altersvorsorge“, „Vertrieb“ und „Arbeitskraftsicherung“ bilden mit eher neuen Kongressthemen ein umfassendes Angebot. So werden zum Beispiel im Kongress „IDD“ die veränderten Rahmenbedingungen besprochen, die im Zuge der Vermittlerrichtlinie auf die Marktteilnehmer zukommen. Die Auswirkungen des allgegenwärtigen Wandels im Zuge der Digitalisierung werden ausführlich in den einzelnen Slots des Kongresses „Digitale Maklerkommunikation und IT“ besprochen.

## Themenpark-Kongress-Synergien

2018 wird das wichtigste Jahr für die Investmentbranche, so der Tenor des DKM-Kongresses „Investment“, der im Rahmen des gleichnamigen Themenparks stattfinden wird. Mit MiFID 2, BRSG, der Investmentsteuerreform und der IDD treten gleich mehrere Gesetzesänderungen im nächsten Jahr in Kraft. Ihre direkten Auswirkungen auf die Investmentbranche werden im Themenpark und Kongress ausgiebig zur Sprache kommen.

Der im letzten Jahr hervorragend angenommene Themenpark „InsurTech“ beherbergt auch 2017 den gleichnamigen Kongress, in dem sich neue innovative Player der Versicherungswirtschaft vorstellen und Teilnehmern interessante Entwicklungs- und Kooperationsmöglichkeiten aufzeigen.

Brandheiß ist in diesem Jahr auch der Kongress „Zukunft“, der dem sogenannten „FuturePark“ – einem Themenpark zu den Zukunftsentwicklungen und deren Auswirkungen auf die Versicherungs- und Finanzwelt – angegliedert sein wird.

## 45 Workshops

Wie in den Jahren zuvor haben die Aussteller der Leitmesse auch 2017 die Möglichkeit, Workshops abzuhalten. Im Rahmen von Vorträgen und Diskussionen werden zusätzliche Themen angesprochen und durchgearbeitet, die die Vermittler bewegen. Das Workshop-Programm rundet das Weiterbildungsangebot der DKM ab und kann in den nächsten Wochen auf der Website der DKM unter [www.die-leitmesse.de](http://www.die-leitmesse.de) eingesehen werden.

## „gut beraten“ in Zeiten von IDD

Die Weiterbildungsinitiative „gut beraten“ ist auch nach Inkrafttreten der Vermittlerrichtlinie eine geeignete Plattform, um die Weiterbildungsanforderungen der IDD umzusetzen. Das bestehende Punktesystem wird nach Angaben von „gut beraten“ um die IDD-Aspekte erweitert, und die neuen Zielgruppen der vertrieblich Tätigen aus den Innendiensten der Versicherungsunternehmen und der Vermittlerbetriebe können ebenfalls ein Weiterbildungskonto eröffnen. Für die Fortbildung im Rahmen der DKM bedeutet das kaum Veränderung. Die Leitmesse der Versicherungs- und Finanzwirtschaft setzt weiterhin auf die Weiterbildungsinitiative als Partner und lässt ihr Kongress- und Workshopprogramm von ihr prüfen. Mit den Punkten, die während der DKM-Messetage gesammelt werden, können Messeteilnehmer ihr „gut beraten“-Weiterbildungskonto auffüllen.

## DKM-App

Mit der DKM-App kann jeder Fachbesucher sein persönliches Weiterbildungsprogramm komfortabel planen. Die App gibt einen Überblick über sämtliche Programmpunkte und bietet die Möglichkeit, einen individuellen Stundenplan zu erstellen, um kein interessantes Angebot zu verpassen.



Mit der DKM-App kann jeder Fachbesucher sein persönliches Fortbildungsprogramm komfortabel planen und stets einsehen.



# Kongress „IDD“: Lösungen für zukunftsfähige Geschäftsmodelle

Die IDD (Insurance Distribution Directive) wird am 23.02.2018 in deutsches Recht übergehen. Den entsprechenden Beschlüssen in Bundestag und Bundesrat zur Umsetzung der EU-Richtlinie gingen heftige Diskussionen voraus. Seit Anfang Juli stehen nun die Rahmendaten für den künftigen Vertrieb von Versicherungen in Deutschland. Manche Einzelheiten, etwa zur Weiterbildungspflicht, werden noch in Rechtsverordnungen festzulegen sein. Mit dem IDD-Umsetzungsgesetz ergeben sich für Versicherungsmakler neue Chancen, aber auch Pflichten. Über die gilt es zu sprechen, so auf dem DKM-Kongress „IDD“.

Der Kongress, der am DKM-Mittwoch stattfindet, entsteht in Kooperation mit der HonorarKonzept GmbH, die sich inhaltlich der Gestaltung der einzelnen Kongress-Slots angenommen hat. In insgesamt acht Programmpunkten können Teilnehmer sich intensiv über die unterschiedlichen Aspekte der IDD informieren, Unsicherheiten beseitigen und erfahren, zu welchen strategischen Handlungen im Zuge der Gesetzesänderung die Referenten konkret raten.

Die Inhalte sind breit gefächert. Zunächst gibt der Kongress einen Überblick über die aktuellen Entwicklungen der Richtlinie und beleuchtet die Reaktionen verschiedener Marktteilnehmer.



Das Thema ist brandaktuell und die Organisatoren gehen davon aus, dass der DKM-Kongress „IDD“ ebenso großen Publikumszulauf erhalten wird wie hier im Bild der Kongress „Vertrieb“ 2016.

Darüber hinaus wird ausgiebig über die Beratungspflichten informiert, die laut IDD bei der Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten anfallen. Welche organisatorischen und verwaltungsmäßigen Vorkehrungen getroffen werden müssen, um Interessenkonflikte zu vermeiden, wird ebenfalls in einem weiteren Kongress-Slot dargestellt. Auch werden Geschäftsmodelle – unter anderem der eines Honorarberaters – vorgestellt, die im IDD-Umfeld versprechen, besonders zukunftsfähig zu sein. Was Makler und Versicherungsberater in puncto Servicegebühren beachten müssen und wie eine rechtssichere Unternehmensgestaltung konkret aussieht, wird ebenfalls besprochen. Last, but not least rundet ein Experten-Panel zum Thema „IDD, und das kommt als Nächstes“ das Programm ab. Zu jedem Programmpunkt ist eine offene Frageunde geplant, bei der Teilnehmer die Experten auf einzelne Aspekte direkt ansprechen können. Die Moderation des Kongressstages übernehmen Heiko Reddmann und Volker Britt, Geschäftsführer der HonorarKonzept GmbH.

**Wann und wo? 25.10.2017 ab 10.00 Uhr, Halle 3B, Raum 9**

## DKM Splitter

### Gesucht – Gefunden: Versicherungsblogger des Jahres

In Zusammenarbeit mit dem IT- und Web-Dienstleister 3m5. aus Dresden findet in der Speaker's Corner bei der DKM 2017 die Verleihung des Awards „Versicherungsblogger des Jahres“ statt. Am Mittwoch, den 25.10.2017 um 17.00 Uhr wird der Award in drei Kategorien („Corporate“, „Non-Corporate“ und „B2B“) verliehen, um die besten Blogs mit dem Schwerpunkt Versicherungen auszuzeichnen.

Die Versicherungswirtschaft möchte mit dem Kommunikationsverhalten ihrer Kunden Schritt halten und setzt daher verstärkt auf Internet und Social Media. Besonders ein Social-Media-Kanal ist dabei von zunehmender Relevanz: der Blog. Da gerade in der Versicherungsbranche Glaubwürdigkeit und Vertrauen zwei wichtige Eigenschaften sind, die der Kunde von seinem Makler erwartet, lohnt es sich, die Qualität der Versicherungsblogs unter die Lupe zu nehmen. Und die Leitmesse der Branche bietet den richtigen Rahmen für die Auszeichnung qualitativ hochwertiger Blogs und derjenigen Blogger in der Branche, die besonders um Qualität, Glaubwürdigkeit und Vertrauen bemüht sind.



# Speaker's Corner: Die große Runde zur Zukunft der Versicherungswirtschaft

Sie ist zur lieb gewonnenen Tradition geworden: die „Elefantenrunde“ am ersten Messetag. Was schwerfällig klingt, ist es mitnichten. Die Diskussionsrunde bringt jedes Jahr aufs Neue Unternehmenslenker der deutschen Versicherungswirtschaft auf einer Bühne zusammen, um über die wichtigsten Branchenthemen zu diskutieren – was dabei herauskommt, ist ein für das Publikum aufschlussreicher Überblick über die Zukunftsperspektiven der täglichen Arbeit von Vermittlern und Versicherern.

Und Themen gibt es viele: Denn die Zeichen stehen für die Versicherungsbranche immer noch auf Sturm. Im Zeitalter der anhaltenden Niedrigzinsphase und der übermäßigen Regulierungsflut vonseiten deutscher und europäischer Institutionen gibt es viele Aspekte des stetigen Wandels, die es zu besprechen



Dr. Frank Grund



Auch 2017 wird die Speaker's Corner die Bühne für die traditionelle „Elefantenrunde“ sein.

gilt. Besonders spannend in diesem Jahr: Dr. Frank Grund, Exekutivdirektor Versicherungs- und Pensionsfondsaufsicht der BaFin, wird sich dem Diskussionspanel stellen. Stoff für eine interessante Debatte dürfte Solvency II bieten. Aber auch die Regulierung und die Digitalisierung werden wohl Gegenstand der Diskussion sein. Eröffnen wird die Diskussion Dr. Frank Grund mit einigen Einleitungsworten.

Neben Dr. Frank Grund werden zu der Speaker's Corner-Runde nach derzeitigem Stand die folgenden hochkarätigen Diskussionssteilnehmer erwartet: Dr. Achim Kassow (ERGO), Jürgen A. Junker (W&W-Gruppe) und Dr. Markus Faulhaber (Allianz). Moderiert wird die Diskussion fachmännisch und professionell – wie es sich in den Vorjahren bewährt hat – erneut von Dr. Marc Surminski, Chefredakteur der Zeitschrift für das Versicherungswesen.

**Wann und wo? 25.10.2017 ab 12.00 Uhr, Speaker's Corner**

## Neu bei der DKM 2017: Der „FuturePark“

Alles befindet sich im Fluss und die Zukunft beginnt heute. Die künftigen technischen Möglichkeiten beeinflussen die Finanz- und Versicherungswirtschaft nicht nur bei den Produkten massiv, sondern auch in der Kundenkommunikation während des Beratungsprozesses und bei der Schadenbearbeitung. Zudem stellt eine sich ändernde Gesellschaft ständig neue Anforderungen an die Branche.

### Relevante Trends, Treiber und Technologien werden erlebbar

Im „FuturePark“, der an beiden Messetagen (25. und 26.10.2017) stattfindet, werden tiefgreifende globale Zukunftsentwicklungen und deren Auswirkungen auf die Versicherungs- und Finanzwelt dargestellt. Exponate und Gadgets werden die wichtigsten Veränderungen der Lebens-, Arbeits- und Kundenwelten und die für die Branche relevanten Technologien für die Messebesucher erlebbar machen. Der „FuturePark“ vermittelt den Teilnehmern Ideen und Anregungen, welche Trends und Treiber in der Arbeitswelt der Zukunft wirklich wichtig sind, welche Grundlogiken und Zielsetzungen entscheidend sind und wie die Versicherer und Finanzdienstleister der Zukunft aussehen.

Vorbereitet und durchgeführt wird der „FuturePark“ von der 2b AHEAD ThinkTank GmbH, dem größten Zukunftsinstitut im deutschsprachigen Raum. An den „FuturePark“ angegliedert ist der „DKM-Kongress Zukunft“, der am zweiten Messetag (26.10.2017) stattfindet. Sponsor des „FuturePark“ und des Kongresses sind die HDI Versicherungen.

**Wann und wo? 25. und 26.10.2017, Halle 3B, Raum 8**

# Warm-up und Dinner-Night – Gespräche und Genuss

Die DKM wäre nicht die DKM, wenn neben der Präsentation von neuen Angeboten und der Weiterbildung nicht auch das gemeinsame Erleben und Netzwerken im Vordergrund stehen würde. Besondere Gelegenheit dazu bieten die traditionellen zwei Abendveranstaltungen, die auch 2017 wieder alles tun, damit sich die DKM-Gäste auch abends auf der ganzen Linie wohlfühlen.

## Mit dem Warm-up fängt es an ...

Wenn die Ausstellerstände aufgebaut und die Terminkalender für die kommenden Tage prall gefüllt sind, dann ist beim Warm-up am Vorabend der DKM die Vorfreude auf zwei ereignisreiche Messtagen regelrecht spürbar. Hier treffen sich die Aussteller und Vermittler, die bereits angereist sind, hier werden die ersten alten Bekannten mit Handschlag begrüßt. Oft wird hier schon darüber sinniert, welche Themen in den nächsten zwei Messtagen die Fachgespräche dominieren werden.

Die beliebte Auftaktveranstaltung zur DKM findet am 24.10.2017 ab 19.00 Uhr statt. Alte Bekannte und neue Geschäftspartner können hier in ungezwungenem Rahmen ihre Kontakte vertiefen und gemeinsam dem DKM-Start entgegenfiebern. Die kostenfreie Teilnahme beinhaltet Buffet und Getränke und ist für alle Messteilnehmer möglich, um Voranmeldung wird allerdings gebeten.

**Wann und wo? Dienstag, 24.10.2017  
ab 19.00 Uhr, Halle 7**

## ... mit der Dinner-Night geht es weiter

Ist dann der erste Messtag am Mittwoch mit seinen Vorträgen, Kongressen, Präsentationen und Gesprächen zu Ende gegangen, steht auch am Abend wieder das Miteinander im Fokus. Bei der Dinner-Night zur Messehalbzeit haben Aussteller und Besucher ausreichend Gelegenheit, den ersten Messtag ganz nach Wunsch ruhig oder ausgelassen ausklingen zu lassen.



GOODFELLAS heizen den Tanzwütigen in Halle 6 ab 21.30 Uhr so richtig ein.



Am Abend wird der Messtag in Gesprächen reflektiert.

## Sitzplatz- oder Laufkarte: Gemeinsam genießen

Der Abend der Dinner-Night gliedert sich in zwei Teile: Von 18.30 Uhr bis 21.30 Uhr wird in Halle 7 stilvoll in elegantem Ambiente gespeist. Teilnehmer erwartet zunächst abwechslungsreiches Fingerfood sowie anschließend ein exklusives Gala-Menü. An den runden Tischen für jeweils acht Personen können die Messteilnehmer den Tag mit ihren Geschäftspartnern Revue passieren lassen und über das bereits Erlebte reflektieren. Für diesen Teil des Abends benötigen Gäste eine Sitzplatzkarte.

Wer im Besitz einer Lauf- oder einer Sitzplatzkarte ist, hat schließlich im Verlauf des Abends ab 21.30 Uhr die Wahl: Entweder er genießt im Entertainment-Bereich der Halle 6 die Rhythmen einer der besten deutschen Coverbands, wenn „GOODFELLAS“ die Tanzwütigen in Feierlaune bringt. Oder er wechselt in den Chill-Bereich in Halle 7, wo an der Cocktail-, Wein- und Kaffeebar ausreichende Möglichkeiten zum gegenseitigen Austausch in ruhigem Ambiente geboten sind. Die Laufkarte, die ab 21.30 Uhr Eintritt gewährt, beinhaltet neben dem Entertainment-Programm kleine Snacks und Getränke.

**Wann und wo? 25.10.2017  
ab 18.30 Uhr, Halle 7 (Sitzplatz-  
karte), ab 21.30 Uhr, Halle 6  
(Sitzplatz- und Laufkarte)**

# Die Aussteller der DKM 2017

ADCURI | ADVIGON | AFW | ALLIANZ | APKV | ALTE LEIPZIGER | ALTE OLDENBURGER | AMUNDI | ARAG | ARBEITSKREIS BERATUNGSPROZESSE | ASPOA | ASSCOMPACT | ASSPARIO | ASSPARIO MAKLERSERVICE | ASUROI A.T.U | AURIMENTUM | AUXILIA | AXA ASSISTANCE | AXA

BADEN-BADENER | BANKSAPI | BARMENIA | DIE BAYERISCHE | BBG | BCA | BDAE | BFVI | BGV | BIPRO | BISURE | BLACKROCK | BRANDGILDE | B-TIX | BUHR & TEAM AKADEMIE | BUNDESANZEIGER | BVK | BVSU

CAMPUS INSTITUT | CANADA LIFE | CARE CONCEPT | CHARTA | CLEMENTS WORLDWIDE | CONCORDIA | CONDOR | CONSAL | CONTINENTALE | CORPORATE INSURANCE | COVOMO

DA DIREKT | DAB BNP PARIBAS | DACADOO | DAK | DBV | DEGENIA | DER SACHPOOL | DEURAG | DEAWM/DWS | DFG | DEUTSCHE GESELLSCHAFT RUHESTANDSPLANUNG | DEUTSCHE LEIBRENTEN | DEUTSCHE MAKLER AKADEMIE | DEUTSCHER RING | DIALOG | DIRECT LINE | DIREKT ASSEKURANZ | DMB | DMU | DOCURA | DOMCURA | DOMICIL | DORTMUNDTOURISMUS | DR. WALTER

EASY LOGIN | ECON APPLICATION | ERGO | ERGOSIGN | EUROPA | EXPERTENHOMEPAGE | EXPORO

FAIRR.DE | FIDELITY | FINANZCHECKPRO | FINANZPORTAL24 | FINASS.NET | FINCONOMY | FINTEGO | FLOSSBACH VON STORCH | FONDS FINANZ | FRANKE UND BORNBERG | FRANKLIN TEMPLETON | FW-VERLAG

GAV | GDV | GERMANBROKER | GEWERBEVERSICHERUNG24 | GOTHAER | GREENSURANCE | GRÜN VERSICHERT

DIE HAFTPFLICHTKASSE | HDH | HALLESCHER | HANNOVERSCHER | HANS JOHN | HANSEMERKUR | HDI | HEC | HEINZ VON HEIDEN | HEK | HELVETIA | HONORARKONZEPT

IDEAL | IKK | IN-FAB | ING-DIBA | IVFP | INTERLLOYD | INTERRISK | INVEDA.NET | INVESCO | IS2 | ISHARES BY BLACKROCK | ITZEHOER | IVV

J.P. MORGAN | JANITOS | JÖHNKE & REICHOW

KANZLEI VOIGT | KONZEPT & MARKETING | KRAVAG | KS AUTOGLAS

LBN | LV 1871 | LEISTBAR24

MAHAG | MAKLERHOMEPAGE | MAKLERKONZEPTE | MANNHEIMER | MARKEL | MASSUP | MICROSOFT | MONUTA | MORGEN & MORGEN | MR-MONEY

NETINSURER | NEUSTA | NEWFINANCE | NOVITAS BKK | NÜRNBERGER | NV-VERSICHERUNGEN

OBERÖSTERREICHISCHE VERSICHERUNG

PERSONAL BUSINESS MACHINE | PFEFFERMINZIA | POLICEN DIREKT | PREMIUM GOLD | PROCHECK24 | PROKUNDO

R+V | RHION | RÖDL & PARTNER

SACHPOOL | SALESFORCE | SALESURANCE | SCHADENDIENST24 | SCHEIBEN-DOKTOR | SCHWENNINGER | SDK | SDV | SEB STEUERBERATUNG | SEMCONA | SIGNAL IDUNA | SKENDATA | STUTTGARTER | SWISS COMPARE | SWISS LIFE | SWISS LIFE PARTNER

TECKPRO

UHER | UNIVERSA

VDVM | VEMA | VERSDIAGNOSE | VERSICHERUNGSFOREN LEIPZIG | VERSICHERUNGSJOURNAL | VERTI VERSICHERUNG | VFA | VHV | VOLKSWOHL BUND | VON ESSEN BANK

WALDENBURGER | WEFOX | WEISS SOFTWARELÖSUNGEN | WELTSPAREN | WINNINGER | WINTEC | WOLTER HOPPENBERG | WOLTERS KLUWER | WÜRTEMBERGISCHE | WÜSTENROT | WWK

XBAV | XBAV BERATUNGS SOFTWARE

ZEB | ZENTRALRUF DER AUTOVERSICHERER | ZERT | ZINSPILLOT | ZURICH

(Stand 13.07.2017)

## DKM 2017 im Überblick

Termin: 24.–26.10.2017, Ort: Westfalenhallen Dortmund, [www.die-leitmesse.de](http://www.die-leitmesse.de)

<b>Dienstag, 24.10.2017</b>	ab 19.00 Uhr	Warm-up-Veranstaltung	Halle 7
<b>Mittwoch, 25.10.2017</b>	9.00 bis 18.30 Uhr	Messebetrieb mit Vorträgen, Workshops und Kongressen	Hallen 3A, 3B, 4 und 5
	ab 18.30 Uhr	Dinner-Night	Hallen 6 und 7
<b>Donnerstag, 26.10.2017</b>	9.00 bis 17.30 Uhr	Messebetrieb mit Vorträgen, Workshops und Kongressen	Hallen 3A, 3B, 4 und 5
	ab 17.00 Uhr	Vermittlertombola	Speaker's Corner, Halle 3A



## ZAHLEN

zum Anteil der Altersbezüge am Haushaltsnettoeinkommen in Deutschland im Jahr 2015

1,7

Bio. Euro umfasst das verfügbare Einkommen der privaten Haushalte hierzulande.

5.

Mittlerweile jeder

Euro des Haushaltsnettoeinkommens in Deutschland stammt aus der Rentenkasse.

26%

beträgt der höchste

Anteil der Altersbezüge im Ländervergleich am Haushaltsnettoeinkommen, und zwar in Sachsen-Anhalt.

15,1%

Lediglich

des verfügbaren Einkommens privater Haushalte entfallen in Hamburg auf Renten und Pensionen.

(Quelle: GDV – Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft; eigene Darstellung)

## Deutsche setzen bei Geldanlage eher auf Bankberater als auf das Internet

(ac) Eine Umfrage der Hamburger Sutor Bank in Zusammenarbeit mit dem Marktforschungsinstitut explorare zum Thema Finanzberatung hat ergeben: 41% der Befragten bevorzugen bei Geldanlagegeschäften einen Bankberater anstelle eines Online-Portals. Diese Anleger informieren sich bei ihrem Berater und lassen ihn sämtliche Transaktionen abschließen. Dagegen erledigen 23% der Anleger ihre Finanzgeschäfte ausschließlich über das Internet. 37% der Befragten nutzen beide Wege und kümmern sich sowohl mithilfe eines Bankberaters um ihre Geldanlagen als auch über das Internet.

Wie die Umfrage außerdem zeigt, haben Finanzberater beim Thema Geldanlage nach wie vor einen guten Ruf: Im Schnitt sind die Anleger mehr als zufrieden mit der Qualität der Beraterleistung. Das gilt zumindest für diejenigen, die einen Berater haben. Allerdings sind es immerhin 38%, die noch nie einen Finanz- oder Bankberater konsultiert haben.

## Nach diesen Versicherern wird bei Google am häufigsten gesucht

(ac) Der Berliner Dienstleister mediaworx hat analysiert, wie sich die Online-Bekanntheit der Versicherer innerhalb eines Jahres entwickelt hat. Im Ranking von 63 Versicherern landet die HUK COBURG an der Spitze vor ihrem Direktversicherer HUK24 auf Platz 2 mit gemeinsam insgesamt etwa 700.000 monatlichen Markensuchen. Die Allianz folgt auf dem 3. Rang, die Debeka und CosmosDirekt auf den Rängen 4 und 5. Das Ranking basiert auf der Anzahl monatlicher Google-Anfragen nach einer Versicherungsmarke. Am Wert „Monatliche Markensuchen“ zeigt sich, wie oft in den vergangenen zwölf Monaten nach dem Begriff „Versicherungsmarke XYZ“ und weiteren Begriffskombinationen gesucht wurde.

## Zwei Direktversicherer unter den Top Five

Mit CosmosDirekt und HUK24 finden sich auch zwei Direktversicherer unter den bekanntesten Marken. Nach Einschätzung von Marcus Krautkrämer von mediaworx sei dies auch in der Hinsicht bemerkenswert, dass das Filialgeschäft oder das Sponsoring von Fußballstadien heute nicht zwingend nötig seien, um eine bekannte Marke aufzubauen. Mit Blick auf den Spitzenreiter HUK COBURG liege es laut Krautkrämer nahe, dass die Kfz-Sparte und die einhergehend hohe Wechselbereitschaft nicht unwesentlich zur Markenbekanntheit beitrage. Die HUK-Tochter HUK24 dürfte von der starken Markenpräsenz des Mutterkonzerns profitieren haben.



Abgefragt: die Anzahl monatlicher Google-Anfragen nach einer Versicherungsmarke.

## Destatis: Chancen auf ein hohes Alter steigen weiter

(ac) Hält der Trend zu einem immer längeren Leben an, dann könnten in diesem Jahr geborene Jungen durchschnittlich ein Alter von 90 Jahren erreichen, Mädchen ein Alter von 93 Jahren. Dies hat das Statistische Bundesamt (Destatis) mitgeteilt. Das Ergebnis beruht auf der höheren Variante der neu vorgelegten Modellrechnungen für Kohortensterbetafeln der Geburtsjahrgänge von 1871 bis 2017.

Nach der niedrigeren Variante würde die durchschnittliche Lebenserwartung für 2017 geborene Jungen 84 Jahre und für Mädchen 88 Jahre betragen. Vor 100 Jahren geborene Jungen und Mädchen hatten im Schnitt lediglich eine Lebenserwartung von 55 bzw. 62 Jahren.

### 22% der Mädchen könnten 100 Jahre alt werden

Bei der Berechnung von Kohortensterbetafeln werden die Sterbefälle und die Bevölkerungszahlen eines Geburtsjahrgangs über die Zeit hinweg analysiert. Laut Ergebnissen der Kohortensterbetafeln

sind die Chancen auf ein hohes Alter gestiegen. Von den 1917 Geborenen sind nur etwa 54% der Männer und 65% der Frauen mindestens 65 Jahre alt geworden. Dagegen könnten von den im Jahr 2017 zur Welt gekommenen Kindern bis zu 95% der Jungen und 97% der Mädchen 65 Jahre alt werden. Das Alter von 90 Jahren würden dann immer noch rund 62% der Männer und 73% der Frauen erreichen. Bis zu 16% der heute geborenen Jungen und bis zu 22% der heute geborenen Mädchen haben eine Chance, sogar 100 Jahre alt zu werden.

### Medizinischer Fortschritt und steigender Wohlstand wirken sich positiv aus

Bedingung hierfür ist, dass sich der Trend zu einem immer längeren Leben fortsetzt. Diese Entwicklung ist eng mit einem weiteren medizinischen Fortschritt, gesünderer Lebensweise und einem steigenden Wohlstand der Bevölkerung verbunden. Ereignisse, die sich negativ auf die Lebenserwartung auswirken, wie etwa Kriege, Umwelt- oder Wirtschaftskatastrophen, müssten ausbleiben.

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](http://www.bestandsmarktplatz.de)



Eine Initiative von:

**AssCompact**  
Unternehmens- & Immobilienmanagement

**Resultate**  
Individuelle Finanzierungsberatung  
und Vermögensmanagement (AG)

**DER BESTANDSMARKTPLATZ**  
Und Ihre Zukunft hat Bestand.

### InsurTech wefox integriert digitalen Versicherer ONE

(ac) Das InsurTech wefox hat Ende Juni auf der Money2020, einer internationalen FinTech-Veranstaltung in Kopenhagen, die Integration eines digitalen Versicherers in die wefox-Plattform angekündigt. ONE, das ab September 2017 Versicherungen für deutsche Kunden anbieten wird, agiert ausschließlich digital, mobil und in Echtzeit. Das Versicherungsangebot von ONE, das zu Beginn aus Hausrat- und Haftpflichtdeckungen besteht, soll in Zukunft alle Lebensbereiche abdecken. Rückversicherer von ONE wird die Munich Re sein, die den digitalen Risikoträger seit Januar 2017 auch über die Rückversicherung hinaus in den Bereichen Produktentwicklung und Data Analytics unterstützt.

### Datenübertragung in Echtzeit

Im Hinblick auf die Datenübertragung setzt ONE Impulse. Alle Abläufe sind sowohl im Front- als auch im Backoffice voll digitalisiert. Der Antragsprozess wird mit künstlicher Intelligenz unterstützt. Innerhalb von drei Minuten sind Versicherungsauswahl und -abschluss inklusive Bezahlung möglich. Die Schadenmeldung erfolgt mobil über die ONE-Applikation. Es wird angestrebt, ca. 60% aller Schäden in Echtzeit und vollautomatisch zu regulieren. Die Datenübertragung erfolgt in Echtzeit, sodass der Kunde jederzeit den aktuellen Stand seiner Versicherungssituation nachvollziehen kann. Darüber hinaus wird ONE-Kunden ohne Schadenvorfällen mittels eines Punktesystems Teile der Versicherungsprämie zurückgegeben.

### IWM Software bietet Maklern Endkunden-App

(ac) Seit 01.07.2017 können Makler die Versicherungs-App „your.shur“ der IWM Software AG nutzen und ihren Kunden bereitstellen. Wie der Hersteller von Maklerverwaltungsprogrammen unterstreicht, haben Vermittler nun die Möglichkeit, mit der Endkunden-App ihr Beratungsangebot zu erweitern und Prozesse zu verschlanken. Als Kommunikationskanal zum Kunden können Makler das Smartphone einsetzen: Der Kunde lässt sich via App in die Bestandsführungsprozesse des Maklers einbinden. Bei der Anwendung steht ein digitaler Versicherungsordner zur Verfügung, der dem Kunden alle seine Verträge im Überblick zeigt. Kunden können ihren Makler bei Fragen direkt über die App erreichen.

### Marketingunterstützung für Makler

Begleitend bietet die IWM Software AG Maklern zwei Marketingpakete: So können Vermittler die Website [www.yourshur.de](http://www.yourshur.de) kostenlos in die eigene Firmenhomepage integrieren. Hier wird dem Endkunden per Video der Nutzen der App veranschaulicht. Makler haben außerdem die Möglichkeit, Werbeflyer für ihre Kunden über die IWM Software AG zu beziehen.

### Knip und Komparu fusionieren zur Digital Insurance Group

(ac) Der digitale Versicherungsmakler Knip und das niederländische Technologieunternehmen Komparu haben ihre Fusion bekannt gegeben und bilden als Digital Insurance Group eine europäische Plattform für das digitale Versicherungsgeschäft. Die Transaktion wurde von den bestehenden Investoren Orange Growth Capital, Route66, Red Alpine und QED unterstützt und finanziell begleitet.

### Knip-Gründer verlässt das Unternehmen

Die Digital Insurance Group (DIG) wird von Ingo Weber als Group CEO geleitet, der mehr als 20 Jahre Erfahrung im Bereich Versicherung, Technologie und im Aufbau von Firmen mitbringt, unter anderem als Geschäftsführer des Verbraucherportals Verivox und als Managing Director von Swiss Re und GE Insurance. Knip-Gründer Dennis Just verlässt das Unternehmen im Zuge der Transaktion und wechselt zum 01.10.2017 zur ERGO Direkt. Der Mitgründer von Komparu, Roeland Werring, agiert künftig als Group CTO, während Ruben Troostwijk weiterhin das Amt des CEO von Komparu bekleiden und sich auf das Wachstum des B2B-Segmentes in den Niederlanden fokussieren wird.



Knip und Komparu bilden nun als Digital Insurance Group eine europäische Plattform für das digitale Versicherungsgeschäft.



## Finanzchef24 startet Online-Rechner für D&O-Versicherung

(ac) Das Start-up Finanzchef24 erweitert mit der D&O-Versicherung sein Angebotsportfolio um einen weiteren Online-Vergleichsrechner. Das komplexe Haftpflichtrisiko von Managern und Führungskräften kann so mit wenigen Klicks komplett digital abgesichert werden.

Der D&O-Rechner von Finanzchef24 geht über das klassische Antragsmodell hinaus. Mit der State-of-the-Art-Softwarelösung werden Unternehmen und Manager anhand der Abfrage relevanter Risikozusammenhänge automatisiert durch den Auswertungsprozess geführt. Damit erhält der Nutzer nicht nur die Möglichkeit, verbindliche Tarifangebote miteinander zu vergleichen, sondern auch direkt online abzuschließen. Neben dem Online-Vergleich stehen hauseigene Versicherungsexperten telefonisch bei Fragen zur Verfügung.

## Verivox und DMU geben Kooperation bekannt

(ac) Das Vergleichsportal Verivox und der in Bad Kreuznach ansässige Maklerpool Deutsche Makler Union GmbH (DMU), eine 100%-ige Tochter der degenia Versicherungsdienst AG, arbeiten nun zusammen. Infolge der Kooperation mit Verivox haben die angeschlossenen DMU-Vertriebspartner die Möglichkeit, ihr Beratungsangebot um Strom, Gas und DSL zu erweitern. Die Makler erhalten Zugriff auf Vergleichsrechner für Strom-, Gas- und DSL-Tarife und prüfen so mit wenigen Klicks die Verträge ihrer Kunden und können Sparpotenziale erkennen.

Die Verivox-Vergleichsrechner sind bereits im DMU-Partnerbereich in der Rubrik „Rechner“ hinterlegt. Auf Anforderung des DMU-Partners können die Tarifrechner auch auf der Homepage des Vertriebspartners eingebunden werden, sodass Maklermandanten selbst direkt vergleichen und wechseln können. Zudem wurde eine eigene Servicehotline eingerichtet, die DMU-Partnern bei Fragen rund um die Vergleichsrechner hilft und im Wechselprozess unterstützt.

## Neues Kfz-Vergleichsprogramm von softfair gestartet

(ac) Das Hamburger IT- und Analysehaus softfair GmbH bietet Maklern ein neues Vergleichsprogramm für das Kfz-Versicherungsgeschäft an. Das „KFZ Modul Trixi“ ist eine Vertriebssoftware mit mehr als 40 Versicherern im Vergleich. Nach der Verschmelzung der Trixi GmbH mit der softfair GmbH im letzten Jahr vereint es die Vorteile aus den Vergleichsprogrammen „TrixiKFZ“ und „softfair KFZ Modul“. Es wurde auf Basis des softfair Beratungsprogramms „FinanzLotse 3.0“ entwickelt.

### Gruppen: Pkw, Zweirad, Camping- und Nutzfahrzeuge

Das Modul ermöglicht die Berechnung einer Vielzahl von Wagniskennziffern, die in die Gruppen Pkw, Zweirad, Camping- und Nutzfahrzeuge unterteilt sind. Innerhalb einer Beratung können bis zu fünf Fahrzeuge parallel berechnet werden. Der Anwender hat die Option, die relevanten Berechnungsdaten auf die weiteren Fahrzeuge zu übertragen und dabei auch individuelle Bezeichnungen für jedes Fahrzeug zu vergeben. Auch lassen sich mehrere Tarifvarianten schnell berechnen und vergleichen.

Das „KFZ Modul Trixi“ beinhaltet umfangreiche Leistungsfilter und die Möglichkeit, Assistenzsysteme zu selektieren. Außerdem können in der Ergebnisliste auch nicht berechnete bzw. Tarife mit abweichenden Leistungen ausgegeben werden.

## assfinet übernimmt LUTRONIK

(ac) Die LUTRONIK-Gründer Gabriele Mühlenbeck und Wolfgang Luce haben Ende Juni 2017 sämtliche Anteile ihres Unternehmens an die ASSFINET GmbH in Graftschaff verkauft. ASSFINET-Geschäftsführer Marc Rindermann übernimmt zusätzlich die Geschäftsleitung bei LUTRONIK. Mit VIAS (LUTRONIK) und ams (ASSFINET) vereint das Portfolio von Acturis jetzt zwei Maklerverwaltungsprogramme sowie mit NAFI den Marktführer für Kfz-Tarifvergleiche.

Aktuellen LUTRONIK-Kunden stellt Marc Rindermann Verbesserungen in Aussicht: „Die Anwender können sich zum einen darauf verlassen, dass wir VIAS mit Support und Anpassungen zunächst auf unbestimmte Zeit fortführen werden. Gleichzeitig erhalten VIAS-Nutzer auf Wunsch zügig vollen Zugang zum con:center-Netzwerk von ASSFINET.“ Auch die 33 bereits an con:center angeschlossenen Versicherer können neben allen ams-Anwendern künftig auch alle VIAS-Nutzer mit voll digitalen Geschäftsprozessen erreichen.

**BaFin-Broschüre klärt Verbraucher über Bankeninsolvenz auf**

(ac) Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) bietet Verbrauchern in einer aktuellen Broschüre einen Überblick zum Thema Insolvenz von Banken und Versicherungen. Darin erfahren Verbraucher, wie die Sicherungssysteme in Deutschland funktionieren und welche Gelder, Forderungen und Verträge geschützt sind.

**Entschädigungsanspruch für Einlagen**

Befindet sich eine Bank oder ein Wertpapierhandelsunternehmen in Zahlungsschwierigkeiten, so schützen Einlagensicherung und Anlegerentschädigung in gewissem Umfang das Guthaben und die Forderungen von Kunden. Der gesetzliche Entschädigungsanspruch für Einlagen beträgt grundsätzlich maximal 100.000 Euro, und zwar pro Kunde und Bank, nicht pro Konto. Handelt es sich um ein Gemeinschaftskonto, hat jeder der Kontoinhaber einen eigenen Anspruch auf Entschädigung. Bei einem Ehepaar mit gemeinsamem Konto verdoppelt sich also der Maximalbetrag der gesetzlichen Einlagensicherung auf 200.000 Euro.

**Informationen zu Versicherern**

Gerät ein Lebens- und Private-Krankenversicherungsunternehmen in Schieflage, sind die Verträge mit ihm ebenfalls abgesichert. Der Gesamtbestand an Versicherungsverträgen eines Versicherers wird auf die Sicherungsfonds Protektor bzw. Medicator übertragen und dort fortgeführt. Pflichtmitglieder bei Protektor und Medicator sind Versicherungsunternehmen mit Sitz in Deutschland, die eine Zulassung zum Betrieb der Lebensversicherung oder der substitutiven Krankenversicherung haben.

**Neuer Sachkundelehrgang zum Rentenberater**

(ac) Die Deutsche Makler Akademie (DMA) und das CAMPUS INSTITUT bieten einen neuen Lehrgang zum Rentenberater an. Das berufsbegleitende Angebot setzt sich aus drei Präsenzphasen mit je sechs Tagen sowie einem Tag Präsentationstechniken zusammen. Die Sachkunde für die Aufgaben der Rentenberatung werden in den gesetzlich vorgeschriebenen 150 Unterrichtsstunden vermittelt, und zwar in enger Zusammenarbeit mit langjährig erfahrenen Rentenexperten.

Die Inhalte umfassen die Grundlagen der gesetzlichen Sozialversicherung mit dem Schwerpunkt Rentenversicherung, Verfahrens- und Prozessrecht, das Aufgabenspektrum eines Rentenberaters und die Schnittstelle zur betrieblichen Altersversorgung.

**Berufsbild vereint verschiedene Beratungsfelder**

Aufgrund der steigenden Zahl an Erwerbstätigen kurz vor dem Renteneintritt wird das Thema Rentenberatung in den kommenden Jahren immer mehr an Bedeutung gewinnen. Zudem machen die Erwerbsbiografien durch häufige Arbeitgeberwechsel sowie Eltern- und Erziehungszeiten die Erfassung der anrechenbaren Zeiten immer komplizierter. Im Berufsbild des Rentenberaters sind unterschiedliche Kompetenzfelder zusammengeführt. So analysiert ein Rentenberater die Versorgungssituation seines Klienten, erstellt sozialversicherungsrechtliche Beurteilungen für Unternehmen und Privatpersonen, hilft bei Statusfeststellungsverfahren etc. Der Rentenberater ist Vertrauensperson und Vertretung des Mandanten vor Sozial- und Landgerichten.

Zielgruppe des Lehrgangs sind Personen, die künftig haupt- oder nebenberuflich als Rentenberater tätig sein wollen. Hierzu gehören vor allem Versicherungs- und Bankkaufleute, Steuer- und Rechtsfachwirte, Steuerberater und Rechtsanwälte oder auch bAV- und Personalexperten. Informationen können über [www.lehrgang-rentenberater.de](http://www.lehrgang-rentenberater.de) angefordert werden.



Das Thema Rentenberatung gewinnt immer mehr an Bedeutung.

## Condor-Ratgeber für die Ruhestandsplanung

(ac) In dem Ratgeber „Die Zukunft im Blick“ der Condor Lebensversicherungs-AG gibt es auf 36 Seiten Wissenswertes rund um die Themen private Altersvorsorge, Vermögensübertragung, Steuern und allgemeine Finanzplanung für das Alter. Das Heft bietet zu den jeweiligen Themen passende Ansprachekonzepte mit „Geschichten aus dem Leben“. Diese spiegeln die persönliche Lebenssituation vieler Menschen der Generation 50plus wider. Die Broschüre gibt es ab sofort kostenlos: [www.condor-versicherungen.de/rsp](http://www.condor-versicherungen.de/rsp).

Der Ratgeber gibt Antworten auf die Fragen „Was kann ich kurzfristig noch tun, um meine Rente aufzustocken?“, „Wie kann ich bereits zu Lebzeiten Vermögen am besten übertragen?“ und „Können sich meine Nachkommen ihr Erbe eigentlich leisten?“. Darüber hinaus werden auch die jeweiligen steuerlichen Rahmenbedingungen geschildert.

## Auszeichnung für Schulservice Jugend und Finanzen

(ac) Der Schulservice Jugend und Finanzen der Volksbanken und Raiffeisenbanken ist mit dem Comenius-EduMedia-Siegel 2017 für hochwertige Bildungsmedien geehrt worden. Die Gesellschaft für Pädagogik, Information und Medien (GPI) prämiiert mit diesem Siegel Bildungsmedien von besonders hoher didaktischer, inhaltlicher und gestalterischer Qualität. Eine international besetzte Fachjury mit Wissenschaftlern, Fach- und Bildungspraktikern aus sechs europäischen Ländern wählte die diesjährigen Preisträger aus über 150 weltweit eingereichten Bildungsmedien aus.

### Informationen zur ökonomischen Bildung

Lehrkräfte und Eltern sowie interessierte Verbraucher finden auf dem Schulserviceportal [www.jugend-und-finanzen.de](http://www.jugend-und-finanzen.de) Informationen und Unterrichtsmaterialien zur ökonomischen Bildung und Berufsorientierung. Dazu zählen Arbeitsblätter zu aktuellen und lehrplanrelevanten Finanzthemen. In einem Glossar werden rund 180 wichtige Begriffe aus dem Finanz- und Bankwesen erläutert. Eltern erhalten auf dem Portal Empfehlungen, wie die frühe Finanzerziehung ihrer Kinder in der Familie aussehen kann. Ein Newsletter „Jugend und Finanzen aktuell“ informiert monatlich über neue Studien, Projekte, Materialien und Veranstaltungen zu den Themen Finanzbildung und Berufsorientierung.

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](http://www.asscompact.de)

versorgt Sie mit aktuellen Meldungen, Terminen und Jobangeboten.



### » AssCompact TV

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

2. PLATZ

Wochenkontakt 30%  
Online, 37 x pro Woche

» der Zielgruppe Newsletter- und Facebook

HOHE REICHWEITE

09016 YouGov

3. PLATZ

bei 10% im Newsletter- und  
Online

» der Zielgruppe Newsletter- und Facebook

HOHE RELEVANZ

09016 YouGov

### » Nutzen Sie dieses praxisorientierte Informationsangebot für Ihren Erfolg!

Sie finden uns auch bei:



# AssCompact



### Qualitypool gewinnt weitere Partner

(ac) Die Zahl seiner Kooperationspartner im Bereich Geldanlage hat die Qualitypool GmbH um das Deutsche Edelmetallhaus, WeltSparen und Youvestor erweitert. Nach Angaben des Maklerpools wurden dabei Wünsche der Vertriebspartner berücksichtigt und neben dem Preis-Leistungs-Verhältnis auf intuitive Bedienbarkeit geachtet. Die erweiterte Angebotspalette gilt automatisch für alle Makler, die an das Modul Versicherung angebunden sind. Wer bisher nur an das Modul Finanzierung angeschlossen ist, kann sich kurzfristig einen Zugang zum Versicherungsmodul freischalten lassen.

### In Edelmetalle investieren

Im Rahmen der Kooperation mit dem Deutschen Edelmetallhaus können Kunden von Qualitypool-Maklern ohne Gebühren und Laufzeitbindung in Edelmetalle und Diamanten investieren. Zum Angebot des Deutschen Edelmetallhauses zählen neben Gold-, Silber-, Platin- und Rhodium-Barren auch Anlagediamanten.

### Sparprodukte und Anlagelösungen

Über den neuen Kooperationspartner WeltSparen haben Vertriebspartner von Qualitypool die Möglichkeit, ihren Kunden Sparprodukte mit überdurchschnittlich hohen Zinsen anzubieten. WeltSparen greift auf über 140 Produkte von mehr als 30 europäischen Partnerbanken zurück. Durch den jeweiligen nationalen Einlagensicherungsfonds sind Anlagen bis zu 100.000 Euro pro Kunde und Bank abgesichert. Für die Vermittlung bedarf es keiner Genehmigung nach §34i GewO.

Mit youvestor können Qualitypool-Makler ihren Kunden Strategielösungen auf Fondsbasis anbieten. Es erfolgt eine bankenunabhängige Auswahl der jeweils zehn besten Fonds Deutschlands; täglich wird jeder einzelne Fonds mit definierten Absicherungsschwellen überwacht. Wie der Maklerpool zudem mitteilt, gibt er in Kürze neue Kooperationspartner im Bereich Versicherungen bekannt.

### Aufspaltung von Dr. Walter in zwei Gesellschaften

(ac) Auf der Gesellschafterversammlung der Dr. Walter Auslandsversicherungen wurde vor wenigen Wochen ein Umbau der Unternehmensstruktur beschlossen. Der Reiseversicherungsexperte gründet damit zwei unabhängige Gesellschaften: eine Muttergesellschaft, den Assekuradeur DR-WALTER GmbH, sowie eine Tochtergesellschaft, die DR-WALTER Versicherungsmakler GmbH. Die Maßnahme wird rückwirkend zum Jahresbeginn 2017 umgesetzt. Mit diesem Schritt reagiert Dr. Walter auch auf ein Urteil des Bundesgerichtshofs, wonach die Schadenregulierung durch Versicherungsmakler gegen das Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG) verstoße.

Der Assekuradeur steht nun für die von Dr. Walter entwickelten Produkte und darf im Namen der Versicherungsgesellschaften Versicherungen abschließen, Prämien annehmen und Schäden regulieren. Zum DR-WALTER Versicherungsmakler gehören künftig die drei Geschäftsbereiche Info- und Vergleichsportale für Auslandsversicherungen, Auslandsversicherungen für Firmen, Organisationen und Institutionen sowie Auslandsversicherungen für Deutsche im Ausland und Mitarbeiter im Ausland.

### Plansecur und Wüstenrot Immobilien kooperieren

(ac) Die Unternehmensgruppe für Finanzplanung und Vermittlung Plansecur hat ihr Dienstleistungsangebot erweitert und bietet ihren Kunden künftig Unterstützung beim Verkauf einer Immobilie. Dafür arbeitet der Kasseler Finanzdienstleister nun mit der Wüstenrot Immobilien GmbH (WI) aus Ludwigsburg zusammen. „Die Immobilie hat seit jeher einen festen Platz in der Plansecur Beratungssystematik. Bisher gehörten bereits die Finanzierung der eigenen vier Wände und die dazugehörigen Versicherungslösungen zu unserer Dienstleistung. Im Falle eines Verkaufs beraten wir viele Kunden bei der Wiederanlage des Kapitals. Dass wir nun bei Verkaufs- und Kaufwünschen direkt auf einen leistungsstarken Partner verweisen können, ergänzt unser Beratungsspektrum ideal“, unterstreicht der Geschäftsführer von Plansecur, Johannes Sczegan. Bei Plansecur betreuen bundesweit 190 Berater die Kunden.

Auch die WI sieht in der neuen Partnerschaft eine Abrundung ihrer bereits bestehenden Kooperationen wie zum Beispiel mit der Wüstenrot Bausparkasse AG. Mit ihren rund 180 Immobilienmaklern ist die WI deutschlandweit aktiv. WI-Geschäftsführer Jörg Thollembeck erklärt: „Durch die Zusammenarbeit können wir unsere Kooperationswege weiter stärken und neue Potenziale für unser Maklergeschäft erschließen.“



Unterstützung beim Hausverkauf: Plansecur arbeitet mit WI zusammen.

## PROCHECK24 und BCA starten Zusammenarbeit

(ac) Der Maklerpool BCA erweitert sein Leistungsspektrum und hat eine Zusammenarbeit mit der PROCHECK24 GmbH vereinbart. In der anhaltenden Niedrigzinsphase können Normalsparer über Großbanken kaum noch rentable Zinserträge erwirtschaften, andererseits koppeln Banken die Bereitstellung von kostenlosen Girokonten oder Kreditkarten oftmals an monetäre Bedingungen. Für Vermittler sieht die BCA AG hier gute Möglichkeiten zur Endkundengewinnung. Man will in Kooperation mit PROCHECK24 unabhängigen Beratern eine Alternative zu den Produkten einzelner Banken oder Sparkassen bereitstellen. Vermittlern mit einer Erlaubnis nach § 34c GewO sowie Tippgebern steht daher nun die PROCHECK24-Vergleichstechnologie zur Verfügung.

Über das Online-Angebot werden Maklern und Kunden einerseits marktführende Konditionen bei täglicher Verfügbarkeit angezeigt, andererseits ist auch der Abschluss möglich. Auch bei der Vermittlung von Online-Krediten bietet die Zusammenarbeit zwischen BCA und PROCHECK24 einen Marktüberblick und entsprechende Konditionen für Kunden und Makler. Vermittler können darüber hinaus die Vergleichsrechner für Strom- und Gasstarife zur Optimierung der Haushaltskosten in die Beratung der Kunden einbeziehen.

### Technische Vernetzung vereinfacht Beratungsprozess

Das BCA-Maklerverwaltungsprogramm und die PROCHECK24-Plattform sind technisch verzahnt. Dadurch haben BCA-Partner schnell Zugriff auf die Ratenkreditvergleichsrechner von PROCHECK24. Zudem besteht die Möglichkeit, Kundendaten aus dem BCA-System mit dem PROCHECK24-Tool zu vernetzen.

## WhoFinance kürt Top-Berater für Baufinanzierung und Bausparen

(ac) Auf Basis unabhängig geprüfter Kundenbewertungen hat WhoFinance die besten Anbieter und Berater für Baufinanzierung und Bausparen in Deutschland ermittelt. Insgesamt liegen rund 300.000 geprüfte Kundenbewertungen über Banken, Versicherungen und Finanzdienstleister vor. Auf Basis dieser Bewertungen hat WhoFinance die Liste der 400 Beraterinnen und Berater für Baufinanzierung und Bausparen in ganz Deutschland veröffentlicht, die von ihren Kunden aktuell am besten bewertet wurden.

Im Ranking der aus Verbrauchersicht besten Finanzvertriebe für Baufinanzierung landet die Postbank Finanzberatung auf Platz 1, FORMAXX und Deutsche Bank Mobiler Vertrieb auf den Plätzen 2 und 3 in Deutschland. Auf dem 4. Rang landet Mayflower Capital, Fünfter ist MLP Finanzdienstleistungen vor Swiss Life Select (Platz 6) und Deutsche Vermögensberatung (DVAG) auf Rang 7.

## MLP bündelt Aktivitäten der Gewerbe-Sachversicherung

(ac) Im August 2015 hat der Wieslocher Finanzdienstleister MLP die Kieler DOMCURA-Gruppe für 18 Mio. Euro übernommen. Neben dem Hauptgeschäft als Assekuradeur hatte der MLP-Konzern auch Makler im Bereich der gewerblichen Sachversicherung erworben. Die Maklerunternehmen sind nun in der neuen „nordias GmbH“ zusammengeführt, führen ihr Angebot aber unter ihren bisherigen Namen fort. MLP bündelt in seiner Konzerntochter nordias GmbH, die künftig direkt unterhalb der Holding aufgehängt ist, nun auch alle Aktivitäten der gewerblichen Sachversicherung.

### Stärkung des Geschäftsfelds Gewerbe-Sachversicherung

Durch die Umstrukturierung will MLP sein Geschäftsfeld der gewerblichen Sachversicherung stärken und das Potenzial aus der Übernahme der DOMCURA-Gruppe weiter ausschöpfen. Manfred Bauer, Mitglied des Vorstands bei MLP, erläutert: „Dabei fokussieren wir uns vor allem auf den Mittelstand. Wesentliche Ansatzpunkte entstehen auch dadurch, dass MLP unter seinen Privatkunden zahlreiche Entscheider in Unternehmen hat.“

### MLP offen für Erwerb weiterer Makler

Die Maklerunternehmen der nordias GmbH erwirtschaften gemeinsam ein jährliches Prämienvolumen von rund 25 Mio. Euro. „Wir wollen den Bereich gewerbliche Sachversicherung noch ausbauen und sind offen für Akquisitionen weiterer Makler“, meint Bauer. Das Segment DOMCURA erzielte im Jahr 2016 Gesamterlöse in Höhe von 73,9 Mio. Euro und erbrachte ein Ergebnis vor Zinsen und Steuern von 3 Mio. Euro.

# Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie – Ein Überblick

**A**m 29.06.2017 hat der Deutsche Bundestag das „Gesetz zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb und zur Änderung des Außenwirtschaftsgesetzes“ verabschiedet. Das Umsetzungsgesetz passierte am 07.07.2017 den Bundesrat und wird am 23.02.2018 in Kraft treten.

Das Umsetzungsgesetz ist ein Artikelgesetz und ändert im Wesentlichen Vorschriften der Gewerbeordnung, des Versicherungsaufsichtsgesetzes und des Versicherungsvertragsgesetzes.

## Änderungen der Gewerbeordnung

Eine zentrale Änderung der Gewerbeordnung (GewO) betrifft die Erlaubnistatbestände der Versicherungsvermittler (bisher § 34d GewO) und Versicherungsberater (bisher § 34e GewO). Beide Erlaubnistatbestände werden im § 34d GewO zusammengeführt und neu gegeneinander abgegrenzt. Beide Erlaubnisse schließen sich gegenseitig aus (vgl. § 34d Abs. 3 GewO).

Der neue § 34d GewO beschreibt die Tätigkeit des Versicherungsvermittlers zunächst wie bisher als die Vermittlung des Abschlusses von Versicherungsverträgen (§ 34d Abs. 1 Satz 1 GewO). Neu ist die Legaldefinition für Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler, die wortgleich aus § 59 VVG übernommen wird.

Das Umsetzungsgesetz ist ein Artikelgesetz und ändert im Wesentlichen Vorschriften der Gewerbeordnung, des Versicherungsaufsichtsgesetzes und des Versicherungsvertragsgesetzes.

Danach ist Versicherungsvertreter, wer von einem oder mehreren Versicherungsunternehmen oder einem Versicherungsvertreter damit betraut ist, Versicherungsverträge zu vermitteln



Das Umsetzungsgesetz passierte am 07.07.2017 den Bundesrat und wird am 23.02.2018 in Kraft treten.

oder abzuschließen. Versicherungsmakler ist, wer für den Auftraggeber die Vermittlung oder den Abschluss von Versicherungsverträgen übernimmt, ohne von einem Versicherungsunternehmen oder einem Versicherungsvertreter damit betraut zu sein (§ 34d Abs. 1 Satz 2 GewO). Als Versicherungsmakler gilt auch, wer gegenüber dem Versicherungsnehmer den Anschein erweckt, er erbringe seine Leistungen als Versicherungsmakler (§ 34d Abs. 1 Satz 3 GewO). Das führt dazu, dass Anscheinmakler mit Vertreterzulassung den Rahmen ihrer Zulassung überschreiten und damit ohne Erlaubnis tätig sind.

Gemäß § 34d Abs. 1 Satz 4 GewO umfasst die Tätigkeit als Versicherungsvermittler auch das Mitwirken bei der Verwaltung und Erfüllung von Versicherungsverträgen, insbesondere im Schadenfall, und wenn der Versicherungsnehmer einen Versicherungsvertrag unmittelbar oder mittelbar über eine Website oder andere Medien abschließen kann, die Bereitstellung von Informationen über einen oder mehrere Versicherungsverträge aufgrund von Kriterien, die ein Versicherungsnehmer über eine Website oder andere Medien wählt, sowie die Erstellung einer Rangliste von Versicherungsprodukten einschließlich eines Preis- und Produktvergleichs oder eines Rabatts auf den Preis eines Versicherungsvertrags. Damit übernimmt der neue § 34d GewO zumindest teilweise die Legaldefinition für Versicherungsvertrieb von Art. 2 Abs. 1 Nr. 1 IDD. Warum die Bausteine „Beratung, Vorschlagen oder Durchführung anderer Vorbereitungs-handlungen zum Abschließen von Versicherungsverträgen“ aus der Legaldefinition der IDD nicht übernommen werden, erschließt sich nicht.

Nach neuem Recht ist es Versicherungsvermittlern untersagt, Versicherungsnehmern, versicherten Personen oder Bezugsberechtigten aus einem Versicherungsvertrag Sondervergütungen zu gewähren



oder zu versprechen (§ 34d Abs. 1 Satz 6 GewO). Damit ist das umstrittene und kontrovers diskutierte Provisionsabgabeverbot nunmehr gesetzlich in der GewO verbindlich festgeschrieben. Das im ursprünglichen Gesetzentwurf noch vorgesehene Honorarannahmeverbot für Versicherungsvermittler ist dagegen vom Tisch. Wie bisher umfasst die einem Versicherermakler erteilte Erlaubnis auch die Befugnis, Dritte, die nicht Verbraucher sind, bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen gegen besonderes Entgelt rechtlich zu beraten (§ 34d Abs. 1 Satz 8 GewO).

Die Erlaubnispflicht für Versicherungsberater wird nunmehr auch im Rahmen des § 34d (Abs. 2) geregelt. Die bisherige Definition des Versicherungsberaters als eines Gewerbetreibenden, der, ohne von einem Versicherungsunternehmen einen wirtschaftlichen Vorteil zu erhalten oder in anderer Weise von ihm abhängig zu sein, beraten will, wird erweitert. Zu den beiden Tätigkeiten Rechtsberatung bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen und Wahrnehmung von Ansprüchen aus dem Versicherungsfall sowie außergerichtliche Vertretung des Versicherungsnehmers gegenüber dem Versicherungsunternehmen kommt nun neu hinzu die Vermittlung oder der Abschluss von Versicherungsverträgen für den Auftraggeber (Versicherungsnehmer). Damit umfasst die Tätigkeit des Versicherungsberaters nach neuem Recht auch die Tätigkeit des Versicherungsvermittlers.

Welche rechtlichen Unterschiede damit aber verbunden sind, erschließt sich dem kritischen Betrachter nicht ohne Weiteres. Zumal an keiner Stelle im Gesetz erklärt wird, welche tatsächlichen Aktionen im Geschäftsverkehr des Versicherungsberaters als Vermittlung anzusehen sind und inwieweit sich der Workflow im Geschäftsmodell des Versicherungsberaters in der alten Welt vor Umsetzungsgesetz vom Workflow des Versicherungsberaters in der neuen Welt unterscheidet. Praktische Vermutung: gar nicht. Einziger Unterschied: Versicherungsberater dürfen keine Provisionen kassieren. Das war bisher auch so. Vermitteln sie einen provisionsbelasteten Tarif, müssen Versicherer 80% der

Provision nach Maßgabe des neuen § 48c VAG an den Versicherungsnehmer auskehren (Durchleitungsgebot).

Mit Ausnahme von auf Antrag von der Erlaubnis befreiten produktakzessorischen Vermittlern nach § 34d Abs. 6 GewO und nicht von der Erlaubnispflicht betroffenen Reise-, Garantie- und Restschuldversicherungsvermittlern müssen sich alle Versicherungsvermittler und Versicherungsberater sowie deren unmittelbar an der Vermittlung oder Beratung von Kunden mitwirkende Angestellte regelmäßig im Umfang von 15 Stunden je Kalenderjahr weiterbilden. Einzelheiten dazu werden in der neuen Versicherungsvermittlungsverordnung geregelt, die im Rahmen der Ermächtigungsgrundlage des neuen § 34e GewO vom Wirtschaftsministerium erlassen und für den Herbst erwartet wird. Vor ihrem Inkrafttreten muss die Verordnung dem Bundestag zugeleitet werden.

### Änderungen des Versicherungsaufsichtsgesetzes

§ 23 VAG wird um Bestimmungen zum sogenannten Produktfreigabeverfahren ergänzt, die sich aus Artikel 25 IDD ergeben. Nach dem neuen Abs. 1a haben Versicherer „ein Verfahren für die interne Freigabe zum Vertrieb jedes einzelnen Versicherungsprodukts oder jeder wesentlichen Änderung bestehender Versicherungsprodukte zu unterhalten, zu betreiben und regelmäßig zu überprüfen (Produktfreigabeverfahren).“ Dafür muss ein Zielmarkt für das Produkt festgelegt werden. Dabei sind alle einschlägigen Risiken für den bestimmten Zielmarkt zu bewerten. Und es muss eine dazu passende Vertriebsstrategie sichergestellt werden. Im Rahmen einer angemessenen Geschäftsorganisation ist zudem sicherzustellen, dass die Versicherungsprodukte auch an diesen bestimmten Zielmarkt vertrieben werden. Regelungen für Vermittler, die Produkte konzipieren (zum Beispiel Assekuradeure) gibt es nicht obwohl die Vorgaben der IDD sich auch an diesen Personenkreis richten.

Für die Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlern gelten die Bestimmungen des § 48 VAG, die die Anforderungen an ►

Nach dem neuen Abs. 1a haben Versicherer „ein Verfahren für die interne Freigabe zum Vertrieb jedes einzelnen Versicherungsprodukts oder jeder wesentlichen Änderung bestehender Versicherungsprodukte zu unterhalten, zu betreiben und regelmäßig zu überprüfen.“

#### Von Rechtsanwalt Hans-Ludger Sandkühler

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



den Versicherungsvertrieb regeln. Neu ist dabei vor allem die Bestimmung des § 48 Abs. 2 VAG. Danach sind Versicherer verpflichtet, nur mit zuverlässigen, in geordneten Vermögensverhältnissen stehenden und angemessen qualifizierten Angestellten den Versicherungsvertrieb durchzuführen.

Mit dem neuen § 48a VAG werden sowohl die allgemeinen Vorgaben zur Steuerung des Vertriebs über Verkaufsziele, Vergütungen und andere Anreize nach Art. 17 Abs. 3 IDD als auch die speziellen Vorgaben für Versicherungsanlageprodukte nach den Art. 27, 28 IDD umgesetzt. Normadressat ist dabei das Versicherungsunternehmen. In den Absätzen 2 bis 6 setzt § 48a VAG die Vorgaben der Art. 27, 28 IDD zu Versicherungsanlageprodukten um. Versicherer müssen auf Dauer wirksame organisatorische und verwaltungsmäßige Vorkehrungen für angemessene Maßnahmen treffen, um zu verhindern, dass

Interessenkonflikte werden definiert als Konflikte, die bei Versicherungsvertriebstätigkeiten zwischen Vermittlern und Versicherern sowie den Kunden oder zwischen Kunden untereinander entstehen können.

Interessenkonflikte den Kundeninteressen schaden (§ 48a Abs. 2 VAG). Interessenkonflikte werden definiert als Konflikte, die bei Versicherungsver-

triebstätigkeiten zwischen Vermittlern und Versicherern sowie den Kunden oder zwischen Kunden untereinander entstehen können (§ 48a Abs. 3 VAG). Lassen sich Interessenkonflikte mit negativer Auswirkung auf das Kundeninteresse nicht verhindern, muss der Versicherer dem Kunden die allgemeine Art oder die Quelle des Interessenkonflikts rechtzeitig vor Abschluss des Vertrags eindeutig offenlegen (§ 48a Abs. 3 VAG). Wenn der Versicherer Provisionen oder andere Vergütungen für den Vertrieb der Versicherungsanlageprodukte zahlt oder selbst welche erhält – zum Beispiel von einem kooperierenden Versicherer oder von Anlagengesellschaften –, dann dürfen sich diese Provisionen nicht nachteilig auf die Qualität der Dienstleistung für den Kunden auswirken (§ 48a Abs. 6 VAG).

Der neu geschaffene § 48b VAG regelt das Provisionsabgabeverbot, das sich nicht aus der Umsetzung der IDD ergibt. Vielmehr soll damit auf einfachgesetzlicher Ebene eine Marktverhaltensregel etabliert werden. Es wird untersagt, Versicherungsnehmern, versicherten Personen oder Bezugs-

berechtigten Sondervergütungen aus dem Versicherungsvertrag zu gewähren oder zu versprechen. Entgegenstehende vertragliche Vereinbarungen sind unwirksam. An das Verbot müssen sich auch die Angestellten der Versicherer und der Vermittler halten (§ 48b Abs. 1 VAG).

Versicherungsberater sollen auch Bruttotarife anbieten können. Dann sind sie verpflichtet, unverzüglich die Auskehrung der Zuwendungen durch den Versicherer an den Versicherungsnehmer zu veranlassen (§ 34d Abs. 2 S. 6 GewO). Damit soll eine Doppelbelastung des Kunden mit dem Honorar des Versicherungsberaters einerseits und einer in die Prämie einkalkulierten, aber nicht benötigten Vermittlungsvergütung andererseits vermieden werden. Der Versicherer wird über § 48c VAG verpflichtet, die Zuwendungen an den Versicherungsnehmer auszukehren, wenn ein Versicherungsberater den Versicherer informiert, dass er die Versicherung vermittelt hat. Die Auskehrung direkt an den Kunden soll verhindern, dass der Versicherungsberater selbst in Kontakt mit den auszukehrenden Prämienanteilen kommt und diese in eigener Verantwortung an den Kunden herauszurücken hat. Dass darin ein potenzieller Anreiz zum Missbrauch bestünde, muss nicht näher erläutert werden.

### Änderungen des VVG

Das Versicherungsvertragsgesetz wird um einen neuen § 1a erweitert, der mit „Vertriebstätigkeit des Versicherers“ überschrieben ist. Dieser Titel ist etwas irreführend, weil hier allgemeine Verhaltensgrundsätze des Art. 17 IDD übernommen werden, die für alle Versicherungsvertrieber gelten. Dementsprechend wird § 59 Abs. 1 VVG um einen Hinweis ergänzt, dass unter anderem der neue § 1a VVG auch für Versicherungsvermittler „entsprechend“ gilt. § 1a VVG übernimmt zunächst nahezu wortwörtlich Art. 17 Abs. 1 IDD, wonach Versicherungsvertrieber gegenüber Kunden – im VVG als Versicherungsnehmer bezeichnet – „stets ehrlich, redlich und professionell in deren bestmöglichem Interesse handeln“ sollen. Ferner übernimmt § 1a VVG auch beinahe wörtlich die Legaldefinition des Versicherungsvertriebs aus der IDD.



Erhöhte Anforderungen an den Beratungsprozess bei Versicherungsanlageprodukten

Bei den Beratungspflichten der Versicherer gemäß § 6 VVG gibt es erstaunlicherweise nur geringfügige Änderungen. Nach neuem Recht sind Versicherer grundsätzlich auch im Fernabsatz zur Beratung verpflichtet. Allerdings können Kunden neuerdings unter erleichterten Bedingungen, nämlich in Textform, auf die Beratung oder Dokumentation verzichten. Das gilt im Übrigen auch bei den Beratungspflichten der Vermittler. Wenn Makler den Versicherungsvertrag vermittelt haben, bleibt es dabei, dass Versicherer dann nicht beraten müssen. Für die Übermittlung des erteilten Rates und der Gründe hierfür wird § 6a VVG neu eingefügt. Eine strukturelle Änderung der Beratungspflichten der Versicherer gemäß § 6 VVG ist dagegen nicht erfolgt, obwohl die Vorgaben des Art. 20 IDD, der zwischen Vertrieb ohne Beratung und mit Beratung unterscheidet, dies nahegelegt hätten.

Die umfangreichen Vorgaben zum Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten aus den Art. 26 ff. IDD finden sich in den neu geschaffenen §§ 7b und 7c VVG. Dabei befasst sich der § 7b VVG schwerpunktmäßig mit den Informations- und § 7c VVG mit den Beratungspflichten. Bezüglich der Definition der Versicherungsanlageprodukte wird auf Art. 2 Abs. 1 Nr. 17 IDD verwiesen. Damit bleiben Rechtsunsicherheiten bei der Zuordnung deutscher Lebens- und Rentenversicherungen zu der Kategorie der Versicherungsanlageprodukte bestehen.

Bei Versicherungsanlageprodukten ist der Kunde rechtzeitig vor Abschluss des Vertrags mindestens über Folgendes zu informieren (§ 7b Abs. 1 VVG): wenn eine Beratung erfolgt, ob eine regelmäßige Beurteilung der Eignung geboten wird, geeignete Leitlinien und Warnhinweise zu den Risiken, die mit dem Versicherungsanlageprodukt selber bzw. den dazu vorgeschlagenen Anlagestrategien verbunden sind, Informationen über den Vertrieb des Versicherungsanlageprodukts, einschließlich der Beratungs- und der Produktkosten sowie Informationen zu den vom Kunden oder von Dritten (zum Beispiel Beitragszahler, der vom Versicherungsnehmer und/oder der versicherten Person abweicht) zu leistenden Zahlungen.

Mit § 7c VVG wird Art. 30 IDD umgesetzt, der sich mit der Eignungsprüfung bei Beratung und Zweckmäßigkeitprüfung bei Vertrieb ohne Beratung sowie der Berichtspflicht gegenüber dem Kunden befasst. Gemäß § 7c Abs. 1 VVG müssen Kenntnisse und Erfahrungen des Kunden im Anlagebereich in Bezug auf den speziellen Produkttyp oder den speziellen Typ der Dienstleistung, die finanziellen Verhältnisse des Kunden einschließlich der Verlusttragfähigkeit und die Anlageziele einschließlich der Risikotoleranz des Kunden erfragt werden. Der Versicherer darf nach dieser Vorschrift nur Versicherungsanlageprodukte

empfehlen, die für den Kunden geeignet sind und insbesondere dessen Risikotoleranz und Verlusttragfähigkeit entsprechen. Dasselbe gilt auch für Vermittler, für die § 7c VVG entsprechend anzuwenden ist. Bei Vertrieb ohne Beratung ist lediglich eine Angemessenheitsprüfung erforderlich. Bedauerlicherweise sind die Vorschriften der §§ 6 und 7c VVG weder inhaltlich noch strukturell aufeinander abgestimmt, obwohl bei der Beratung von Versicherungsanlageprodukten beide Vorschriften auf einen einheitlichen Beratungsprozess treffen.

### Auswirkungen für Makler

Versicherungsmakler müssen sich auf erhöhte Anforderungen an den Beratungsprozess im Bereich der Versicherungsanlageprodukte und auf mehr Transparenz im Bereich der Vergütung einstellen. Es ist deutlich zu erkennen, dass sich die Wohlverhaltenspflichten der Versicherungsvermittler im Bereich der Versicherungsanlageprodukte denen der Anlageberater bzw. Finanzanlagenvermittler annähern. Es ist aber dem deutschen Gesetzgeber nicht gelungen, die zahlreichen unbestimmten Rechtsbegriffe in der Richtlinie in konsistente und praxisnahe Regeln für Versicherungsvermittler von Versicherungsanlageprodukten umzusetzen. Zahlreiche unbestimmte Rechtsbegriffe sind einfach und teilweise unsystematisch ins deutsche Recht übernommen. Die damit verbundenen Auslegungsschwierigkeiten gehen zulasten der Vermittler. ■

Versicherungsmakler müssen sich auf erhöhte Anforderungen an den Beratungsprozess im Bereich der Versicherungsanlageprodukte und auf mehr Transparenz im Bereich der Vergütung einstellen.



# Welche Aufgaben sollte ich als Inhaber eigentlich übernehmen?

**M**eine Antwort klingt nach einem sich in alle Richtungen absichernden Juristen: Es kommt drauf an. Unter anderem darauf, wie viele Kunden Sie haben, wie viele Mitarbeiter Sie haben und darauf, welche Aufgaben bei Ihnen in welchem Umfang anfallen. Es gibt aber grundsätzliche Aspekte, die die Besonderheiten der Assekuranz und Finanzdienstleistung berücksichtigen, die jeden Makler betreffen.

## **Eigene, wirklich ertragsstarke Vertriebsarbeit, ohne für sich selbst „Sachbearbeiter“ zu sein**

Ihr Maklerbetrieb erfordert einen Mindestumsatz. Dieser Umsatz muss erzielt werden. Ihre Aufgabe als Betriebschef ist, dafür zu sorgen, dass dies gelingt. Nahezu alle Makler sind auch im Wachstum ihrer Firma weiterhin bester Verkäufer, umsatzstärkster Außendienstler. Dies muss zwar nicht so sein, es ist in der Praxis zumeist aber so. Deshalb sollten Sie den Wert Ihrer Erfahrungen durch exklusive Vertriebsarbeit zur Wirkung bringen. Dazu gehört aber auch, dass Sie sich für die vielfältigen Vor- und Nacharbeiten Ihres Vertriebs einen wirklich qualifizierten Innendienst aufbauen. Setzen Sie sich nicht für Sachbearbeiter-Aufgaben ein, die Sie sich für beispielsweise 10 Euro pro Stunde anderweitig „einkaufen“ können.

## **Einen funktionierenden, durch Systeme automatisch laufenden Maklerbetrieb entwickeln**

Darüber hinaus müssen Sie dafür sorgen, dass das Getriebe Ihrer Firma reibungslos funktioniert. Sie müssen regelmäßig die Abläufe Ihres Unternehmens durchdenken, optimieren, weiterentwickeln. Sie haben dafür zu sorgen, dass Außendienst wirklich Außendienst sein kann und Innendienst hierfür optimale Vorarbeit, Nacharbeit, Vertriebsforcierung und Unterstützung bietet. Sie müssen Systeme, Standards und Automatismen entwickeln, die Ihren Maklerbetrieb in gleichbleibend hoher Qualität quasi von selbst laufen lassen.

## **Die besten Mitarbeiter für Ihren Betrieb suchen, integrieren, entwickeln und binden**

Wenn Sie sich darüber im Klaren sind, wie genau Ihr Maklerbetrieb ablaufen soll, müssen Sie für diese Aufgaben die besten

Mitarbeiter suchen, sie durchdacht integrieren, sie bewusst entwickeln und an Ihr Unternehmen binden. Für das Wachstum Ihrer Firma ist die planvolle Entwicklung durch geeignete Mitarbeiter mindestens ebenso wichtig wie der weitere Ausbau durch neue, ertragsstarke Kunden. Es wächst nur derjenige Maklerbetrieb solide und dauerhaft, der beiden Bereichen Aufmerksamkeit zollt.

## **Das eigene Unternehmen für Kunden und Mitarbeiter spannend machen**

Damit all das gelingt, damit die besten Kunden und die besten Mitarbeiter gewonnen werden können, braucht es einen Grund, idealerweise mehrere. Und noch besser: immer wieder neue. Ihr Unternehmen muss spannend sein. Ihr Unternehmen muss die wirklich Besten „anziehen“, weil Sie wahrnehmbar in Ihrer Region oder in Ihrem Bereich präsent sind. Das geht nur, indem Sie jenseits vom Mittelmaß, weit über dem Durchschnitt, Leistungen bieten und auch vermarkten.

## **Als Unternehmer nachdenken, planen, lernen und den eigenen Maklerbetrieb für die Zukunft rüsten**

Neben all den benannten Aufgaben kommt noch eine letzte hinzu: Sie müssen denken. Sie müssen nachdenken. Sie müssen lernen. Sie müssen besser werden. Jeden Tag. Sie müssen den Markt beobachten, Sie müssen Ihre Mitbewerber wahrnehmen. Sie sollten aber auch genauso interessiert in anderen Branchen „stöbern“. Häufig finden Sie – leicht adaptiert – dort geniale Ideen für Ihren Erfolg. Überraschen Sie immer wieder alle Beteiligten! Seien Sie ständig mit Ihren Gedanken voraus! Hier liegt das Geheimnis der Vermittler, die stets mehr als einen Wimpernschlag vor dem Wettbewerb sind.

## **Oder kürzer:**

Sie sollten 1. hervorragend Ihr Vertriebsgeschäft betreiben, 2. erstklassig Ihren Maklerbetrieb managen und 3. Ihr Unternehmen unermüdlich weiterentwickeln. Mehr nicht ... ■



**Von Steffen Ritter**

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

Alle Infos zum Jungmakler Club unter:  
[www.jungmakler.de/club](http://www.jungmakler.de/club)

**BUNDESTAGSWAHL**

Mehr  
Regulierung?

**X PROVISIONEN**

Kongress  
vormerken

**NIEDRIGZINSPHASE**

Produkt-  
alternativen!

**INSURTECH**

Themenpark  
besuchen ✓

**DIE  
LEITMESSE  
~~DER BRANCHE~~**

für meinen  
Erfolg

Jetzt  
anmelden

Dortmund  
24.-26. Oktober 2017

[www.die-leitmesse.de](http://www.die-leitmesse.de)



**DKM**

DIE LEITMESSE FÜR DIE FINANZ-  
UND VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT

19.09.2017, Ladenburg (Baden-Württemberg)



## Aktionstag „Grüne Altersvorsorge“ – Nachhaltigkeit liegt im Trend

(ac) Die Nachfrage nach „grünen“ Finanz- und Versicherungsprodukten wächst, gerade auch bei den jüngeren Zielgruppen. Der neue AssCompact Aktionstag bietet Vermittlern die Möglichkeit, sich umfassend über den Zukunftsmarkt „Grüne Altersvorsorge“ zu informieren und mit Anbietern und Kollegen ins Gespräch zu kommen.

Immer mehr Menschen in Deutschland haben den Anspruch, ökologisch und ethisch fair zu investieren. Gerade auch junge Menschen legen bei Finanz- und Versicherungslösungen großen Wert auf Nachhaltigkeit. Sie wollen nicht, dass ihre Beiträge in Unternehmen der Rüstungs- oder Atomindustrie fließen. Verschiedene Anbieter aus der Versicherungs- und Finanzbranche haben den Trend erkannt und ihr Portfolio um grüne Produkte erweitert. Vermittlern bietet der Zukunftsmarkt der nachhaltigen Tarife ein nicht zu unterschätzendes Vertriebspotenzial. Vor allem auch im Altersvorsorgegeschäft ergeben sich neue Marktchancen für Makler und Versicherer.

### Nachhaltigkeit hat Vertriebspotenzial

Das Interesse von Kunden an nachhaltigen Produkten wächst, doch mangelt es an Wissen, was der Markt bereits bietet. Auch wenn es mitunter nicht ganz einfach ist, das Thema Nachhaltigkeit in der Beratung aufzugreifen, eröffnen sich Maklern gute Möglichkeiten, das Interesse des Kunden mit Detailwissen zu Produkten zu bedienen. Mit dem Aktionstag „Grüne Altersvorsorge“ will AssCompact Vermittler für das Vertriebspotenzial nachhaltiger Produkte sensibilisieren und die Perspektiven grüner Altersvorsorgeleistungen für das eigene Geschäft aufzeigen.

### Breite Themenvielfalt der Vorträge

Aus aktuellem Anlass wird zu Beginn der Veranstaltung Rechtsanwalt Hans-Ludger Sandkühler einen Überblick ge-

ben, wie sich die IDD auf den Makleralltag auswirkt. Anschließend können sich Vermittler im Rahmen von Vorträgen über unterschiedliche Aspekte nachhaltiger Altersvorsorge informieren. Die Referenten aus der Versicherungs- und Finanzbranche widmen sich einer breiten Themenvielfalt. Die Inhalte reichen von den Chancen für neue Zielgruppen bis hin zu Nachhaltigkeit bei der Kapitalanlage. Zwischen den Programmpunkten besteht ausreichend Gelegenheit, sich mit Kollegen und Produktanbietern auszutauschen.

Der Veranstaltungsort bietet dem Thema Nachhaltigkeit einen passenden Rahmen: Der Aktionstag findet am 19.09.2017 in Ladenburg zwischen Heidelberg und Mannheim statt, auf einem Gutshof mitten im Grünen. Die Veranstaltung beginnt um 9.30 Uhr und endet um 17 Uhr.

### Aktionstag in Kooperation mit der MehrWert GmbH

AssCompact veranstaltet den Aktionstag gemeinsam mit der MehrWert GmbH für Finanzberatung und Vermittlung aus



Bamberg. Die Firma berät in den Bereichen nachhaltige Geldanlagen, strategische Vermögensplanung, private nachhaltige Altersvorsorgelösungen und betriebliche Altersvorsorge (bAV). Fünf Partner unterstützen den Aktionstag und präsentieren ihre nachhaltigen Versicherungs- und Finanzlösungen: die Allianz Lebensversicherungs-AG, die Barmenia Versicherungen, die Concordia oeco Lebensversicherungs-AG, die Bayerische und die Stuttgarter Versicherung.

### Bis zu sechs „gut beraten“-Punkte sammeln

Neben den interessanten Einblicken in die Produktwelt und Vertriebschancen, die teilnehmende Vermittler auf dem Aktionstag erhalten, können sie durch den Besuch der Vorträge bis zu sechs Weiterbildungspunkte der Initiative „gut beraten“ sammeln. ■

## Programmübersicht Aktionstag 2017 „Grüne Altersvorsorge“ 19.09.2017, 9.30 bis 17 Uhr

**Sandkühler Schirmer Rechtsanwälte Bochum Berlin**, Hans-Ludger Sandkühler  
„Auswirkung der IDD auf den Makler(alltag)“

**Barmenia Versicherungen**, Norbert Walter  
„Grün gehört auch zu unserer Verantwortung“

**Concordia oeco Lebensversicherungs-AG**, Roland Räcker  
„Chancen nutzen durch einen ganzheitlich nachhaltigen Ansatz: Kapitalanlage, Produkte, Unternehmen“

**Stuttgarter Versicherungsgruppe**, Klaus-Peter Klapper  
„Nachhaltigkeit als Erfolgsfaktor – für Berater, Kunden und die Gesellschaft“

**die Bayerische**, Uwe Mahrt  
„Pangaea Life – Chance für neue Zielgruppen“

**Allianz Lebensversicherungs-AG**, Gabriele Recke  
„Sicher, rentabel, nachhaltig – die Kapitalanlage der Allianz Lebensversicherungs-AG“

**MehrWert GmbH**, Gottfried Baer  
„Zusammenfassung des Tages und Erfahrungen aus der Praxis“

**Informationen und Anmeldung unter: [www.asscompact.de/gruene-altersvorsorge](http://www.asscompact.de/gruene-altersvorsorge)**

Anderungen vorbehalten

## Nachgefragt bei Gottfried Baer, Geschäftsführer der MehrWert GmbH für Finanzberatung und Vermittlung



Gottfried Baer

### Herr Baer, wie hat sich der Markt nachhaltiger Produkte in den letzten Jahren entwickelt?

Die Anzahl der nachhaltigen Finanzprodukte hat in den letzten Jahren weiter zugenommen. So kamen neben weiteren klassischen grünen Rententariifen auch zusätzliche nachhaltige Portfolios für fondsgebundene Versicherungen auf den Markt. Für den ein oder anderen Versicherer entwickelten sich

diese Tarife durchaus als interessanter Wachstumsmarkt mit hohen Absatzzahlen. Auch im Sachversicherungsbereich brachten Versicherer in den letzten Jahren neben grünen Haftpflicht-, Hausrat- und Wohngebäudeversicherungen auch grüne Kfz-Tarife auf den Markt. Im Fondsbereich stiegen die Anzahl der nachhaltigen Investmentfonds und deren Anlagevolumen ebenfalls deutlich. Heute gibt es in Deutschland rund 400 nachhaltige Investmentfonds, darunter auch einige ETFs. Seit Kurzem entwickelten sich daraus auch einige erfolgreiche nachhaltige Vermögensverwaltungsstrategien auf Fondsbasis.

### Der AssCompact Aktionstag „Grüne Altersvorsorge“ will Makler für das Thema Nachhaltigkeit sensibilisieren und Vertriebspotenziale aufzeigen. Wo gibt es Nachholbedarf?

Unsere tägliche Praxis zeigt Folgendes: Die meisten Menschen in Deutschland wissen nicht, dass es grüne Rententariife gibt. Geschweige denn, dass es klassische grüne als auch fondsgebundene

Tarife gibt. Im Gespräch mit unseren Mandanten erklären wir, dass Geldanlagen einen großen Hebel besitzen: Je nachdem, wo und wofür das Geld angelegt wird, ist dies menschen-, gesellschafts- und umweltdienlich oder eben auch nicht. In der Folge zeigt sich, dass die Mehrzahl der Mandanten nicht will, dass ihr Geld etwa in Rüstungsunternehmen, fossile Energieerzeugung, in die Suchtmittelindustrie oder Ähnliches investiert wird. Daher sind die Menschen sehr offen für nachhaltige Altersvorsorge und schließen sie nach der Aufklärung gerne ab. Gerade jungen Menschen ist das Thema heute sehr wichtig.

### Welche Potenziale sehen Sie konkret für Makler im Zukunftsmarkt „grüne bAV“?

Wir beraten und vermitteln seit sieben Jahren ausschließlich grüne Tarife in der Altersvorsorge. Das Volumen wächst Jahr für Jahr. Speziell für die grüne bAV gilt: Es gibt am Markt immer mehr grüne Unternehmen in verschiedenen Branchen. Entsprechend der Firmenphilosophie macht hier eine grüne bAV deutlich mehr Sinn als eine konventionelle bAV. Wir erleben, dass die Führungsebenen dieser Unternehmen die Möglichkeit der grünen Altersvorsorgetarife nicht kennen. Nach der sachlichen Aufklärung erfahren wir eine enorme Offenheit für die grüne bAV. Deshalb erzielen wir in diesem Segment große Wachstumsraten.

### Erwarten Sie, dass das Produktangebot weiter zunimmt?

Die Zahl grüner Versicherungsprodukte wird meiner Meinung nach stetig wachsen, weitere Versicherer werden an der Entwicklung nachhaltiger Angebote arbeiten. Dies gilt sicher für Altersvorsorgeprodukte ebenso wie für Sachversicherungen. ■

Rückblick, 28.06.2017, Stuttgart



## Forum betriebliche Versorgung – Ein Ideenzünder für bAV- und bKV-Geschäft

(ac) Ende Juni traf sich in Stuttgart das Fachpublikum für den Bereich der betrieblichen Versorgung. 29 Aussteller und 628 Teilnehmer setzten sich dort mit den aktuellen Entwicklungen auseinander und teilten Informationen und Ideen rund um die bAV und die bKV. Das Timing war famos, das Feedback ausgezeichnet.

**W**enn über 85% der Teilnehmer bereits am Ende einer Veranstaltung wissen, dass sie im nächsten Jahr wieder dabei sein wollen, dann spricht das für Inhalt und Atmosphäre der Veranstaltung. Erhalten hat diesen Wert das AssCompact Wissen Forum betriebliche Versorgung, das am 28.06.2017 in Stuttgart stattgefunden hat. Versicherungsmakler und -berater reisten auch von weit an, um sich auf der ersten übergreifenden Veranstaltung nach dem Beschluss des Betriebsrentenstärkungsgesetzes (BRSg) über die Reform zu informieren, aber auch Praxistipps für die betriebliche Altersversorgung (bAV) und betriebliche Krankenversicherung (bKV) zu sammeln. Über 90% der Fachbesucher sahen dann ihre Erwartungen auch erfüllt oder mehr als erfüllt.



Die Teilnehmer konnten sich in zahlreichen Vorträgen umfassend informieren.

### Perfektes Timing für das BRSg

Erst wenige Tage vor dem Forum hatte das BRSg den Bundestag passiert. Perfektes Timing also, um sich über das neue Gesetz zu informieren und den Interpretationen der Referenten zu folgen. Und diese zeigten sich überzeugt, dass das BRSg frischen Schwung in die bAV und die bAV-Beratung bringe. Der weitgehend verpflichtende Arbeitgeberzuschuss, der höhere Freibetrag in der Grundsicherung und die Beseitigung der Doppelverbeitragung unter anderem in der bAV-Riester hätten sogar das Zeug für eine Initialzündung.

Das mindere auch die Einführung des Sozialpartnermodells nicht. Denn auch dieses müsse sich erst seinen Platz am Markt suchen und den Wettbewerb mit den bisherigen Durchführungswegen aufnehmen, waren sich die Referenten einig. Und dort könnten der Freibetrag in der Grundsicherung, der Förderbeitrag

für Geringverdiener mit monatlichem Einkommen unter 2.200 Euro, die Erhöhung des steuerlichen Dotierungsrahmens auf 8% und die Beseitigung der Doppelverbeitragung unter anderem der Riester-geförderten bAV in der Kranken- und Pflegeversicherung die Durchdringung der bAV durchaus voranbringen.



Einer der Referenten: Prof. Thomas Dommermuth vom IVFP

## Der Blick auf die bAV aus verschiedenen Perspektiven

Dass die bAV und auch die Bewertung des BRSG vor allem auch eine Rechenaufgabe ist, zeigte auf dem Forum der Altersvorsorge- und Steuerexperte Prof. Thomas Dommermuth auf. Allianz-Vorstand Dr. Andreas Wimmer wiederum nahm die Auswirkungen des Gesetzes auf Vertrieb und Beratung unter die Lupe, während Hans-Ludwig Flecken aus dem Bundesministerium für Arbeit und Soziales die politische und gesetzgeberische Sicht darlegte. Einen größeren Kreis zog schließlich Rechtsanwalt Dr. Uwe Langohr-Plato, der neben einer Einschätzung zum BRSG auch neue Urteile und ihre Wirkung auf die bAV vorstellte.



Ein Bestandteil der Veranstaltung war die Verleihung des AssCompact AWARDS.

## bKV mit zahlreichen Vorteilen für Arbeitgeber, Arbeitnehmer und Vertrieb

In den Workshops der Aussteller stellten Produktgeber und Dienstleister vor, wie sie die neuen Herausforderungen angehen wollen, was in den Produktschmieden passiert und welche Arbeitstools sie zur Verfügung stellen. Dabei rückte dann auch das zweite Thema des Forums ins Rampenlicht: die betriebliche Krankenversicherung. Hierzu wurden Produkte

## AssCompact Sonderedition betriebliche Versorgung

In der AssCompact Sonderedition betriebliche Versorgung, die dieser Ausgabe beigeheftet ist, finden sich Artikel, Interviews und Einschätzungen von Referenten und Ausstellern des Forums betriebliche Versorgung.

und Konzepte vorgestellt und vor allem auch dargelegt, welche Argumente für die Einführung einer betrieblichen Krankenversicherung sprechen.

Keinen Zweifel ließen die Experten daran, welche Rolle die betrieblichen Versorgungsarten künftig spielen würden. Gesundheit und Altersvorsorge seien Herausforderungen, denen sich Unternehmen und Gesellschaft stellen müssten, so das Fazit. Auftrieb gebe, dass immer mehr Unternehmen erkennen würden, dass innovative Entlohnsysteme ein wichtiges Instrument für die Gewinnung und Bindung von Fachkräften seien. Und das eben nicht nur in großen Konzernen, sondern auch bei mittelständischen Firmen. Und was die bAV angeht, wird die Politik weiterhin genau hinschauen: Sollte das BRSG nicht die gewünschte Wirkung erzielen und die nun geforderten Beteiligten nicht die richtigen Schlüsse und Realisationen daraus ziehen, würde der nächste Schritt wohl ein Obligatorium sein, so ein abschließender Tenor des Forums. ■

## Die Aussteller des Forums

Allianz | ALTE LEIPZIGER | AXA | Barmenia | CAMPUS INSTITUT | Canada Life | Condor | CONSAL | Continentale | Deutsche Makler Akademie | easy Login | ebase | ERGO | Fidelity | Gothaer | HALLESCHE | HDI | Helvetia | Institut für Vorsorge und Finanzplanung | NÜRNBERGER | PensExpert | R+V | Stuttgarter | SDK | Swiss Life | Württembergische | xbAV



# „Ein großer Hebel liegt bei der Digitalisierung der Bestandsprozesse“

Interview mit Marcel Hanselmann, Geschäftsführer der zeitsprung GmbH & Co. KG

Allein den Vertriebsprozess zu digitalisieren, ist zu wenig, um die Haftungs- und Kostensituation im Maklerunternehmen zu verbessern. Die zeitsprung GmbH & Co. KG bietet zu diesem Zweck eine Maklerplattform an, die aufbauend auf den Erfahrungen des eigenen Maklerbetriebs entstanden ist.

**Herr Hanselmann, wie weit sind die Versicherungsmaklerbüros in Sachen Digitalisierung?**

Je nach Geschäftsmodell wird dies unterschiedlich schnell angegangen, wobei Vertriebsprozesse in einigen Bereichen tendenziell am weitesten fortgeschritten sind. Unsere Branche hat insbesondere Nachholbedarf in der Digitalisierung von Bestandsführungsprozessen.

**Demnach halten sich Versicherungsmakler manchmal zu sehr mit den falschen Themen auf?**

In Teilen schon. Die Situation ist doch, dass Mitarbeiter in Maklerhäusern viel zu oft mit nicht-wertschöpfenden, administrativen Aufgaben beschäftigt sind. Die Ursache ist oft, dass Bestandsprozesse wenig digitalisiert sind.

„Im Markt besteht ein starker Fokus auf der Digitalisierung von Neugeschäftsprozessen. Dabei liegt gerade in den Bestandsprozessen ein großer Hebel zur Verbesserung der Kosten- und Haftungssituation.“

in margenschwachen Bereichen wie bei Komposit-Versicherungen für Privat- oder auch Kleingewerbekunden Makler ihre Bestände veralten

lassen, da die laufenden Provisionen den hohen Aufwand für die notwendige Vertragspflege nicht rechtfertigen. Hieraus entstehen Haftungsrisiken. Im Markt besteht ein starker Fokus auf der Digitalisierung von Neugeschäftsprozessen. Dabei liegt gerade in den Bestandsprozessen ein großer Hebel zur Verbesserung der Kosten- und Haftungssituation.

**Für Ihren hauseigenen Maklerbetrieb haben Sie aus diesen Erkenntnissen gelernt und eigene IT-Systeme entwickelt. Was waren oder sind hier die Schwerpunkte und wie hat das Unternehmen davon profitiert?**

Unser Ziel war, in den vorhandenen Beständen durch Standardisierung und Digitalisierung von Arbeitsabläufen dauerhaft Kosten und Haftungsrisiken zu reduzieren. Es standen dabei aber nicht die Kundenschnittstelle, sondern die Abläufe im Backoffice im Vordergrund. Im privat- und kleingewerblichen Geschäft wurden viele Teile der Wertschöpfungskette automatisiert. Dadurch verwaltet sich ein Großteil der Verträge weitgehend von selbst, mit viel weniger Eingriffen eines Mitarbeiters. Durch die klar strukturierten und besser skalierbaren Prozesse

konnten unsere Mitarbeiter bei höheren Bestandsvolumina bessere Serviceleistungen erbringen.

**Seit einigen Jahren bieten Sie nun mit Gründung der zeitsprung GmbH & Co. KG Ihre IT-Lösungen Vertriebs- und Maklerkollegen an. Was beinhaltet das Angebot an dieser Stelle?**

Wir betreiben eine Maklerplattform, die auf einer zentralen Datenbank mit den notwendigen Risiko-, Vertrags-, Schaden- und Produktinformationen basiert. Darauf bauen alle unsere Prozesse auf. Vollständig integriert sind Vergleichsrechner namhafter Anbieter für die Privat- und Gewerbesparten. Über den Dokumentenservice werden von über 50 Versicherern Dokumente digital bereitgestellt. Weiterhin können durch den GDV- und Extranet-Datenabruf regelmäßig plausible Bestandsdaten eingespielt werden. Unser Workflow-Modul bietet die Möglichkeit, auch fortlaufend die Vertragsanpassungen digital vorzunehmen.

**Wie grenzt sich das Angebot von Maklerverwaltungsprogrammen, Vergleichsprogrammen oder anderen Softwarelösungen ab?**

In unsere Software und Dienstleistungen lassen wir unser Know-how, das wir in unserem Schwesterunternehmen als Versicherungsmakler täglich aufs Neue überprüfen und erweitern, einfließen. Um eine weitgehende Automatisierung der Bestandsführung zu erreichen, setzen wir auf die Digitalisierung möglichst vieler zusammenhängender Teile der Wertschöpfungskette und nicht nur isolierter Elemente wie beispielsweise den Vertriebsprozess. Durch die Nutzung

unserer Plattform erreicht der Makler, dass auch in den margenschwachen Bereichen seine Verträge, Risiko- und Bestandsinformationen mit überschaubarem Aufwand dauerhaft aktuell gehalten werden. Dies ist möglich, indem wir moderne webbasierte Technologien einsetzen und konsequent BiPRO-Standards zugrunde legen. Durch APIs können Makler auf Wunsch auch nur einzelne Services in ihrer vorhandenen Umgebung nutzen.

**Gerne können Sie uns ein paar Beispiele nennen: Welche Lösungen haben Sie bereits in die Praxis umgesetzt?**

Zum Beispiel haben wir Makler beim Kauf von Beständen begleitet. Der erworbene Bestand hatte so gut wie keine aktuellen Vertrags- und Risikoinformationen. Durch den Einsatz unserer Plattform konnte dieser digitalisiert und mit aktuellen Risikoinformationen bei wenigen Versicherern konsolidiert werden. Außerdem haben wir beispielsweise einem großen Finanzdienstleister geholfen, sein auf Berater fokussiertes und wenig automatisiertes Kfz-Geschäft in ein hauseigenes Servicecenter zu verlagern. Über unsere Softwarelösungen können heute die Kunden weitgehend automatisiert administriert werden. Aus dem ungeliebten Thema Kfz ist zwischenzeitlich ein echter Service-Mehrwert für die Kunden geworden. Des Weiteren nutzen Makler, Pools und andere Softwareanbieter unseren Dokumenten-Service, um die tägliche Eingangspost weitgehend zu digitalisieren.

**Generell gilt für Sie: so offen wie möglich. Partnerschaften sind für Sie wichtig. Ist das ein Effekt, den Sie oder die Branche von den InsurTechs, die von außen in die Branche kommen, erst lernen mussten?**

Unser Ansatzpunkt war schon immer, nicht alles selbst zu entwickeln, sondern gute Anbieter möglichst vollumfänglich in unsere Software zu integrieren, um dort die Prozesse zu verbessern. Wir bauen nur selbst, was es so am Markt noch nicht gibt. Sicherlich kann jeder von innovativen Anbietern lernen. Ansätze zur Kooperation gab es aber auch schon immer. Die Notwendigkeit zur Kooperation steigt jedoch kontinuierlich,

da die Geschäftsmodelle zu vielfältig und die Herausforderungen, die die Digitalisierung mit sich bringt, zu groß sind. Wir sehen nicht, dass es ein Anbieter alleine richten kann.

**Wie sieht es mit den Versicherern aus? Geht die Digitalisierung der Prozesse in der Zusammenarbeit mit Maklern – trotz Fortschritten – nicht noch zu langsam voran?**

Als Softwareunternehmen wünschen wir uns natürlich schnelle Fortschritte. Wir merken aber auch, dass die Digitalisierung in letzter Zeit deutlich an Fahrt aufgenommen hat – auch durch BiPRO. Dennoch wurde eben lange Jahre zu wenig getan, weshalb viele Versicherer, die durchaus gewillt sind, Veränderungen herbeizuführen, erst alte IT-Strukturen modernisieren müssen. Dies nimmt Zeit in Anspruch.

**In diesem Sinne bieten Sie Ihr Know-how auch Versicherern an. Inwiefern?**

Schlecht gepflegte Bestände finden sich auch bei Versicherern. Sie haben oftmals eine Fülle von Tarifgenerationen in den einzelnen Sparten angesammelt. Zudem verfügen sie in der Regel über sehr wenige und nicht immer aktuelle Informationen über ihre Kunden. Versicherer nutzen uns für die Unterstützung bei der Umstellung eigener Bestände in den Ausschließlichkeitsorganisationen oder teilweise auch, um Maklerpartnern unsere Dienstleistungen anzubieten. Außerdem beraten wir in Fragen der BiPRO-Facharchitektur.

**Gibt es für Sie denn auch Grenzen der Digitalisierung rund um die Versicherungsvermittlung?**

Sicherlich kann heute noch nicht die gesamte Wertschöpfungskette vollständig digitalisiert werden. Aber letzten Endes ist Digitalisierung nichts anderes als die Automatisierung von standardisierbaren Prozessen mit dem Ziel, Qualität zu verbessern und Kosten zu senken. In der Zukunft wird sich mit Sicherheit auch das Kommunikationsverhalten ändern. Digitale Medien werden zunehmend, auch an der heute vielfach noch analogen Kundenschnittstelle, eingesetzt. Trotz dieser Entwicklung wird der persönliche Kontakt zum Kunden immer eine wichtige Rolle spielen, denn letzten Endes soll die Technik den Verkäufern und Mitarbeitern dienen, sich stärker auf die Beziehung zum Kunden konzentrieren zu können und nicht, um sie vollständig zu ersetzen. ■



Marcel Hanselmann



# Wie Versicherer und InsurTechs tatsächlich zusammenfinden

InsurTechs bringen neuen Schwung in die Branche und immer häufiger suchen die etablierten Versicherer die Kooperation mit Start-ups. Doch wie identifiziert man im mittlerweile unübersichtlichen Markt der InsurTechs die erfolgversprechendsten Partner? Das Beratungsunternehmen zeb hat hierfür einen umfassenden Guide erstellt.

Die Digitalisierung der Versicherungsbranche schreitet weltweit mit großen Schritten voran, und wesentliche Treiber dieses Megatrends sind InsurTechs. Gestützt auf ein Finanzierungsvolumen von 1,7 Mrd. US-Dollar im Jahr 2016 sind sie vielerorts zu ernst und viel beachteten Marktteilnehmern erwachsen. Doch InsurTech ist nicht gleich InsurTech. Vom digitalen Makler über Blockchain-basierte Geschäftsmodelle bis hin zur AI-unterstützten automatischen Betrugserkennung – inzwischen drängen verschiedenste Geschäftsmodelle entlang der Wertschöpfungskette der Versicherungsunternehmen auf den Versicherungsmarkt und setzen etablierte Anbieter unter Druck.

Allein die schiere Anzahl von InsurTechs macht es schwierig, Transparenz über den Markt herzustellen. So zählt die Unternehmensberatung zeb aktuell über 500 InsurTechs in ihrer internationalen InsurTech-Datenbank. Die Studie der Strategie- und Managementberatung im Jahr 2016 ergab zudem, dass nur jedes siebte InsurTech mehrheitlich bekannt ist, hier vor allem Aggregatoren und digitale Makler. Zudem erschwert die Schnelligkeit der Branche dringend notwendige Transparenz, denn es kommen laufend neue innovative Lösungen auf den Markt. Gleichzeitig verschwinden stetig erfolglose InsurTechs oder verändern ihr Geschäftsmodell.

## Definition InsurTechs

- InsurTech-Unternehmen sind jünger als zehn Jahre,
- erbringen Leistungen des Versicherungsgeschäfts oder unterstützen bzw. ermöglichen diese,
- setzen neue Technologien zur Erzielung einer hohen Kundenzufriedenheit ein
- und zielen dabei auf ein signifikantes Umsatzwachstum ab.

## Koordinationsprobleme zwischen Versicherern und InsurTechs

Vor diesem Hintergrund sind Versicherungen kaum in der Lage, nachhaltig tragfähige Entscheidungen für oder gegen einzelne Versicherungsstart-ups zu fällen – es mangelt schlicht und einfach an der notwendigen Transparenz. Für sie ist es nahezu unmöglich, die gesamte Bandbreite der aktuellen Digitalisierungstrends und -ansätze zu erfassen. Oft sind nur die bekanntesten InsurTechs auf der Agenda der Entscheider, wobei Bekanntheit nicht zwangsläufig bedeutet, dass diese InsurTechs tatsächlich über die besten Lösungen verfügen.

»»»»» Von Stefan Geipel, Partner, Max Steinmetz, Senior Consultant, und Lennart Wagner, Analyst, bei der zeb.rolfes.schierenbeck.associates gmbh



Markttransparenz hilft nicht nur Versicherungen, sondern auch InsurTechs, da sie den Fokus ihrer Aktivitäten noch stärker auf ihre Produkte legen können. Die Gründer Nikolaus Sühr, CEO von Kasko, und Florian Knörrich, Geschäftsführer von Haftpflicht Helfen, bestätigen, dass sie einen Großteil ihrer Zeit für Kooperationsanbahnungs-, Marketing- und Sales-Aktivitäten verwenden müssen. InsurTech-Gründer nehmen regelmäßig an Pitches teil, sprechen mit potenziellen Partnern oder nehmen an Kongressen teil. Dies sind ohne Frage wichtige Aktivitäten, doch der Umfang, in dem sich Gründer von hochinnovativen Unternehmen nicht mit ihrem Produkt, sondern mit dem Verkauf beschäftigen, behindert die Entfaltung des vollen Potenzials ihrer Ideen.

Erschwerend kommt hinzu, dass in vielen Versicherungen bisher keine festen Ansprechpartner definiert und/oder (Kooperations-)Prozesse etabliert wurden, sodass InsurTech-Gründer oft in einer Art „Warteschleife“ hängen bleiben, da sie den falschen Ansprechpartner adressieren. Betrachtet man nun zusätzlich den entstehenden Kundennutzen aus der besseren Verfügbarkeit von innovativen und vor allem kundenzentrierten Lösungen, ergibt sich durch die Bewältigung des bestehenden Koordinationsproblems oftmals eine Win-win-win-Situation für Kunden, Versicherungen und InsurTechs.

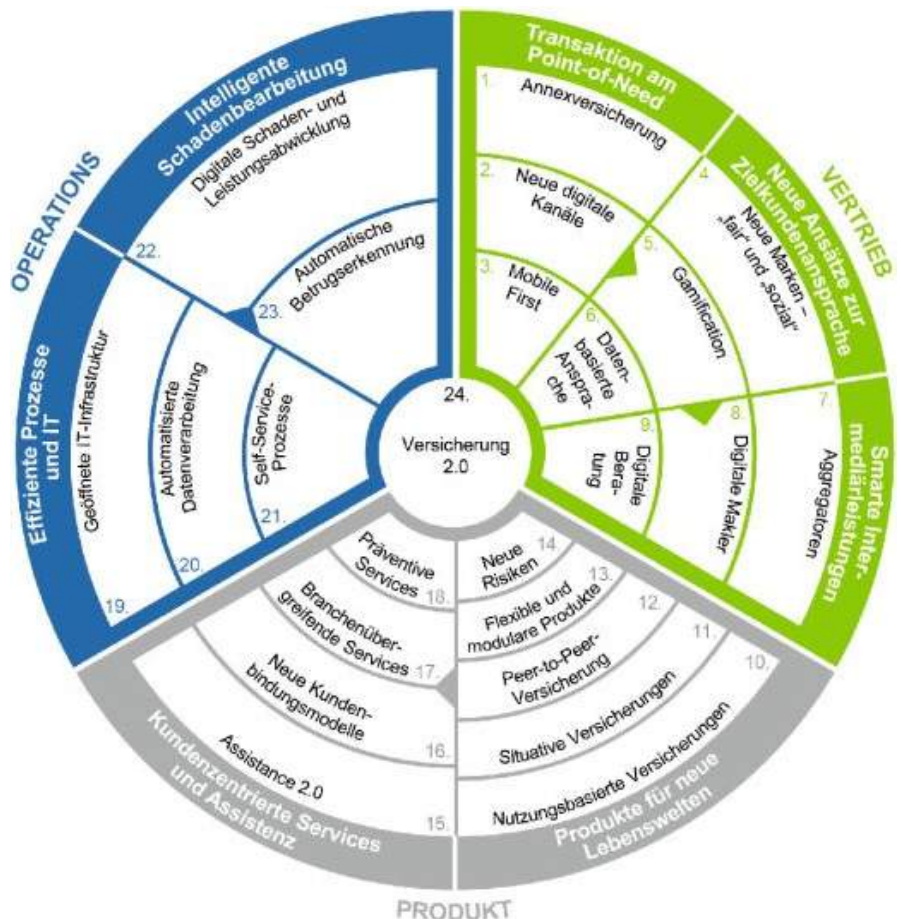
### Lösungsansatz mithilfe des InsurTech-Radars

Um auf InsurTechs zuzugehen, sollten Versicherungen einen eigenen, strukturierten Weg finden. Dafür ist es in einem ersten Schritt notwendig, den digitalen Reifegrad der Versicherung zu bestimmen und das Marktumfeld zu analysieren, um Klarheit über den Status quo und den Handlungsbedarf herzustellen. Anschließend können die aktuellen Digitalisierungstrends im Versicherungsmarkt bewertet werden.

Die dafür notwendige Transparenz bietet der InsurTech-Radar von zeb. Dieses Instrument strukturiert InsurTechs anhand einer vereinfachten Wertschöpfungskette bestehend aus Vertrieb, Produkt und

Operations (vgl. Grafik 1). Darüber hinaus ist diese Wertschöpfungskette in sieben Makro-Trends aufgeteilt, die aus der digitalen Entwicklung der Versicherungswirtschaft resultieren. Diese Makro-Trends sind wiederum in Sub-Trends nach der Reihenfolge ihrer Entstehung unterteilt. Die äußeren Trends sind in der Branche bereits länger vertreten, während die inneren Trends neue Entwicklungen zusammenfassen, mit denen sich bisher häufig nur einzelne InsurTechs beschäftigen.

### InsurTech-Radar: Strukturierung anhand der Wertschöpfungskette



Grafik 1: Der InsurTech-Radar ordnet Start-ups nach der Position in der Wertschöpfungskette. Weitere Transparenz schafft die Clusterung in Makro- und Sub-Trends.

Quelle: zeb

Die neueste Entwicklung stellt der Trend Versicherung 2.0 – abgebildet in der Mitte des Radars – dar, wobei Start-ups die Wertschöpfungskette ganzheitlich und in digitalisierter Form abdecken. Bekannte Beispiele für Versicherungen 2.0 sind die US-amerikanischen InsurTechs Lemonade und Oscar. Aber auch in Deutschland gibt es derzeit Bestrebungen für den Aufbau von vollen digitalen Versicherungen wie Element, ONE oder Ottonova.

Die Bewertung der Digitalisierungstrends sollte in den drei Dimensionen Potenzial, Umsetzungsaufwand und Reifegrad der Technologie erfolgen. Auf Basis der Bewertungsergebnisse können dann für jeden Trend Handlungsoptionen abgeleitet werden. Diese Handlungsoptionen heißen Watch, Think sowie Act und erfordern ein unterschiedlich starkes Commitment von Ressourcen und Managementattention (vgl. Grafik 2). ▶

Die Handlungsoptionen Watch, Think und Act



Grafik 2: Nachdem die Digitalisierungstrends anhand des InsurTech-Radars bewertet wurden, sollten pro Trend die möglichen Handlungsoptionen ermittelt werden.

Abschließend sollte ermittelt werden, ob und wie InsurTechs zur Unterstützung herangezogen werden können und mit welchen InsurTechs das Gespräch gesucht werden sollte. Dabei sind in der Diskussion mit InsurTechs drei Fragen zu beantworten:

- Was ist das Leistungsversprechen und Differenzierungsmerkmal des InsurTechs und welche alternativen Angebote gibt es?
- Wie ist der Fit zum Geschäftsmodell der Versicherung?
- Welche Ressourcen und Kompetenzen müssen die potenziellen Partner in die Kooperation einbringen?

Per Top-down-Ansatz zum richtigen Kooperationspartner



Grafik 3: Die Pyramide zeigt, wie ein strukturiertes Vorgehen zu einem besseren Ergebnis bei der Partnerwahl führt. Quelle der Grafiken: zeb

Durch diesen Ansatz tritt ein klar strukturierter Top-down-Prozess an die Stelle eines häufig ausgeübten unstrukturierten Vorgehens (vgl. Grafik 3). Die Vorteile liegen darin, dass sich die Zusammenarbeit an der Unternehmensstrategie orientiert, die Partnerwahl transparent und nachvollziehbar wird und das Ergebnis der Partnerwahl ein besseres ist im Vergleich zum unstrukturierten Vorgehen.

Drei ausgewählte Trends des InsurTech-Radars

Analysiert man aktuell den InsurTech-Markt näher, werden drei Trends sichtbar:

1. Trend: Die datenbasierte Zielkundenansprache

Dass Big-Data-Analyse schon heute funktioniert, beweist der Trend der datenbasierten Zielkundenansprache. Hierbei werden technische Daten und Kundenmerkmale genutzt, um bestimmte Nutzerkreise zu identifizieren und präziser sowie zielgerichteter anzusprechen. Aus Versicherungsperspektive lassen sich aus dem „digitalen Fußabdruck“ potenzieller Kunden insbesondere Versicherungsbedürfnisse und die Ausprägung des Wunsches nach Absicherung ableiten, um darauf basierend neue Vertriebspotenziale zu heben.

So setzt das InsurTech „Bought By Many“ eine Kombination aus Suchmaschinenoptimierung und Social Media ein, um Nischengruppen zu identifizieren und zusammenzubringen. Gruppen besitzen spezielle Bedürfnisse (bspw. Diabetiker) und stellen gewisse Anforderungen. Bought By Many verhandelt im Namen der Gruppe mit der Versicherungsbranche. Nach Erhalt des Angebots durch den Versicherer können die Gruppenmitglieder die Versicherung abschließen.

In Zukunft wird diese umfassende Analyse von Kundendaten und Risikoparametern in Echtzeit immense Auswirkungen auf die gesamte Wertschöpfungskette der Versicherungen haben. Je früher Versicherungen sich mit den heute bereits vorhandenen technischen Möglichkeiten auseinandersetzen, desto schneller werden sie in Zukunft bahn-

brechende Innovationen im Bereich der Big-Data-Analyse adaptieren können.

## 2. Trend: Der präventive Versicherungsservice

Das „Internet der Dinge“ schafft neue Möglichkeiten der Prävention, indem Versicherer zunehmend an die Orte und Lebenssituationen vordringen können, an denen Schäden entstehen. Dies kann zum Beispiel über Wearables im Gesundheitsbereich, Telematik-Lösungen im Kfz-Bereich oder „Smart Home“-Lösungen in der Sachversicherung geschehen. Durch die Unterstützung bei der (Schaden-)Prävention eröffnen Versicherer ihren Kunden einen mehrwertstiftenden Service, der gleichzeitig zu einer Reduzierung der Schadenquote beiträgt.

Das Start-up „Arya“ bietet beispielsweise ein Tool zur Gefühls- und Verhaltensdokumentation während einer längerfristigen Depressionstherapie an. Es ermöglicht Patienten eine diskrete und einfache Lösung zur täglichen Protokollierung des eigenen Befindens und Verhaltens. Therapeuten können die damit erstellten Protokolle in das eigene System übertragen und als Charts für Patientenanalysen bei Bedarf aufbereiten. Wearables und Smart-Home-Geräte verkaufen sich bereits millionenfach. Versicherungen sollten die neuen technischen Möglichkeiten nutzen, um beim Kunden präsenter zu sein. Gleichzeitig gewinnen durch die Nutzung präventiver Versicherungsservices beide Seiten: Der Kunde bekommt einen mehrwertigen Service und die Versicherung reduziert ihre Schadenquote.

## 3. Trend: Self-Service-Prozesse

In letzter Zeit kommen immer mehr InsurTechs auf den Markt, die durch Artificial Intelligence (AI = künstliche Intelligenz) unterstützte Self-Service-Prozesse anbieten. Mithilfe von Self-Service-Prozessen können Kunden ihre Anliegen unabhängig von Zeit und Ort lösen und werden dabei von AI-Anwendungen unterstützt.

Die AI-Anwendungen analysieren die Kundenanfragen, geben den Kunden Informationen und bereiten eine Auswahl von Lösungen vor. Dabei sollen sie nicht den persönlichen Kundenservice gänzlich ersetzen, doch smarte Self-Ser-

vice-Prozesse können für den Kunden einen mehrwertigen zusätzlichen und ganztagig erreichbaren Kanal darstellen. Gleichzeitig lassen sich aufseiten der Versicherer Kosteneinsparungen durch Dunkelverarbeitung realisieren.

Ein beispielhaftes InsurTech in diesem Bereich ist „Spixii“, das einen Chatbot entwickelt, mit dessen Hilfe Kunden Servicefragen stellen, Schadenmeldungen mitteilen oder sich über Produkte informieren und Verträge in standardisierten Prozessen abschließen können. Dabei wird je nach Kundentyp auf eine besonders verständliche Sprache und Kommunikation geachtet, sodass der Kunde auch ohne persönliche Interaktion ein positives und individuell betreutes Kundenerlebnis hat.

Aktuell ist Artificial Intelligence auf Start-up- und Tech-Konferenzen weltweit das Thema Nummer eins. Vor dem Hintergrund, dass technische Entwicklungen in der Regel exponentiell verlaufen und die Lernkurve in diesem Thema noch sehr steil ist, ist die Zukunft für AI vielversprechend und die Anwendungsfelder vielfältig: von der Schadenbearbeitung über den Service bis hin zur Kundenberatung.

## Fazit und Ausblick

Es steht außer Frage, dass der technische Fortschritt sich weiter beschleunigt und der Grad der Digitalisierung zunehmen wird. Ob InsurTechs nur ein Hype sind oder ob sie die Versicherungsbranche nachhaltig verändern, wird sich erst in der Zukunft zeigen.

Fakt ist, dass Kunden heutzutage immer öfter die Leistungen verlangen, die sie von den GAFA (Google, Apple, Facebook, Amazon) dieser Welt gewöhnt sind. Daher trifft die Akteure eine klassische Make-or-Buy-Fragestellung: Sind die organisatorischen, technischen und finanziellen Kapazitäten vorhanden, um kundenzentrierte Innovationen in dem benötigten Maß eigenverantwortlich voranzutreiben, oder wird die Unterstützung von innovativen InsurTechs mit weitreichendem technologischem Know-how und klarer Kundenfokussierung benötigt?

In vielen Fällen geben InsurTechs den nötigen Impuls zur digitalen Veränderung, denn sie bieten nicht nur technische Innovationen, sondern bringen auch eine neue und frische Kultur mit. Zwar verläuft dies nicht immer ganz konfliktfrei, jedoch können Versicherungen und InsurTechs viel voneinander lernen und dadurch schließlich bessere Leistungen für ihre Kunden erbringen. ■

## DKM-Kongress InsurTech

Weitere Informationen zu InsurTechs, die Versicherer und Versicherungsmakler in die digitale Welt begleiten, gibt es auf der DKM 2017. Wie im Vorjahr wird der DKM-Kongress InsurTech mit modernen Formaten zusammen mit den InsurTech-Kennern von zeb gestaltet.

Der Kongress findet am 25. und 26.10.2017 in der Halle 3B statt.



# „In der Regel duellieren wir uns mit den Großmaklern“

Interview mit Wolfgang Mercier, Vorstand der unisonSteadfast AG

Vor Kurzem hat sich unisonBrokers aufgrund einer erneuten Erweiterung zu unisonSteadfast umbenannt. Das internationale Maklernetzwerk bietet seinen Mitgliedern Zugang zu grenzüberschreitenden Versicherungslösungen. Rund 50 deutsche Maklerunternehmen sind angeschlossen, auch um Großmaklern im Wettbewerb Paroli bieten zu können.

**Herr Mercier, wo gibt es aktuell besondere Herausforderungen bei internationalen Versicherungsprogrammen?**

Wir haben es aktuell mit einer Vielzahl von Herausforderungen zu tun: Zum einen verschärfen sich immer weiter die Compliance-Regularien, auch wenn, wie jetzt jüngst auf dem G20-Treffen in Hamburg, der Freihandel propagiert wird. Zum anderen haben wir mit einer dramatischen politischen Instabilität in vielen Ländern zu kämpfen. Es gibt also keine Verlässlichkeit mehr im Handeln dieser Länder und somit auch im rechtlichen Wirken in Bezug auf internationale Programme. Hinzu kommen u. a. verschärfte Kostenstrukturen bei Versicherern und erhöhte Transparenzanforderungen für mittelständische Versicherungsmakler. Dies sind nur einige Faktoren.

„Also wir spüren schon, dass der Bedarf nach Auslandslösungen ständig wächst. Insbesondere bei kleineren und mittleren Unternehmen.“

Das muss man jetzt hier im Gesamtkontext sehen. Lokale Lösungen waren und sind immer auch Teil einer internationalen Lösung. Wegen der zuvor genannten verschärften Anforderungen kommen wir meines Erachtens nicht umhin, uns verstärkt wieder mit lokalen Versicherungslösungen zu befassen. Hier ist es dann natürlich wichtig, dass man die lokalen Märkte gut kennt und die jeweiligen Deckungen und Abwicklungen im Schadenfall koordinierend und kontrollierend mit begleitet. Sehr viel stärker als bei zentralistischen Programmsätzen, weil es hier dann ja keine große Absicherung durch Master-Klauseln und Ähnliches gibt.



Wolfgang Mercier

**Deutschland ist erneut Exportweltmeister, entsprechend groß müsste die**

**Nachfrage nach länderübergreifendem bzw. speziellem Versicherungsschutz sein. Wo spürt man das?**

Also wir spüren schon, dass der Bedarf nach Auslandslösungen ständig wächst. Insbesondere bei kleineren und mittleren Unternehmen. Und wir spüren auch, dass es eine zunehmende Verschiebung in den Auslandsinvestitionen gibt. Natürlich sind Europa, die USA und China sehr starke Absatzmärkte für die deutsche Wirtschaft, aber es entsteht auch ein ganz zartes Pflänzchen in Richtung Afrika, in Richtung Indien und in einige südostasiatische Staaten.

**Und umgekehrt: Wie hoch ist die Nachfrage von ausländischen Gewerbe- und Industriekunden, die nach Deutschland kommen?**

Diese Nachfrage ist leider geringer, zumindest in unserem mittelständischen Bereich. Obwohl wir ja nur einen geringen Exportüberschuss haben. Das hängt sicherlich damit zusammen, dass die Märkte, die Versicherungen steuern, wie beispielsweise die USA, immer noch traditionell den Weg über Großmakler gehen. Hier sind wir jetzt dabei, über unsere Tochtergesellschaft in den USA, mehr von diesem Kuchen abzubekommen. Und dann haben wir noch Länder wie China, die bisher keinen oder kaum Einfluss auf die Versicherungen nehmen. Das heißt Investitionen in deutsche Unternehmen werden nach wie vor als rein nationale Risiken behandelt.

**Ihr Maklernetzwerk wird größer. Gibt es auch unter den Netzwerken einen hohen Wettbewerb?**

Natürlich gibt es auch einen gewissen Wettbewerb, aber weniger auf der operativen Ebene. Mehr auf der Ebene der Eitelkeiten. Bei internationalen Ausschreibungen haben wir sehr selten auch Makler von anderen Netzwerken mit an Bord. In der Regel duellieren wir uns mit den Großmaklern.

**Suchen auch deutsche Versicherungsmakler vermehrt den Anschluss an Ihr Netzwerk? Und welche Maklerunternehmen sind für Sie interessant?**

Wir haben ja erfreulicherweise schon eine Vielzahl von deutschen Maklern, über 50, die sich unserem Netzwerk als Mitglied angeschlossen haben, aber wir bekommen auch immer noch weitere Anfragen. Insoweit ist der Bedarf auf alle Fälle gegeben. Wir sind natürlich an Maklern interessiert, die einige Auslandskunden haben und das generell auch auf ihre vertrieblichen Fahnen geschrieben haben. Aber natürlich gibt es auch Konstellationen, bei denen sich dieses Thema erst vielversprechend entwickelt. Neben der Internationalität ist es für uns auch von großem Interesse, wenn diese Makler in zumindest einem Bereich über Spezialkompetenzen verfügen. Wir haben dann die Möglichkeit, diese Kompetenz allen unseren Mitgliedern weltweit zur Verfügung zu stellen, und dieses Mitglied partizipiert dann auch an dem sich daraus entwickelnden Erfolg.

**Muss man gleich Mitglied werden oder sind auch Einzelfall-Kooperationen denkbar?**

Grundsätzlich wünschen wir uns schon eine Mitgliedschaft, weil das Auslandsgeschäft ja nicht einfach ist und wir über Workshops und Einführungen am Anfang erst einmal die Grundlagen für eine Zusammenarbeit schaffen. Aber natürlich gibt es auch Ausnahmen. Wenn jemand eine attraktive Kundenverbindung in diversen Ländern hat und hier keine Konkurrenzsituation zu einem unserer Mitglieder gegeben ist, unterstützen wir gern auch mal fakultativ.

**Erklären Sie uns doch bitte kurz den Ablauf: Ein Versicherungsmakler benötigt für seinen Kunden eine Deckung in einem anderen Land ...**

Wir haben für diese Abläufe klare Strukturen geschaffen inklusive Serviceregeln über unseren weltweiten Code of Conduct. Wir fordern zu Beginn strukturiert Informationen zur Muttergesellschaft, den Tochterunternehmen im Ausland sowie Informationen zu vorhandenen oder geplanten Versicherungsprogrammen ab. Danach entscheiden wir zum einen, welches Team diesen Vorgang bearbeitet und geben dem Makler gleichzeitig Informationen zu möglichen Servicepartnern vor Ort. Danach erfolgt

die lokale Kontaktaufnahme, entweder über uns, oder, wenn der Makler es wünscht, auch von ihm direkt. Unser Team begleitet auf alle Fälle den gesamten Vorgang bis zum Abschluss aller Verträge inklusive fortlaufender Betreuung, Schadenabwicklung, Reporting, Korrespondenz etc. Und alle Vorgänge sind für den Makler jederzeit transparent einsehbar. Für die erfolgreiche Vermittlung wird dann auch die erwirtschaftete Provision oder das Honorar geteilt. Zwei Drittel bleiben bei dem lokalen Partner und ein Drittel fordern wir von allen Partnern weltweit ein, welches wir dann partnerschaftlich mit dem sogenannten Leading Broker teilen.

**Und wie funktioniert die Zusammenarbeit mit den Versicherungsgesellschaften?**

Wir pflegen sehr gute Beziehungen zu allen maßgeblichen internationalen Versicherern auf allen Ebenen. Mit einigen von ihnen haben wir auch sogenannte strategische Partnerschaften und pflegen folglich einen kontinuierlichen Dialog.

Für einige mittelständische Versicherer wirken wir auch unterstützend bei der Umsetzung von internationalen Versicherungslösungen mit. Uns ist wichtig, dass unsere Mitglieder als einzelnes Unternehmen, aber auch als Ganzes von den Versicherern wahrgenommen werden, damit wir im Verdrängungswettbewerb auf der Konditionsebene die gleichen Chancen haben wie die Großmakler. ■

„Uns ist wichtig, dass unsere Mitglieder [...] von den Versicherern wahrgenommen werden, damit wir im Verdrängungswettbewerb auf der Konditionsebene die gleichen Chancen haben wie die Großmakler.“

# Gefragt sind eher empathische Zuhörer als narzisstische Macher

In Zeiten der Digitalisierung ist die persönliche Kundenansprache eine Chance für Vermittler und Berater, sich in einem immer technischer werdenden Umfeld von anderen zu unterscheiden. Die gerade in der Finanzdienstleistungsbranche bestehende Vertrauenskrise fordert ja unbedingt einen Dialog „auf Augenhöhe“ zwischen Verkäufer und Kunden.

**V**iele Studien weisen darauf hin, dass der Kontakt zwischen Kunden und Verkäufer das wichtigste Instrument ist, um Vertrauen aufzubauen. Bei einer Beratung, bei der es um die Gesundheit, das Vermögen oder die Art und Weise geht, wie man seine Rentenzeit gestaltet, kommt es nur auf eines an: die Begegnung zwischen Mensch und Mensch.

## Dialog auf Augenhöhe gefordert

Die persönliche Beratungssituation und das Verkaufsgespräch zwischen Vermittler und Kunden ist also der entscheidende Faktor. Hier sind eher empathische Zuhörer als narzisstische Macher gefragt. Denn gerade der Narzissmus in der Branche, der jegliche Wertschätzung gegenüber Kunden und Mitarbeitern eliminiert, ist Gift für den Vertrauensaufbau. Nur bei einem Dialog auf Augenhöhe kann eine gute Beziehung aufgebaut werden. Hier geht es vor allem um Wertschätzung, soziales Charisma und Absichtslosigkeit. Gerade Letzteres ist eine besondere Herausforderung für Führungskräfte oder Vertriebler, obwohl es doch auch den Druck aus dem Gespräch und von dem Vermittler nehmen würde.

## Wertschätzung ist der Schlüssel zum Erfolg

Unternehmen, in denen das Glück und das Wohlergehen des einzelnen Mitarbeiters den höchsten Wert bilden und Führungskräfte deshalb wertschätzend mit den Mitarbeitern umgehen und diese wiederum mit ihren Kunden, weil sie alle die Haltung „Das Glück des einzelnen Menschen bildet den höchsten Wert“ leben, initiieren zwangsläufig einen gewinnbringenderen, weil wertschätzenderen Umgang als zum Beispiel jene mit der Grundüberzeugung, die da heißt: „Der Umsatz und der Gewinn der Shareholder bilden den höchsten Wert des Unternehmens.“

## Das Prinzip Wertschätzung im Vertrieb

Wertschätzung hat bei so ziemlich allen Umfragen zur Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit den höchsten Wert erreicht, und gleichzeitig, vor allem bei den Umfragen zur Mitarbeiterzufriedenheit, wird immer wieder ein großer Mangel darin erkannt (Gallup Studien). Und trotzdem fällt es vielen Menschen so schwer, wertschätzend mit anderen umzugehen. Warum aber ist das so?

Um jemand anderem tatsächliche Wertschätzung entgegenzubringen, reicht es nicht, nur freundlich oder etwa höflich zu sein. Es geht vielmehr darum, auch zu erkennen, wer der andere, also das Gegenüber, ist, seine Werte und Wichtigkeiten im Leben zu erkennen, diese dann mit den eigenen zu vergleichen und ihn dadurch als den Menschen zu sehen, der er ist, und ihn dafür wertzuschätzen. Genau dieser Umgang mit Menschen wirkt sich auf ihre intrinsische Motivation aus und ist somit für Unternehmen von höchster Bedeutung.

Der größte Feind der Wertschätzung ist wohl im Narzissmus der eigenen Person oder einfach der Ignoranz anderen gegenüber zu finden.

## Das Prinzip Vertrauen im Vertrieb

Dass die Frage nach dem Vertrauen oder dem Misstrauen, das Mitarbeiter in die Führungskultur ihres Unternehmens haben, eine der wichtigsten Parameter zur Messung von Mitarbeiterzufriedenheit ist, zeigt die Untersuchung des Fehlzeiten-Reports 2011: Denn wo Vertrauen herrscht, hat Angst keinen Platz. Und leider ist es umgekehrt so, dass in einer Kultur, die



**Von Dr. Susanne Kleinhenz**

Die Führungsexpertin und Buchautorin Dr. Susanne Kleinhenz wird als Referentin beim DKM-Kongress Vertrieb, der bereits zum sechsten Mal inhaltlich von der Buhr & Team Akademie für Führung und Vertrieb AG gestaltet wird, zu hören sein. Der Kongress findet am 26.10.2017 in Halle 3B Raum 8 statt.



## Ein Praxisbeispiel: Verkäufer berät Kundin

Wie einem Vermittler das Persönlichkeits-Mythenrad (siehe Abbildung) nutzt, zeigt ein Beispiel: Es geht um ein Verkaufsgespräch im Wohnzimmer einer Kundin mit „Verführerin“-Persönlichkeit. Die Gefahr des „Liebenden“-Verkäufers ist, dass er der Single-Kundin die ganze Zeit von seiner Familie erzählt und zum krönenden Abschluss auch noch das Familienfotoalbum hervorholt. Weil er eben davon ausgeht, jeder müsse so denken wie er selbst. Das ist ein absolutes No-Go bei so ziemlich allen Kundinnen-Typen. Besser wäre der folgende Dialog:

Verkäufer: *Wie wunderbar geschmackvoll Sie Ihre Wohnung hier eingerichtet haben.*

Kundin: *Danke, es hat mir auch sehr viel Freude gemacht, all diese Kostbarkeiten zusammenzustellen.*

Verkäufer: *Sie sind zu beneiden, dass Sie Ihr Leben so autark führen können. Seien Sie froh, dass Sie keine Familie haben.*

Kundin: *Oh ja, das bin ich. Aber der Nachteil ist, dass ich mich eben auch um alles selbst kümmern muss.*

Verkäufer: *Na ja, aber bei manchen Dingen kann ich Ihnen sicher helfen. Worum geht es Ihnen denn heute?*

Kundin: *Ja, ich habe weder eine Hausratversicherung noch sonst eine Versicherung und ein Freund sagte mir, ich müsse hier unbedingt etwas tun.*

Das Beispiel entstammt dem Buch „Vertriebsgötter: Dialoge mit Kunden erfolgreich gestalten – Persönlichkeitstypen im Vertrieb“. Erschienen im Versicherungs Journal Verlag, ISBN 978-3-938226-50-6

von Angst und Misstrauen geprägt ist, das Vertrauen seitens der Mitarbeiter zu ihren Führungskräften nur sehr schwierig aufgebaut werden kann, eben weil auch die Führungskräfte kein Vertrauen zu ihren Mitarbeitenden haben. Die Wichtigkeit von Vertrauen in der Führung liegt darin, dass Vertrauen nichts anderes als ein Grundbedürfnis eines jeden einzelnen Menschen ist.

## Das Prinzip Absichtslosigkeit im Vertrieb

Was macht Parzival zu dem Auserkorenen, der als Einziger in der Lage ist, den goldenen Gral zu erlangen? Es ist die Absichtslosigkeit, mit der er ins Leben geht, kein Ehrgeiz, kein Ziel. An dieser Stelle spätestens wird jeder Manager sagen, dass das nicht geht: Erfolge ohne Absicht. Aber je mehr man sich die Erfolge und Misserfolge von Menschen im Zusammenspiel mit anderen Menschen ansieht, desto mehr kommt man zu der Annahme, dass Menschen erfolgreicher sind, je absichtsloser im Sinne von weniger narzisstisch sie agieren.

Mit Absichtslosigkeit ist keineswegs Gleichgültigkeit gemeint. Sie ist vielmehr ein Zustand von höchster Gewissheit, das Richtige im Leben zu tun. Hat ein Mensch diese Gewissheit, so erreicht er alles viel leichter. Er muss sich nicht länger an den Widerständen des Lebens reiben. Diese Gelassenheit gibt auch seinen Kunden, Mitarbeitern und allen, die mit ihm umgehen, das angenehme Gefühl, zu nichts gedrängt zu werden. Der Absichtslose überzeugt sie mit seiner Persönlichkeit, mit seiner inneren Sicherheit. Als Verkäufer schafft er es, Sog zu erzeugen, statt Druck auszuüben. Der Kunde hat das Gefühl, dass es etwas Besonderes ist, bei diesem Verkäufer zu kaufen. Die Gelassenheit dieser Menschen lässt sie dort loslassen, wo sie erkennen, dass jeglicher weitere Versuch sinnlos wäre. Es lässt sie aber an einem Menschen dranbleiben, wenn sie das Gefühl haben, dass der Zeitpunkt noch nicht reif für eine Entscheidung ist. Der Kontakt mit diesen Menschen ist angenehm, weil sie die Begegnung an sich suchen, den Menschen und nicht den Kunden im Gegenüber sehen.

## Archetypische Vorbilder

Die Frage, wie die Kundenbeziehung durch einen dialogischen Ansatz verbessert werden kann, sollte mit der Beantwortung der Frage nach der eigenen Persönlichkeit und der des Kunden begonnen werden. Mit dem „Persönlichkeits-Mythenrad“ erfährt jeder Vertriebler, welcher Typ er ist und welche ganz natürlichen Stärken und Schwächen im Kundenkontakt in seiner Persönlichkeit liegen. Entsprechend natürlich kann er sich im Verkaufsgespräch geben und einen guten Dialog mit Kunden und anderen Gegenübern beginnen. ■

Das Persönlichkeits-Mythenrad



Anhand des Persönlichkeits-Mythenrads kann der Vermittler seinen Typ – mit allen Stärken und Schwächen – erfahren.



## Ohne Fehltritt durch den Staffellauf

(ac) Nachfolgeplanung und Unternehmensverkauf sind anspruchsvoll: Es geht um die Zukunft des Unternehmens. Damit die Übergabe gelingt, müssen rechtliche, operative, finanzielle und selbst emotionale Voraussetzungen aufeinander abgestimmt sein.

**D**ie deutschen Makler sind schon heute durchschnittlich 51 Jahre alt. Die meisten von ihnen werden im Jahr 2032 in Rente gehen. Aber schon 2020 wird die Maklerdichte in Deutschland bei einem angenommenen Renteneintrittsalter von 67 Jahren um rund 13% abnehmen. Insbesondere im ländlichen Raum wird der altersbedingte Rückgang der unabhängigen Vermittler eine große Herausforderung darstellen. Diese Erkenntnisse und Zahlen beruhen auf Datenbankanalysen der bbg Betriebsberatungs GmbH. Rechnet man damit weiter und bindet die rückläufige Bevölkerungsentwicklung in Deutschland mit ein, kommt man zu dem Ergebnis, dass die Maklerdichte um 14% abnimmt und somit 2020 jeder Maklerbetrieb in Deutschland wesentlich mehr Kunden betreuen müsste. Laut dieser Statistik kommt es durch die demografische Entwicklung im Maklermarkt zu sehr großen Umverteilungen. So sind allein im PLZ-Gebiet 44 bis 2020 voraussichtlich 23 Mio. Euro an Marktvolumen neu zu verteilen, wenn man davon ausgeht, dass jeder Maklerbetrieb im Schnitt ca. 226.000 Euro Jahresumsatz aufweist. Rosige Zeiten für Bestandskäufer? In der

Realität sind Kauf und Verkauf mit zahlreichen Hürden verbunden. Von Käuferseite scheitert es oft am Preis oder an der Finanzierung. Makler wiederum, die ihren Bestand verkaufen wollen, schätzen nicht selten dessen Wert zu niedrig ein.

### Angebote richtig vergleichen

Dabei wenden sich Makler, die ihr Unternehmen schnell und vermeintlich unkompliziert verkaufen wollen, immer wieder auch an professionelle Bestandskäufer. Dies ist ein normaler Geschäftsvorgang, doch Andreas Grimm vom Resultate Institut gibt in seinem Artikel in diesem Sonderthema zu bedenken, dass es oftmals große Unterschiede im Geschäftsgebaren dieser





© beeboys - Fotolia.com

professionellen Käufer gibt. Verkäufer sollten deshalb genau überlegen, ob dieser Weg für ihr Unternehmen Sinn ergibt und an wen sie sich wenden. Der Experte für Nachfolge und Übernahmen gibt Hinweise, wie man die Angebote professioneller Bestandskäufer vergleichbar machen kann und was dabei die relevanten Punkte sind, auf die man sich konzentrieren sollte.

### Wettbewerbsvorteil Digitalisierung

Wie wirkt sich die Digitalisierung auf die Unternehmenswerte von Maklern aus? Dr. Adams & Associates hat dies anhand seiner Beratungsmandate untersucht. Dr. Stefan Adams stellt in seinen Ausführungen fest, dass Unternehmenswerte durch die Konkurrenz digitaler Vermittlungsangebote sinken. Der Grad der Wertminderung kann je nach Kundenzielgruppe sogar sehr groß werden. Außer Frage steht, dass der Einsatz digitaler Instrumente für vertriebliche und administrative Prozesse künftig den wichtigsten Wettbewerbsvorteil für Maklerunternehmen darstellt.

### Die emotionale Komponente

Bei der Planung einer Unternehmensnachfolge geht es aber nicht nur um Zahlen. In der Unternehmenspraxis spielen zwischenmenschliche Beziehungen sowie die richtige Kommunikation zwischen den Akteuren eine Rolle. Für Nachfolger und Vorgänger gilt es, eine partnerschaftliche Arbeitsweise zu finden. Aber auch Kundenbeziehungen sowie die Verbindungen zu Partnern und Mitarbeitern ändern sich durch den Übergabeprozess und mit der neuen Führungsperson. Das AssCompact Sonderthema greift diese emotionale Ebene der Nachfolge in einem Interview auf. Nils Koerber vom Beratungsunternehmen K.E.R.N. berichtet aus eigener Praxis über die Besonderheiten bei innerfamiliären Generationswechseln, die Chancen, aber auch Konfliktpotenzial beireithalten. So wird oft unterschätzt, was es bedeutet, die Systeme „Familie“ und „Unternehmen“ aufeinander abzustimmen.

### Steuerfallen erkennen und Unternehmenswert richtig beurteilen

Bei der Übergabe eines Maklerbestands gibt es auch steuerliche Besonderheiten zu beachten, um versteckte Kosten zu vermeiden. Autor Dr. Heiko Buck nimmt in seinem Artikel die erst Ende 2016 verabschiedete Erbschaftsteuerreform unter die Lupe und legt dar, welche Auswirkungen sie auf die Bewertung von Maklerunternehmen hat. Der neu zugrunde gelegte niedrigere Kapitalisierungsfaktor führt laut dem Autor zu sinkenden Unternehmenswerten, die jedoch dem Versicherungsmakler hohe erbschaftsteuerliche Zahlungen aufbürden. Der Artikel gibt auch Hinweise für die richtige Erstellung des Bewertungsgutachtens.

Über allem steht: Je digitaler der Betrieb organisiert ist, je genauer dokumentiert wird und je ausgewogener die Unternehmenskultur ist, desto besser ist das für die geplante Übergabe und den Bestandswert. Rechtzeitig mit der Planung der Nachfolge zu beginnen, ist dabei allen dreien zuträglich. ■

### Demografische Entwicklung im Maklermarkt

- Durchschnittsalter der Makler 2016: 51 Jahre
- Durchschnittliche Berufserfahrung: 21 Jahre
- Altersbedingter Rückgang der unabhängigen Vermittler bis 2020: 13%
- Rückgang der Maklerdichte im Jahr 2020: 14%
- Ruhestand 2025: 24,3% bei Rente mit 67 Jahren

Quelle: Datenbankanalysen der bbg Betriebsberatungs GmbH

#### Sonderthema im Überblick

„Wir kaufen Ihren Bestand zu Höchstpreisen“

Der Weg zum Erfolg: Vier Perspektiven auf die Maklernachfolge

Digitalisierung gefährdet Unternehmenswerte von Maklern

Generationswechsel in der Familie:  
Klare Rollen vermeiden Konflikte

Steuerliche Unternehmensbewertung:  
Was ändert die Erbschaftsteuerreform?



# „Wir kaufen Ihren Bestand zu Höchstpreisen“

Professionelle Bestandskäufer versprechen viel, wenn sie sich um die Übernahme eines Maklerbestands bewerben, für den ein Versicherungsmakler am Ende seines Berufslebens einen Nachfolger oder Käufer sucht. Andreas Grimm gibt in der Serie zum Bestandsmarktplatz diesmal Hinweise, wie man die Angebote im Einzelfall bewerten sollte.

„Was haben Sie gegen das Angebot unseres Mandanten? Das ist doch höchst attraktiv!“, hat mich kürzlich der Anwalt eines professionellen Bestandsaufkäufers angesprochen. „Kommt darauf an, was man unter Attraktivität versteht!“, war meine diplomatische Antwort. Um es gleich zu sagen: Ich habe nichts gegen professionelle Bestandskäufer. Es ist ein normales Geschäft, Versicherungsbestände zu kaufen – genau wie Banken oder große Kapitalanleger Kreditportfolios kaufen, kaufen sie Versicherungsbestände. Betreiben sie das Geschäft allerdings aggressiv, mit teilweise unglaublichen Renditen, sieht es anders aus. Wer den Begriff „Distressed M&A“ kennt, der weiß, worum es geht: Der Käufer eines Kreditportfolios kauft mit einem gewissen Abschlag ein Darlehensportfolio einer Bank. Nicht, um von den Kreditzinsen und dem Abschlag zu profitieren, sondern um die Darlehensnehmer über die Kündigung des Kredits in wirtschaftliche Schwierigkeiten zu bringen und dann die Firma oder Immobilie für geringes Geld übernehmen zu können. Ein Geschäft, das in manchen Ländern aus gutem Grund verboten ist.

## Vor- und Nachteile professioneller Bestandskäufer

Ähnlich verhält es bei Versicherungsbeständen. Es gibt seriöse institutionelle Käufer, bei denen man höchstens darüber streiten kann, ob der Kaufpreis oder die vereinbarte Rente angemessen ist oder nicht. Wer sich für einen professionellen Bestandskäufer entschieden hat, hat sich bereits damit abgefunden, dass seine Kunden zukünftig auf andere Weise betreut werden als bisher und dass das eigene Unternehmen perspektivisch aufgelöst wird. Unbestritten bieten professionelle Bestandskäufer auch Vorteile gegenüber einem unerfahrenen Nachfolger: Sie sind in der Regel schneller handlungs- und entscheidungsfähig und können einen Bestand aufgrund ihrer erfahrenen IT und Abläufe kurzfristig übernehmen. Sie führen meist kaum

Diskussionen über den datenschutzkonformen Übergang eines Maklerbestands. Kleinere und unerfahrene Käufer sind da oft viel vorsichtiger.

Leider gibt es aber auch Bestandskäufer, deren Strategien für den Verkäufer im Voraus kaum zu erkennen sind, wenn er nicht über eine gewisse Marktkenntnis verfügt. Sie handeln oft nicht nur gegen die Interessen der Kunden, indem die übernommenen Bestände wieder und wieder umgedeckt werden, sondern nehmen sich auch den Verkäufer vor: Es werden plötzlich massive Vorwürfe geäußert, zum Beispiel über angeblich unvollständige Angaben bei Vertragsverhandlungen und Pflichtverletzungen bei der Übergabe. Auf dieser Basis werden dann vereinbarte Kaufpreistraten gestrichen oder hohe Regressforderungen konstruiert. Ist man an einen solchen Kandidaten geraten, bleibt meist nur eine nervenaufreibende und meist teure juristische Auseinandersetzung.

## Zentrale Frage: Effektiver Kaufpreis nach Steuern

Will man die Angebote der professionellen Bestandskäufer vergleichen, läuft man Gefahr, dass man sich auf unwesentliche Details konzentriert anstatt auf die wirklich relevanten Punkte. Eine der zentralen Fragen ist die nach dem effektiven Kaufpreis nach Steuern – und zwar nicht der prognostizierte, sondern der tatsächlich realisierbare. Das gilt für Einmalzahlungen, Ratenzahlungen und Rentenvereinbarungen. Nur so lassen sich die Angebote objektiv vergleichen.

Bevor man allerdings vergleichen kann, müssen die Grundlagen der Prognoserechnung der verschiedenen Anbieter vergleichbar gemacht werden. Dazu gehören Fragen wie: Sind die zugrunde liegenden



Von Andreas Grimm

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

Provisionsätze für die Berechnung der Ansprüche wirklich gleich? Ist die angenommene Übertragungsquote der courtagepflichtigen Verträge gleich? Werden Folgeverträge aus Umdeckungen weiter vergütet oder fallen diese mit der Umdeckung aus der Abrechnung heraus? Werden auch Verträge nach der Übergabe vergütet, wenn der Käufer zum reinen Korrespondenzmakler wird? Mit welcher Widerspruchsquote der Kunden bzw. mit welcher außerordentlichen Stornoquote wird die Bestandsübertragung gerechnet? Ist diese Annahme realistisch? Erst wenn die Grundlagen übereinstimmen, können die Modelle zumindest im Grundsatz verglichen werden.

### Eintrittswahrscheinlichkeit überprüfen, Szenarien entwickeln

Als Nächstes werden die einzelnen Kaufpreistraten oder Zahlungseingänge nach ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit überprüft. Denn nur weil ein Käufer verspricht, jahrzehntelang Zahlungen zu leisten, heißt dies nicht, dass er dazu auch in der Lage ist. Nachdem die Eintrittswahrscheinlichkeit miteinbezogen ist,

können verschiedene Szenarien entwickelt werden. Bei der Erstellung der Best-, Real- und Worst-Case-Szenarien sollte auf jeden Fall auch die eigene Lebenserwartung als zusätzliche Variable einbezogen werden. Als Entscheidungsgrundlage sind diese Szenarien jedoch noch immer nicht geeignet und würden zu vielen Fehlentscheidungen führen. Erst wenn die Zahlungsreihen um die anfallenden Steuern – und dazu gehört in vielen Fällen unerwarteterweise auch die Umsatzsteuer – bereinigt sind, werden die Zahlungsreihen langsam wirklich vergleichbar.

### Je höher der Barwert, desto attraktiver das Modell

Aber wie vergleicht man Zahlungsreihen unterschiedlicher Laufzeiten und unterschiedlicher Eintrittswahrscheinlichkeiten? Diese Aufgabe löst der erfahrene Berater über die Berechnung des Barwerts der Zahlungsreihen, das heißt die Summe der auf heute mit dem jeweiligen Risikozins abgezinsten Zahlungen. Je höher der Barwert einer Zahlungsreihe ist und je realistischer ihre Eintrittswahrscheinlichkeit, desto attraktiver ist sie. Zumindest für den Verkäufer, der darauf vertrauen kann, dass sich sowohl der Bestandskäufer als auch der liebe Gott an die Prognose halten. Der Rest hält sich lieber an einen erfahrenen, neutralen und unabhängigen Berater, um die Szenarien zu vergleichen und dann richtig zu entscheiden. ■

» [www.bestandsmarktplatz.de](http://www.bestandsmarktplatz.de)

Anzeige

# AssCompact

HEFTVORSCHAU 09|2017

## » Titelinterview

Interview mit Christian Pape, Leiter Makler- und Partnervertrieb, und Thomas Primnitz, Leiter Maklervertrieb Komposit bei AXA

## » Sonderthemen

Kfz-Versicherung  
Vergütungsmodelle

## » Weitere Themen

Fachbeitrag der Ammerländer zur privaten Autoinhaltsversicherung, Peter Nonner von der Frankfurter Fondsbank zum Thema Fondsplattformen, Rechtsanwalt Jens-Dietrich Sprenger über die BaFin-Zuständigkeit im grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr und weitere spannende Artikel und Kurzmeldungen.

Das Heft erscheint in der ersten Septemberwoche.

**1. PLATZ**  
bei 28% im Relevanz-Best  
Preis  
In der 2. Jahrgangsjahresliste eingewählt  
09|2016 YouGov

**1. PLATZ**  
Jahresliste relevant 49%  
Preis, 12.5 pro Jahr  
In der 2. Jahrgangsjahresliste eingewählt  
09|2016 YouGov





# Der Weg zum Erfolg: Vier Perspektiven auf die Maklernachfolge

Ob die Nachfolge eines Maklerunternehmens erfolgreich ist, steht und fällt mit den Voraussetzungen, die das Unternehmen sowie Vorgänger und Nachfolger im Hinblick auf Erfahrung, Vorbereitung, Kommunikationsfähigkeit und Ausbildung mitbringen. Je nachdem können die Perspektiven auf den Nachfolgeprozess ganz unterschiedlich sein.

## #1

### Perspektive Nachfolge – Der klassische Makler



Isabella Hellwig hat im Jahr 2008 das Maklerbüro IVA-Büro GmbH & Co. KG übernommen. Um den Kundenbestand zu erhöhen, holte sie als zweite Geschäftsführerin ihre Mutter ins Boot. Daraus entstand ein kleines Familienunternehmen mit fünf Mitarbeitern und ganzheitlichem Ansatz.

Was waren rückblickend die größten Herausforderungen bei der Übernahme?

Wir sind ein klassischer und konservativer Makler, der sich nicht auf einen bestimmten Bereich spezialisiert hat. Wir haben damals unheimlich viel dazulernen müssen, was natürlich zusätzlich viel Zeit gekostet hat. Aber wir wollten ganzheitlich beraten, und das hat Früchte getragen. Von großem Vorteil war, dass wir immer jemanden im Backoffice hatten, der uns den Rücken frei hielt für Termine und Schulungen.

Wie können sich Nachfolger bestmöglich vorbereiten?

Erfahrung ist heute das A und O. Es schadet nie, mal bei anderen Unternehmen hinter die Kulissen zu schauen und davon zu lernen, wie sie arbeiten. Man sollte sich selbst darüber klar sein, wie man sein Unternehmen führen will, und sich über neue Ansätze Gedanken machen. Hilfreich ist auch der Erfahrungsaustausch

mit anderen Maklern, die ein Unternehmen schon übernommen haben. Ich denke, wer eine Übernahme wagt, weiß, wie viel auf dem Spiel steht. Es geht um Verantwortung, Chancen, aber auch um Risiken. Wenn man Herzblut mitbringt, ist man auf dem richtigen Weg.

Wie haben Sie die Übernahme an Kunden kommuniziert?

Wir kamen schnell zu dem Entschluss, dass der persönliche Kontakt die beste Lösung ist. Wir haben bei allen Kundenterminen über die Übernahme sowie die Zukunft der Firma gesprochen. Die Kunden haben durchweg nur positiv reagiert. Auf dem persönlichen Weg konnten wir auch viele Verbesserungsvorschläge seitens der Kunden aufnehmen. Die Tatsache, dass meine Mutter und ich diese Firma zusammen nach vorne bringen wollten, fanden alle toll. Ein „Familienunternehmen“ schafft Vertrauen beim Kunden.



# #2

## Perspektive Vorgänger – Generationswechsel in der Familie

Das Familienunternehmen Remy & Nauen Versicherungsmakler blickt auf eine 90-jährige Geschichte zurück. Auch die drei Kinder von Senior-Geschäftsführer Franz-Josef Stappen entschieden sich für eine Tätigkeit in der Branche. So konnte er den Generationswechsel innerfamiliär regeln und Remy & Nauen als reines Familienunternehmen fortführen.

### Wie haben Sie die Unternehmensübergabe innerfamiliär organisiert?

Die familiäre Nachfolge sollte auf Gesellschafterebene und auf der operativen Ebene stattfinden. So wurde entschieden, dass mein Schwiegersohn, der seit Langem in leitender Position bei einem Versicherungsmakler tätig war, die operative Geschäftsführung übernimmt. Meine Kinder wurden neben mir als Gesellschafter an der Firma beteiligt. Bei der Umsetzung war es wichtig, eine klare Aufgaben- und Verantwortungsteilung vorzunehmen und die Übergabe zeitlich abzustecken: Welche Aufgaben können sofort übertragen werden, welche sollten sukzessive übergeben werden, und welche Zeitfenster setzt man sich hierfür?

### Wie haben Sie die Übernahme an Kunden und Mitarbeiter kommuniziert?

Unsere Mitarbeiter wurden frühzeitig und fortlaufend über die Umsetzung informiert. Nach außen wurden Nachfolge und Wechsel der Geschäftsführung in den relevanten Medien kommuniziert. Wichtigen Kunden wurde die Entscheidung vorab in einem persönlichen Gespräch vorgestellt. Eine gute Kommunikation, sowohl intern als auch extern, ist ein wichtiger Baustein für den Erfolg der Übergabe. Unsere Kunden und Mitarbeiter haben mir zu der Entscheidung gratuliert. Auch für das Vertrauen von Neukunden ist es wichtig, dass die Nachfolge rechtzeitig geregelt ist.

### Was sind aus Ihrer Sicht zentrale Voraussetzungen für eine erfolgreiche Unternehmensübergabe?

In erster Linie muss man für die Übergabe bereit sein. Es gilt loszulassen, die „erste Geige“ soll jemand anderes spielen. Nur wenn der Nachfolger das absolute Vertrauen genießt, kann er im Sinne der Eigentümer die Firma erfolgreich fortführen. Nur mit dieser Rückendeckung kann er auch das Vertrauen der Kunden gewinnen, schwierige Entscheidungen treffen und verändernde Maßnahmen einleiten. Für die Prüfung der rechtlichen und steuerlichen Grundlagen sollten Fachleute eingeschaltet werden. Man sollte sich genug Zeit nehmen. Trotz akribischer Planung lässt sich nicht alles 100%ig vorher sagen. Es gibt Entscheidungen, die sollte man absolut fixieren, andere sich offenhalten und erst mit der Zeit entscheiden.



# #3

## Perspektive Nachfolge – Die große Maklergesellschaft

Marco Schulz wurde von langer Hand durch die schrittweise Übernahme von Unternehmensanteilen am Maklerunternehmen ADVERTUM AG, einem großen Kompositmakler, beteiligt. 2014 wurde er einer der Hauptgeschäftsführer und Vorstand.

### Was war für Sie bei der schrittweisen Einführung in das Unternehmen wichtig?

Ich habe über die Jahre immer mehr Anteile am Unternehmen erworben.

Wichtig war aber auch, wie die künftige Planung hinsichtlich zunehmender Verantwortung für mich im Unternehmen aussieht. Kurz nach der ersten größeren Anteilsübernahme bin ich Vorstand geworden. Mir war auch wichtig, dass es Optionen gibt, weitere Anteile zu erwerben, zum Beispiel gekoppelt an bestimmte Meilensteine. Gleichzeitig haben wir vertragliche Regelungen dafür gefunden, was mit meiner Investition passiert, sollte das Menschliche nicht mehr zueinander passen. Wir haben im Vorfeld alle Dinge relativ klar abgesteckt und besprochen, welche Schritte in welcher Reihenfolge erfolgen. Dies hat sich auch rückblickend bewährt. ▶





Welche Dinge sind aus Ihrer Sicht für Unternehmen, die eine Übergabe planen, besonders zu beachten?

Als Unternehmen muss ich bereit sein, dem Nachfolger wirklich etwas zu geben – Verantwortung, Anteile, Durchblick. Ich muss bereit sein loszulassen. Man sollte die Schritte der Übernahme klar aufzeigen, sodass beide Seiten den Weg vorher kennen. Es ist für beide Seiten wichtig zu wissen, was jeder dafür leisten muss. Als Übergeber muss ich auch einen realistischen Preis fordern. Oft ist die monatliche Zahlung besser, weil der Bestand eines Versicherungsmaklers für die meisten Banken nichts wert ist. Man muss sich über die Konstellationen einig sein und im Zweifel vielleicht auch einen sukzessiven Übergang in Form von Anteilen in Erwägung ziehen. Es ist hilfreich, verschiedene Optionen zu durchdenken und sie dann frühzeitig für den langen Weg zu definieren.

Und wie können sich Nachfolger bestmöglich vorbereiten?

Auch da: klare Absprachen: Man muss wissen, wie viel man wann bekommt, wenn es nicht gleich mit der 100%-Übernahme funktioniert. Man muss klären, wann welche Verantwortung übergeben wird und sich damit zufrieden geben, dass man vielleicht erstmal nur Stücke vom Kuchen bekommt. Es muss klar sein, wie die rechtliche Aufstellung des Unternehmens aussieht und was für Restrisiken bestehen. Im Grunde genommen muss ich eine Übernahmepflicht machen – Due Diligence. Notfalls mit rechtlichem und sachverständigem Beistand.

## # 4

### Perspektive Wissenschaft – Synergieeffekte nutzen



Prof. Jürgen Hilp leitet seit drei Jahren den Studiengang BWL-Versicherung an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg Heidenheim. In der dualen Ausbildung sieht er Chancen für die Nachfolgeplanung für Maklerunternehmen. Zusammenhänge könnten den Zugang für sie erleichtern.

Wie sind Ihre Erfahrungen im dualen Studiengang mit Maklerunternehmen?

Studierende, die bei einem Makler angestellt sind, sind die Minderheit. Die Quote liegt bei ca. 10%, Strukturvertriebe nicht mitgerechnet. Davon machen wiederum mindestens zwei Drittel das duale Studium im Rahmen einer familieninternen Nachfolgeplanung. Die meisten klassischen Makler sind aber zu klein, um eine solche Ausbildung in das operative Geschäft zu integrieren. Unser Rahmenkonzept sieht vor, dass ein Unternehmen mindestens zehn Mitarbeiter haben sollte, damit gewährleistet ist, dass der Studierende Einblicke in verschiedene Bereiche der Firma erhält und immer einen Ansprechpartner hat. Aus unserer Sicht wäre es interessant, mehr Makler im Studiengang zu integrieren, die als potenzielle Nachfolger für Maklerunternehmen ausgebildet werden. Gerade für kleinere Makler wäre es sinnvoll, wenn man Maklerverbände hätte, um den organisatorischen Aufwand für den Einzelnen zu reduzieren und Synergieeffekte zu nutzen.

Wie vermitteln Sie das Thema „Nachfolge in Unternehmen“ an Ihre Studierenden?

Wir haben Seminare zum Thema Bestandsverkauf oder zur Maklerübernahme und behandeln Fragen wie: Wann lohnt ein Verkauf eines Maklerbestandes? Im Rahmen dieser Semi-

nare recherchieren Studierendengruppen über mehrere Wochen diese Fragen. Themen, die immer virulent sind, wenn es um Nachfolge geht, sind rechtliche Fragestellungen wie Datenschutzrecht, Haftungsrecht, Wettbewerbsrecht. Auch Nachhaftungsfragen bei Beratungsfehlern insbesondere für Investmentmakler gehen wir an.

Was sind zentrale Punkte, die eine Nachfolge erfolgreich machen?

Wichtig ist, dass von Anfang an klar ist, was beide wollen. Käufer und Verkäufer müssen sich auf ein Modell für die Übernahme einigen. Eine sukzessive Überleitungsphase bringt oft einen höheren Verkaufsertrag, ist allerdings organisatorisch schwieriger. Es ist hilfreich, wenn Käufer und Verkäufer eine ähnliche Mentalität haben, damit die Kunden mitgehen. Gerade in kleineren Maklerunternehmen ist dies ein Spannungsbogen: Einerseits muss es partnerschaftlich ablaufen, andererseits ist es auch ein Deal, bei dem beide Seiten für sich die besten Konditionen aushandeln wollen. Die Unternehmensbewertung, aber auch die rechtliche Bewertung sind essenziell, aber für kleine Makler kostenintensiv. Gerade deshalb ist es wichtig, die Nachfolge aktiv anzugehen. ■



# Digitalisierung gefährdet Unternehmenswerte von Maklern

Die Digitalisierung der administrativen und vertrieblichen Prozesse wird von Produktgebern und Beratungsunternehmen als der zukünftig entscheidende Wettbewerbsfaktor für Maklerunternehmen genannt. Dr. Adams und Associates hat anhand ihrer Beratungsmandate untersucht, wie Unternehmenswerte und Digitalisierung zusammenhängen.

**D**ie Analyse unserer Mandate hat zunächst zu einer großen Bandbreite hinsichtlich des Einsatzes von digitalen Tools in der Administration – inklusive der Schadenabwicklung – und im Vertrieb bzw. Verkauf geführt. Aussagen zu Auswirkungen auf Unternehmenswerte sind erst nach einer Differenzierung der Kundenzielgruppe und des Wettbewerbsvorteils anhand des Einsatzes digitaler Instrumente zu klassifizieren. Wir haben somit ehemalige und aktuelle Beratungsmandate nach Privatkundenmakler (on- und offline), Makler mit Schwerpunkt im Bereich Kleingewerbe (Selbstständige, Kammerberufe, Handel, Handwerk etc.), Gewerbemakler und Industriemakler differenziert und die Wettbewerbssituation innerhalb der Kundensegmente untersucht.

## Privatkundenmakler: Wettbewerbssituation dramatisch

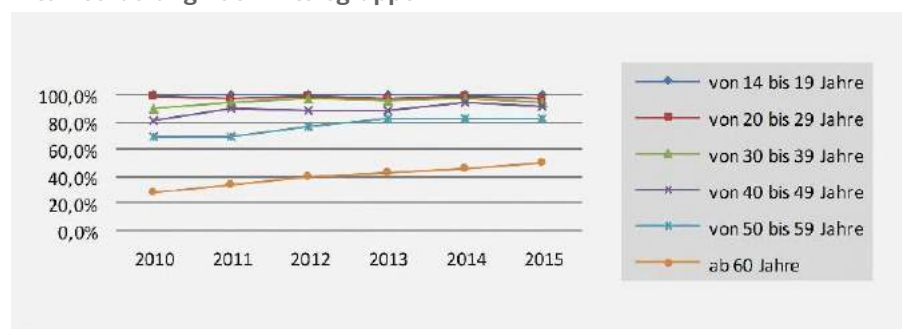
Maklerunternehmen, die primär Privatkunden bedienen und planen, mindestens zehn Jahre weiter im Markt tätig zu sein, setzen zunehmend digitale Technologien ein. Dies ist in Abhängigkeit von der Größe und Investitionskraft des jeweiligen Unternehmens: Beratungs- und Vergleichssoftware für das persönliche Verkaufsgespräch (on- und offline), Vergleichssoftware über die jeweilige Website, zum Teil beides mit Dunkelverarbeitung zum Versiche-

rer, Bestandsführungs- bzw. CRM-Systeme, die zunehmend auch online Kundendaten verfügbar machen, digitale Versicherungsordner als endkundenfreundlichen Service sowie zum Cross- und Upselling und Programme zum Controlling und zur Unterstützung der Schadenbearbeitung.

In diesem Kundensegment nehmen wir zunehmend Online-Makler mit Ein- und Mehrproduktlösungen oder Vergleichssoftware wahr, die einen Großteil der genannten Digitalisierungsoptionen ausschöpfen und mit minimalem Personal- und Sachkosteneinsatz Kunden im Internet ansprechen, die sich ihren Versicherungsschutz bei standardisierten Komposit-, LV und KV-Zusatzprodukten selbst zusammenstellen. Die Wettbewerbssituation verändert sich hier – insbesondere durch die nachwachsende jüngere internetaffine Generation (siehe Grafik 1) – nach unserer Wahrnehmung dramatisch zum Nachteil der rein personengestützt agierenden Maklerunternehmen.

Dies gilt für die Sach- wie auch für die Personalkosten. Die „Mär“ vom Internetkunden, der jährlich den Anbieter wechselt, kann man getrost ad acta legen. Nach unserer Erfahrung aus zahlreichen begleiteten Transaktionen von Online-Maklern ▶

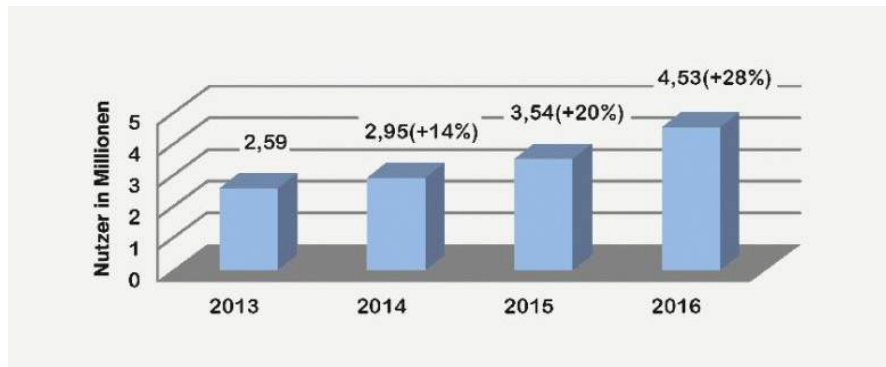
## Internetnutzung nach Altersgruppen



Quelle: ARD/ZDF-Onlinestudie



### Onlinekäufe von Versicherungen im Zeitverlauf



Quelle: Statistisches Bundesamt, Umfrage in den Jahren 2013 bis 2016, ab 14 Jahre

sind die Bestandsstornoquoten sogar signifikant besser als beim personengestützten Maklerbetrieb – eine Erkenntnis, die im Übrigen leicht nachzuvollziehen ist, wenn man Forschungsergebnisse aus der Verhaltensökonomie berücksichtigt und vergleichbare Produkte im Finanzdienstleistungssektor betrachtet. Auch Kunden, die sich selbst ihr Aktienportfolio zusammengestellt haben, halten deutlich länger an einmal getroffenen Entscheidungen fest als Kunden, die von einem Berater zum Kauf „animiert“ wurden. Die zunehmende Internetaffinität der Deutschen tut ein Übriges zum Nachteil des personengestützten Privatkundenmaklers.

### Unternehmenswerte sinken durch die Konkurrenz digitaler Vermittlung

Die Digitalisierung ermöglicht auch weiteren Playern, ohne tiefgehende Produktkenntnisse den Privatkundenmaklern das Geschäft zu erschweren. Aggregatoren wie Automobilbauer bieten Kfz-Policen mit unkomplizierter Schadenabwicklung und Ersatzfahrzeugen an, deren Pricing häufig nicht zu schlagen ist. Auch diese Sparte – welche mittelfristig durch autonomes Fahren zu geringeren Bedarfsprämien der Versicherungsunternehmen und damit geringerem Courtageaufkommen bei Privatkunden beitragen wird – schwächt die Wettbewerbssituation der Privatkundenmakler im Offlinevertrieb in der Zukunft deutlich.

Zusammengefasst müssen wir bereits aktuell einen Abrieb der Unternehmenswerte für Privatkundenmakler feststellen, der sich nach den dargestellten Rahmenbedingungen noch beschleunigen wird. Die klassischen Privatkundenmakler werden bei heute bereits standardisierten Produkten sukzessive substituiert durch Vermittlungen, die mithilfe digitaler Instru-



Von Dr. Stefan Adams,  
Dr. Adams & Associates GmbH & Co KG

mente stattfinden. Die gesellschaftliche Akzeptanz dieses Vertriebsweges und den signifikanten Anstieg seit 2013 stellt Grafik 2 eindrucksvoll dar.

### Kleingewerbemakler: Kostennachteile und Kundenverlust

Die Situation im Bereich der auf Kleingewerbe spezialisierten Maklerunternehmen – häufig in dieser Maklergruppe ergänzend zum Privatkundenschwerpunkt – stellt sich bezogen auf die Digitalisierungseffekte unwesentlich günstiger dar. Neue Wettbewerber die mit qualitativ hohen und preisgünstigen standardisierten digitalen Angeboten auftreten, Vergleiche anbieten und einen schnittstellenarmen Workflow und Schadenbearbeitung anbieten, treten sukzessive in den Markt ein. Mit zunehmendem Einsatz digitaler Instrumente und der laufenden Erweiterung des standardisierten Produktspektrums verschlechtert sich die Wettbewerbssituation klassischer Offline-Makler. Die Kostennachteile gegenüber dem digitalen Vertrieb und der Kundenabrieb zugunsten dieses Vertriebsweges haben negative Auswirkungen auf die Gewinnsituation und somit auf die Unternehmenswerte.

### Gewerbemakler: Individualität der Geschäftsmodelle trägt

Im klassischen Gewerbemaklersegment treffen wir auf eine andere Situation. Hier werden aufgrund der Individualität der Geschäftsmodelle, Branchen, Spezialisierungen und Größenordnungen etc. standardisierte Produkte kaum angeboten. Eine Digitalisierung betrifft hier im vertrieblichen Bereich lediglich die häufig individuell angepasste Angebotssoftware des Maklerunternehmens und das Vertriebscontrolling. Meist sind eigene Deckungskonzepte und Terms & Conditions hinterlegt, die einen hohen Individualisierungsgrad beinhalten. Im Backoffice unterstützen entsprechende digitale Instrumente eine kostengünstige Bearbeitung von Betrieb und Schaden.

Der Druck zu Investitionen in digitale Tools kommt hier auch aus dem Mangel an qualifizierten Mitarbeitern, der sich demografiebedingt noch deutlich verstärken wird. Insbesondere aus der Vielfalt und Individualität der Deckungskonzepte

und dem unterschiedlichen Branchenfokus resultiert eine sehr hohe Markteintrittsbarriere für digitalisierte Wettbewerber. Maklerunternehmen in diesem Segment scheinen nach ihrer eigenen Wahrnehmung und nach unserer Einschätzung zumindest in einem mittelfristigen Zeitraum durch digitale Wettbewerber wenig gefährdet zu sein.

### Industriemakler: Digitalisierung findet im Backoffice statt

Im Industriegeschäft sind die bei Gewerbetaklern genannten Implikationen bezogen auf die Digitalisierung im gleichen Maße vorhanden. Eine Digitalisierung wird bei diesen Maklerunternehmen primär das Backoffice inklusive Schadencontrolling und die Vertriebsprozesse sowie das Controlling umfassen. Industriekunden mittels digitaler Angebote zu bedienen, erscheint aus heutiger Sicht unwahrscheinlich.

### Fazit: Individualisierung von Produkten und Dienstleistungen schmälert den Wertverlust

Die Unternehmenswerte werden je nach Kundenzielgruppe durch die Digitalisierung sehr unterschiedlich beeinflusst. Eine Digitalisierung der Backoffice-Prozesse wird sich aus Kostengründen in allen Gruppen beschleunigen. Über den daraus resultierenden Gewinn definiert sich der Unternehmenswert eines Maklerunternehmens. Der Eintritt neuer digitalisierter Wettbewerber beinhaltet für Maklerunternehmen im Privatkunden- und Kleingewerbesegment aber eine neue Qualität. Ein Abrieb der Kundenanzahl bei standardisierten Produkten wird immer weniger durch Kundenneuakquise oder kostengünstige Verarbeitung kompensiert. Insofern werden mit dem wachsenden standardisierten Produktspektrum die Unternehmenswerte in diesem Segment in den kommenden Jahren einem weiteren Abrieb unterliegen. Im Gewerbe- und Industriebereich wird es nach unserer Einschätzung lediglich zum Abrieb kommen, wenn digitale Abläufe im Backoffice nicht entsprechend umgesetzt werden und somit Kostennachteile zur Vergleichsgruppe entstehen. Die Korrelation lautet somit: Je höher der Individualisierungsgrad angebotener Produkte und Beratungsdienstleistungen eines Maklerhauses ist, desto niedriger fällt der Abrieb des Unternehmenswertes aus. ■

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](http://www.bestandsmarktplatz.de)



Eine Initiative von:

**AssCompact**  
Unternehmens- & Makler- und Immobilienmarkt

**Resultate**  
Individuelle Finanzierungsberatung  
und Firmengestaltung (AG)

**DER BESTANDSMARKTPLATZ**  
Und Ihre Zukunft hat Bestand.

# Generationswechsel in der Familie: Klare Rollen vermeiden Konflikte

Interview mit Nils Koerber, Gründer von K.E.R.N. – Die Nachfolgespezialisten

Generationswechsel in einem Familienunternehmen sind hochgradig individuell und wirken sich nicht nur unternehmensintern, sondern auch auf die familiären Beziehungen aus. Neben den komplexen steuerlichen, rechtlichen und wirtschaftlichen Fragen sind auch die „Rollen“ in der Familie nicht außer Acht zu lassen, weiß Nils Koerber aus langjähriger Beratungspraxis.

## Herr Koerber, was sind besondere Herausforderungen bei einer Unternehmensübergabe innerhalb der Familie?

Die grundsätzliche Besonderheit ist, dass zwei vollkommen unterschiedliche Systeme zusammen funktionieren müssen. Hier hat die Harvard University vor Jahren ein theoretisches Modell von Ebenen für Familienunternehmen entwickelt. Das eine ist das System „Familie“ mit der Währung „Liebe“, die in emotionaler Form dargeboten wird. Im Unternehmen dagegen ist es die Währung Geld. In einer Familie kann ich nicht per Vertrag eingestellt werden, sondern ich werde hineingeboren. In der Familie wird die Entwicklung durch Zuneigung gefördert, in der Firma ist es eher die Anerkennung und Wertschätzung der fachlichen Ebene und der Zusammenarbeit. Hier gibt es eine Reihe von Beispielen. Und wenn es bei größeren Firmen auch noch eine Gesellschafterebene gibt, dann kommt noch ein drittes System hinzu. Und diese drei Ebenen sollen jetzt konstruktiv und harmonisch funktionieren. Das kann schon per se fast nicht funktionieren.

„Ein Familienunternehmen hat große Vorteile, weil es einen besonderen Status von Vertrauen unter den Akteuren gibt (...). Auch die Kundenbindung ist oft besonders stabil, gerade wenn sie über Generationen hinweg gewachsen ist.“

Familienmitglieder oft sehr ähnliche Wertesysteme haben. Auch die Kundenbindung ist oft besonders stabil, gerade wenn sie über Generationen hinweg gewachsen ist.

## Können Sie die Unterschiede zwischen dem „System Familie“ und dem „System Unternehmen“ noch etwas plastischer darstellen?

Ich mache das mal an einer Geschichte deutlich: Vater und Sohn sind beide geschäftsführende Gesellschafter in einem Unternehmen und begegnen sich daher auf Augenhöhe. Der eine Geschäftsführer sagt zum anderen: „Morgen kommt eine wichtige Einkaufskommission, wir müssen das Lager noch aufräumen.“ Im Rollenüberschnitt sagt es aber auch der Vater zum Sohn. Und weil der Vater früher schon immer der war, der durchsetzen musste, dass das Zimmer auf-

geräumt wird, wird ein Triggerpunkt beim Sohn angesprochen. Der Sohn reagiert dann nicht mehr als Geschäftsführer, sondern in der Rolle des Sohnes, vielleicht trotzig. Dieser Rollenwechsel passiert unbewusst und innerhalb weniger Sekunden. Der Vater rutscht als Reaktion dann vielleicht ebenfalls zurück in die Vaterrolle. So kommt ein permanenter, unbewusster Rollenwechsel zwischen den Familienmitgliedern im Unternehmen zustande. Wenn der nicht reflektiert wird, dann ist der Konflikt vorprogrammiert.

## Und wie kann man mit solchen Konflikten umgehen?

Gerade in der schwierigen Situation einer Unternehmensübergabe müssen diese Rollen klar sein und sauber kommuniziert werden, im Idealfall schriftlich. Man muss über einen längeren Zeitraum die Reflexion der Rollen üben. Hier empfiehlt es sich, Unterstützung von außen zu holen. Man muss üben, dass die Kommunikation nicht, wie in Familien oft üblich, zwischen Tür und Angel stattfinden kann, so nach dem Motto „Kannste mal schnell ...“. Man muss üben, sich wie unter fremden Dritten professionell Zeit füreinander zu nehmen, Besprechungen anzusetzen und das nicht zu vermengen mit dem Familienessen am Sonntag. Auch eine bewusste räumliche Trennung kann helfen. Wenn etwas Geschäftliches zu besprechen ist, dann in der Firma und nicht zu Hause auf dem Sofa. Der Rahmen ist wichtig.

## Woran scheitern die Generationswechsel in Familienunternehmen denn am häufigsten?



Ein wiederkehrendes Problem ist, dass die abgebende Person sich sehr schwer tut loszulassen. Wenn die Übergeber keine neuen Ziele für den neuen Lebensabschnitt haben – und der kann ja noch gut 20 Jahre dauern – tauchen Probleme häufiger auf. Insofern empfehlen wir dringend, sich eine neue Lebensaufgabe zu suchen, worauf man sich freut, wenn das Unternehmen abgegeben wurde.

Ein weiterer Punkt ist, dass sich die abgebende Generation abgeschrieben fühlt. Und das gerade weil sie in dieser Doppelrolle ist, als Familienmitglied und als Geschäftsführer. Wenn dann die junge Generation kommt und sagt: Ich kann es auch, und zwar mindestens genauso gut, dann kann sich der Senior in seinen Grundfesten und seiner Existenz infrage gestellt sehen – und zwar als Geschäftsführer und als Vater/Mutter. Das Festhalten- und Kontrollieren-Wollen wird dadurch verstärkt. Hinzu kommt noch das Bedürfnis nach Sicherheit, besonders in der älteren Generation. Und wenn dann die jüngere Generation Fehler macht oder etwas Neues ausprobieren will, kommt Unsicherheit auf, die insbesondere im Mittelstand auch mit finanzieller Absicherung zu tun hat. Diese Angst wird nur höchst selten ausgesprochen. Manchmal scheitern daran Übergaben noch in letzter Minute. Im Endeffekt hat das viel mit Konfliktkultur zu tun. Gerade in Familienunternehmen wird diese eher mal unter den Tisch gekehrt. Eine gesund gelebte Konfliktkultur in der Familie erleichtert die Unternehmensnachfolge ungemein.

#### **Was können denn die Familienunternehmen tun, um eine Übergabe so vorzubereiten, dass sie Erfolg hat?**

Das Wichtigste ist „Freiheit“. Und zwar aus zwei Blickrichtungen: einmal Freiheit, die Eltern ihrem Nachfolger bei der Entscheidung vermitteln, ob er dieses Unternehmen übernehmen will oder nicht. Umgekehrt sollten die Kinder ihren Eltern die Freiheit geben, das Unternehmen auch verkaufen zu dürfen, ohne dass die Kinder das übel nehmen. Wenn so eine Haltung authentisch da ist, darüber gesprochen wird und für beide Seiten klar ist,

dann kann es gelingen. Und dann gibt es ja sozusagen noch das dritte Kind, über das entschieden wird und das alle ernährt – das Unternehmen. Dieses muss so dastehen, dass es gerne und mit gutem Gewissen übernommen werden kann. Das Unternehmen sollte nicht nur laufen, wenn man als Geschäftsführer über Jahrzehnte hinweg eine 6–7-Tage-Woche arbeiten muss, wenn Urlaub eine Ausnahme ist, wenn Gespräche auch in der Familie fast nur über die Firma stattfinden. Denn dann ist man vielleicht nicht das beste Vorbild einer gereiften Unternehmerpersönlichkeit, sondern lebt seinen Kindern etwas vor, was diese genau nicht wollen. Wichtig ist auch, dass der Übergeber mit sich selbst im Klaren ist, wann und in welchen Schritten er den Generationswechsel machen will. Also eine Art Projektmanagement mit sich selbst zu betreiben, am besten immer mit dem Gedanken im Hinterkopf: Worauf freue ich mich nach der Übergabe eigentlich?



Nils Koerber

#### **Welche Wirkung hat der Wechsel auf Kunden und Mitarbeiter?**

Aus unserer Erfahrung reagieren Mitarbeiter und Kunden sehr positiv auf eine innerfamiliäre Lösung. Nichts ist schöner für langfristige Kundenbeziehungen, als wenn ein Vertrauen gegenüber einer Person und letztendlich auch gegenüber einer Familie besteht und man das entspannt weiter so haben darf. Für das Marketing ist die innerfamiliäre Übergabe eine tolle Story, weil es etwas Besonderes ist. Denn heutzutage wählen noch 40% eine innerfamiliäre Lösung, 60% werden über einen externen Verkauf gelöst. Letztlich liegt es aber am Geschick der Akteure, im Prozess sanft und wertschätzend gegenüber Kunden und Mitarbeitern klar zu machen, dass ein Wechsel stattfinden wird, sich aber eine Familie verantwortungsvoll darum kümmert. ■

„Wichtig ist, dass sich der Übergeber im Klaren ist, in welchen Schritten er den Generationswechsel machen will – eine Art Projektmanagement mit sich selbst, mit dem Gedanken im Hinterkopf: Worauf freue ich mich nach der Übergabe?“



# Steuerliche Unternehmensbewertung: Was ändert die Erbschaftsteuerreform?

Die im Oktober 2016 beschlossene Erbschaftsteuerreform enthält auch Änderungen hinsichtlich der steuerlichen Unternehmensbewertung. Bei erbschaftsteuerlichen Bewertungen von Maklerunternehmen wird künftig ein einheitlicher Kapitalisierungsfaktor zugrunde gelegt. Laut dem Autor kann dies zu ungerechtfertigt hohen Zahlungspflichten führen.

**A**m 14.10.2016 stimmte nach dem Bundestag auch der Bundesrat der durch den Beschluss des Bundesverfassungsgerichts vom 17.12.2014 notwendig gewordenen Erbschaftsteuerreform zu. Sie enthält auch Änderungen hinsichtlich der steuerlichen Unternehmensbewertung. Das vorliegende Niedrigzinsniveau wird durch den Ansatz eines niedrigeren Kapitalisierungsfaktors beim vereinfachten Ertragswertverfahren berücksichtigt.

## Neuer Kapitalisierungszinssatz im Bewertungsgesetz

Bei erbschaftsteuerlichen Unternehmensbewertungen von Maklerunternehmen in der Rechtsform von Kapitalgesellschaften (GmbH, AG) wird die Finanzverwaltung zukünftig einen einheitlichen Kapitalisierungsfaktor von 13,75 zugrunde legen. Damit sinkt der für Unternehmensbewertungen nach dem vereinfachten Ertragswertverfahren

von 1,10% vorgegeben. Zusammen mit dem standardisierten Zuschlag von 4,50% (§ 203 Abs. 1 BewG) ergab sich ein Kapitalisierungszinssatz von 5,60% und damit ein Kapitalisierungsfaktor für das Jahr 2016 von 17,8571 (§ 203 Abs. 3 BewG).

Die bisher bestehende Berechnungssystematik aus Risikoprämie und risikolosen Zinssatz wird durch den festgeschriebenen Kapitalisierungsfaktor (13,75) ersetzt. Diese Änderung wurde in letzter Instanz vom Bundesrat beschlossen, um eine zu starke aufkommenswirksame Senkung der Unternehmenswerte zu vermeiden. In der ursprünglich vom Bundestag beschlossenen Fassung des neuen Gesetzes war noch geplant, die bisherige Systematik aus Risikoprämie (4,50% nach § 203 Abs. 1 BewG) und risikolosem Zins beizubehalten und lediglich den Basiszins auf eine Bandbreite zwischen 3,50% und 5,50% zu begrenzen. Dadurch hätte sich ein Korridor von Kapitalisierungszinssätzen

Die Konsequenz aus dem niedrigeren Kapitalisierungsfaktor werden zwar sinkende Unternehmenswerte sein. Diese sind aber immer noch überhöht und burden dem Versicherungsmakler hohe erbschaftsteuerliche Zahlungen auf.

(§§ 199 ff. BewG) anzuwendende Kapitalisierungsfaktor für das Jahr 2016. Bislang lag er bei 17,8571. Für 2016 hatte das Bundesfinanzministerium (BMF) einen Basiszinssatz

zwischen 8,00% und 10,00% und Kapitalisierungsfaktoren zwischen 10,0 und 12,5 ergeben. Die Konsequenz aus dem nunmehr beschlossenen niedrigeren Kapitalisierungsfaktor werden für steuerliche Zwecke zwar sinkende Unternehmenswerte im vereinfachten Ertragswertverfahren sein. Diese sind aber immer noch deutlich überhöht und burden dem Versicherungsmakler ungerechtfertigt hohe erbschaftsteuerliche Zahlungen auf.

### Beispiel zur Bewertung mit dem geänderten Kapitalisierungsfaktor

Das nachfolgend dargestellte Beispiel verdeutlicht, dass die Werte immer noch unrealistisch hoch sind: Bei einem Maklerunternehmen mit einem Courtagevolumen von 300.000 Euro und einem nachhaltig erzielten Jahresertrag (nach § 201 BewG) in Höhe von 100.000 Euro ergibt sich nach der alten Bewertungssystematik für 2016 ein vereinfachter Ertragswert von  $100.000 \text{ Euro} \times 17,8571 = 1.785.710 \text{ Euro}$ . Nach der neuen steuerlichen Berechnung ergibt sich ein niedrigerer Ertragswert von  $100.000 \text{ Euro} \times 13,75 = 1.375.000 \text{ Euro}$ . Der unter Zugrundelegung des neuen Kapitalisierungsfaktors ermittelte vereinfachte Ertragswert ist zwar um insgesamt 410.710 Euro niedriger als bisher, jedoch immer noch deutlich überhöht.

### Erstmalige Anwendung des neuen Kapitalisierungsfaktors

Der beschlossene neue Kapitalisierungsfaktor für das vereinfachte Bewertungsverfahren ist bereits auf alle Bewertungsstichtage bzw. Übertragungen ab dem 01.01.2016 anzuwenden, während die weiteren Änderungen der Reform für Erwerbsvorgänge nach dem 30.06.2016 anzuwenden sind. Angesichts der anhaltenden Niedrigzinsphase sieht der Gesetzgeber es als sachgerecht an, die Änderung des Kapitalisierungsfaktors rückwirkend für das gesamte Kalenderjahr 2016 anzuwenden. Dies ist nach Auffassung des Gesetzgebers aus verfassungsrechtlicher Sicht unproblematisch, da sie allein zugunsten des Steuerpflichtigen wirke. Es bleibt abzuwarten, wie lange der Kapitalisierungsfaktor von 13,75 bestehen bleibt. Das BMF hat für die

Zukunft mit Änderung des § 203 Abs. 2 BewG eine Ermächtigung erhalten, diese Regelung durch eine Rechtsverordnung mit Zustimmung des Bundesrats an die zukünftige Entwicklung der Zinsstrukturdaten anzupassen.

### Individuelle Wertgutachten kann standardisierte Unternehmenswerte widerlegen

Grundsätzlich ist es zu begrüßen, dass sich der Gesetzgeber auch bei der erbschaftsteuerlichen Bewertung mit den Auswirkungen der anhaltenden Niedrigzinsphase befasst und eine sachgerechtere steuerliche Bewertung anstrebt. Durch diese vorgenommene Anpassung des Kapitalisierungsfaktors werden sich für die Jahre 2016 und 2017 auch deutlich niedrigere Werte ergeben, wie das oben aufgeführte Beispiel verdeutlicht. Die Praxis zeigt jedoch, dass auch das geänderte steuerliche Ertragswertverfahren im Regelfall immer noch zu deutlich überhöhten steuerlichen Unternehmenswerten führt. Da die Finanzverwaltung dieses Bewertungsverfahren gemäß §§ 199 ff. BewG jedoch grundsätzlich als maßgebend erachtet, kann der Versicherungsmakler diese standardisierten steuerlichen Unternehmenswerte nur durch ein individuelle Gegebenheiten berücksichtigendes Unternehmenswertgutachten widerlegen, das die betriebswirtschaftlich und rechtlich anerkannten Bewertungsgrundsätze beachtet. Daher muss das Bewertungsgutachten regelmäßig nach den „Grundsätzen zur Durchführung von Unternehmensbewertungen gemäß IDW S 1 in der Fassung 2008“ erstellt sein. Bei Nichtbeachtung besteht das Risiko, dass die Finanzverwaltung das Gutachten nicht anerkennt, wie zum Beispiel bei einer Bewertung nach den Courtageeinnahmen (Umsatzmultiplikator). ■

Grundsätzlich ist es zu begrüßen, dass sich der Gesetzgeber auch bei der erbschaftsteuerlichen Bewertung mit den Auswirkungen der anhaltenden Niedrigzinsphase befasst.



Von Dr. Heiko Buck, Versicherungskaufmann, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater





## Urteile kurz & knapp zusammengefasst

### ◆ Freibetrag für pflegende Erben

Pflegte ein Kind einen pflegebedürftigen Elternteil zu Lebzeiten, ist es berechtigt, nach dem Tod des Elternteils bei der Erbschaftsteuer den sogenannten Pflegefreibetrag in Anspruch zu nehmen. Dies gilt auch, wenn der Erblasser zwar pflegebedürftig, aber aufgrund eigenen Vermögens nicht unterhaltsberechtigter war. Eine Pflegebedürftigkeit gemäß § 14 Abs. 1 Sozialgesetzbuch (SGB XI a. F.) sowie die Zuordnung zu einer Pflegestufe sind hierfür nicht erforderlich. Der genaue Freibetrag ist nach den Umständen des Einzelfalls zu bestimmen.

Bundesfinanzhof, Urteil vom 10.05.2017, Az.: II R 37/15

### ◆ Betriebsrat muss Gruppenkalender zustimmen

Vor der Einrichtung eines Gruppenkalenders in Microsoft Outlook muss der Arbeitgeber eine Zustimmung des Betriebsrats einholen. Andernfalls ist er nicht zur Abmahnung eines Beschäftigten berechtigt, wenn dieser den Kalender nicht nutzen will. Laut dem Gericht stellt ein Gruppenkalender eine technische Einrichtung im Sinne des § 87 Abs. 1 Nr. 6 Betriebsverfassungsgesetz dar, da er zur Überwachung der Nutzer bestimmt ist. Der Beschäftigte ist ohne eine Zustimmung des Betriebsrats nicht verpflichtet, den Kalender zu nutzen.

Landesarbeitsgericht Nürnberg, Urteil vom 21.02.2017, Az.: 7 Sa 441/16

### ◆ Fristlose Kündigung durch Beteiligung an Konkurrenzunternehmen

Beteiligt sich ein Arbeitnehmer zu 50% an einem Konkurrenzunternehmen, kann dies zu einer fristlosen Kündigung seines Arbeitsverhältnisses führen, wenn er maßgeblichen Einfluss auf den Geschäftsbetrieb der Gesellschaft hat. Bei einer 50%-Beteiligung liegt dies vor, wenn Beschlüsse der Gesellschafterversammlung mit einer Stimmenmehrheit gefasst werden müssen.

Landesarbeitsgericht Schleswig-Holstein, Urteil vom 12.07.2017, Az.: 3 Sa 202/16

### ◆ Keine Erstattung von Reiserücktrittskosten bei Erkrankung eines Blindenhundes

Bei einer Reiserücktrittskostenversicherung besteht nur für die in den Versicherungsbedingungen konkret und abschließend aufgeführten Ereignisse Versicherungsschutz. Allein die Feststellung, dass die Reise für die versicherte Person aus anderen Gründen, die nicht als versichertes Ereignis in den Bedingungen genannt werden, unmöglich ist, löst die Eintrittspflicht des Versicherers nicht aus. Dies gilt auch dann, wenn wie im vorliegenden Fall eines erkrankten Blindenhundes ein Vergleich zu einem versicherten Ereignis gezogen werden kann.

Arbeitsgericht München, Urteil vom 11.11.2016, Az.: 191 C 17044/16; rechtskräftig

### ◆ Tattoo-Entfernung im Ausnahmefall von Krankenkasse zu zahlen

Bei der Entfernung einer Tätowierung kann es sich ausnahmsweise um eine Krankenbehandlung handeln, die von der Krankenkasse bezahlt wird. Dies gilt dann, wenn die Tätowierung entstellend wirkt und die Gefahr eines Rückzugs aus dem sozialen Leben droht. Im verhandelten Fall war der Klägerin im Rahmen von Zwangsprostitution eine Tätowierung am Hals gestochen worden und weckte Aufmerksamkeit. Die Klägerin konnte als Opfer der Zwangsprostitution erkannt werden. Ohne die Entfernung der Tätowierung ist die Heilungsprognose der bestehenden posttraumatischen Belastungsstörung erheblich schlechter.

Sozialgericht Düsseldorf, Urteil vom 26.01.2017, Az.: S 27 KR 717/16; rechtskräftig

### ◆ Atemwegserkrankung eines Karosserie-meisters gilt als Berufskrankheit

Eine durch chemisch-irritativ oder toxisch wirkende Stoffe verursachte obstruktive Atemwegserkrankung bei einem Karosseriemeister ist eine Berufskrankheit und fällt unter den Schutz der Unfallversicherung. Bei der Kausalitätsprüfung ist zu berücksichtigen, dass die Versicherten in dem gesundheitlichen Zustand geschützt sind, in dem sie mit dem gefährdenden Stoff konfrontiert werden. Eine vorliegende Krankheitsanlage des Versicherten steht der Ursächlichkeit der Gefahrstoffexposition nicht entgegen.

Landessozialgericht Hessen, Urteil vom 18.07.2017, Az.: L 3 U 59/13



## Zum Deckungsausschluss in der Forderungsausfallversicherung

(ac) Wenn die allgemeinen Vertragsbedingungen (AVB) einer Forderungsausfallversicherung nur für die Nichtzahlung nicht bestrittener Forderungen Versicherungsschutz vorsehen, so wird dadurch keine Benachteiligung hervorgerufen. Im betreffenden Fall hat die Klägerin, die gewerbsmäßig Kunststofffenster und -türen herstellt, gegen die Beklagte Ansprüche aus einer Forderungsausfallversicherung geltend gemacht. Nach dem im Jahr 2011 geschlossenen Vertrag verpflichtete sich die Beklagte zur Erstattung der dem Versicherungsnehmer entstehenden Ausfälle an einredefreien Forderungen ab dem 01.01.2012 mit einer 20%-igen Selbstbeteiligung. Die AVB schließen den Fall einer bestrittenen Leistung sowie Versicherungsfälle, die nach Beendigung des Versicherungsvertrages eingetreten sind, aus. Die Klägerin kündigte den Versicherungsvertrag zum 31.12.2012. Im Jahr 2012 erbrachte die Klägerin Werkleistungen für eine GmbH. Die am 22.05.2012 ausgestellte Rechnung über 42.655,40 Euro beglich die Schuldnerin lediglich in Höhe von 8.000 Euro. Die Klägerin beauftragte im August 2012 die Beklagte mit der Geltendmachung des offenen Restbetrages. Mit Versäumnisurteil vom 30.11.2012 wurde die GmbH zur Zahlung der offenen Summe in Höhe von 34.655,40 Euro verurteilt. Die Klägerin forderte von der Beklagten die Versicherungsleistung für den Forderungsausfall abzüglich ihrer Selbstbeteiligung. Die Beklagte lehnte die Leistung am 03.05.2013 ab. Die Klage wurde vom Landgericht abgewiesen. Die Berufung der Klägerin hatte ebenso keinen Erfolg.

### Die Entscheidung des BGH

Mit Beschluss vom 08.05.2017 wurde die Revision vom BGH zurückgewiesen. Laut dem Gericht resultierte aus der Klausel keine unangemessene Benachteiligung, da diese nur bei einer Leistungsbegrenzung auftritt und den Vertrag in Bezug auf das zu versichernde Risiko zwecklos macht.

BGH, Beschluss vom 08.05.2017, Az.: IV ZR 202/16

## Fehlerhafte Beratung: Anspruch verjährt – Keine Konsequenzen

(ac) Eine Ärztin hatte zur Finanzierung einer Praxis eine Kombination aus Darlehensvertrag und Kapitallebensversicherung unterzeichnet. Der Bankberater sicherte zu, dass die Darlehenssumme mit einer Einmalzahlung aus der Lebensversicherung komplett finanziert werden könne. Eine Aufklärung über mögliche Risiken des Finanzierungsmodells unterblieb aber. Die Lebensversicherung entwickelte sich weit schlechter als versprochen. Nach Ablauf der Laufzeit im Jahr 2013 erhielt die Ärztin anstatt der prognostizierten 212.400 Euro nur knapp 166.000 Euro ausgezahlt. Sie hatte also über 46.000 Euro inklusive Zinsen draufzuzahlen, um das Darlehen zu finanzieren. Diese Zahlung leistete sie nur unter Vorbehalt und begehrte vor Gericht im August 2013 die Rückzahlung des Fehlbetrages von der Bank.

Trotz Nachweis einer Falschberatung erhielt die Frau keinen Schadenersatz, da sie die Frist zur Anspruchsdurchsetzung versäumte. Schadenersatzansprüche von Kapitalanlegern infolge von Falschberatung oder Prospekthaftung verjähren zehn Jahre nach Abschluss der Verträge.

BGH, Urteil vom 16.05.2017, Az.: XI ZR 430/16

## Wann sind Bearbeitungsentgelte bei Unternehmerdarlehen zulässig?

(ac) In zwei Verfahren hat der Bundesgerichtshof (BGH) entschieden, dass die von den beklagten Banken vorformulierten Bestimmungen über ein laufzeitunabhängiges Bearbeitungsentgelt in Darlehensverträgen, die zwischen Kreditinstituten und Unternehmern geschlossen wurden, unwirksam sind. Gegenstand der Klagen ist die Rückzahlung des Entgelts. Laut BGH handelt es sich bei den angegriffenen Klauseln um sogenannte Preisnebenabreden, die der Inhaltskontrolle nach § 307 BGB unterliegen. Die Klauseln halten der Inhaltskontrolle nicht stand, da gemäß § 307 Abs. 2 Nr. 1 BGB eine unangemessene Benachteiligung des Vertragspartners anzunehmen ist. Das laufzeitunabhängige Bearbeitungsentgelt kann nicht durch Angemessenheit aufgrund steuerlicher Vorteile für die Kreditnehmer legitimiert werden.

Bezüglich der in beiden Verfahren erhobenen Einrede der Verjährung gelten die vom BGH aufgestellten Grundsätze ebenso für Unternehmerdarlehen. Unternehmern wurde gleichermaßen seit 2011 die Möglichkeit zur Klage auf Rückforderung von Bearbeitungsentgelten eingeräumt. Auf Grundlage dessen hat der BGH das Urteil des Oberlandesgerichts (OLG) Celle in dem Verfahren XI ZR 562/15 weitgehend bestätigt und teilweise bezüglich der geltend gemachten Zinsen zum Nachteil des Klägers abgeändert. In dem Verfahren XI ZR 233/16 ist das Urteil des OLG Hamburg aufgehoben und die Sache zur Neuverhandlung an das OLG zurückverwiesen worden, um weitere Feststellungen zu treffen, damit über die von der Beklagten erhobene Einrede der Verjährung und über die vom Kläger eingeklagten Zinsen eine finale Entscheidung gefällt werden kann.

BGH, Urteil vom 04.07.2017, Az.: XI ZR 562/15 und XI ZR 233/16

## BGH-Urteil lässt Tausende Solaranlagenbesitzer bangen

(ac) Wer eine Photovoltaikanlage nicht ordnungsgemäß anmeldet, dem droht der Verlust eines Großteils der Einnahmen. Hintergrund ist ein aktuelles Urteil des Bundesgerichtshofs (BGH). Die Richter urteilten in letzter Instanz zu einem Fall eines Landwirts aus Schleswig-Holstein. Dieser hatte seine Solaranlage nicht wie vorgeschrieben bei der Bundesnetzagentur angemeldet. Diese Formalie ist aber die Voraussetzung für einen Anspruch auf die Fördermittel für erneuerbare Energien. Der Landwirt muss daher die Einspeisevergütung in Höhe von rund 45.500 Euro an den Netzbetreiber zurückzahlen.

### Harte Strafen sind gewollt

Die Verteidigung des Landwirts sah die Verantwortung beim Netzbetreiber. Bei einem „ganzen Packen von Formularen“ hätte dieser genauer darauf achten müssen, dass alle Voraussetzungen erfüllt sind. Die Schleswig-Holstein Netz AG hat im vorliegenden Fall aber in einer Checkliste abgefragt, ob die Anlage der Bundesnetzagentur gemeldet sei, was der Landwirt angekreuzt und unterschrieben hatte. Selbst ohne die Checkliste hätten die Richter bei den Netzbetreibern generell keine Versäumnisse gesehen. Eine Aufklärungspflicht bestehe nicht. Jeder Solarstromerzeuger sei dafür verantwortlich, sich zu informieren und seine Anlage korrekt anzumelden. Somit würden die Netzbetreiber mit der Rückforderung lediglich ihre Pflicht erfüllen.

### Verlässliche Zahlen notwendig

Hintergrund ist, dass die Anmeldezahlen benötigt werden, um die Subventionen zentral zu steuern. Diese erfolgen nach dem Prinzip des atmenden Deckels: Je mehr neue Anlagen hinzukommen, desto weniger Geld fließt an die Betreiber. Dieses System könne aber nur mit verlässlichen Zahlen funktionieren, weshalb harte Strafen gewollt sind. Betreiber ohne Anmeldung erhielten zeitweise sogar gar keine Einspeisevergütung. Die jüngste Reform des Erneuerbare-Energien-Gesetzes hat die Strafen aber deutlich abgemildert, sodass nur noch ein Verlust von 20% droht.

BGH, Urteil vom 05.07.2017, Az.: VIII ZR 147/16

## Wann liegt Einstandspflicht bei Erdbeben vor?

(ac) Die Einstandspflicht einer Wohngebäudeversicherung kommt nicht zum Tragen, wenn aufgrund heftiger Regenfälle ein Wohnhaus beschädigt wird und abrutscht, sobald die Ursache dafür nicht natürlichen Ursprungs ist. Das hat das Landgericht (LG) Tübingen entschieden. Die Versicherungsbedingungen in der Wohngebäudepolice enthielten eine Leistungszusage im Fall einer Beschädigung oder Zerstörung infolge eines Erdbebens, der wie folgt in einem Zusatz definiert wird: „Ein Erdbeben ist ein naturbedingtes Abgleiten oder Abstürzen von Gesteins- oder Erdmassen.“ Die Versicherung verweigerte nach Einholung mehrerer Gutachten die Regulierung des Schadens in Höhe von etwa 25.000 Euro, da kein Erdbeben, sondern ein baulicher Mangel für den Vorfall verantwortlich gewesen ist. Das LG Tübingen wies die Klage ab.

Die Kläger hatten keinen den Versicherungsbedingungen entsprechenden Erdbeben nachweisen können. Auch der eingeschaltete Sachverständige konnte keine Hinweise auf einen Erdbeben finden.

LG Tübingen, Urteil vom 10.03.2017, Az.: 4 O 131/15

## Gefahrtarif der Unfallversicherung muss an veränderte Arbeitsinhalte angepasst werden

(ac) Das Sozialgericht Dortmund hat im Falle eines sauerländischen Strumpfherstellers jüngst entschieden, dass der Gefahrtarif zur Berechnung der Unfallversicherungsbeiträge nach dem geringeren Gefährdungspotenzial der verbleibenden logistischen und vertrieblichen Tätigkeiten am Stammsitz der Firma zu bestimmen ist, nachdem die Produktion des Unternehmens in Billiglohnländer verlagert worden war. Der Strumpfhersteller hatte sich mit seiner Klage dagegen gewehrt, dass die Berufsgenossenschaft bei der Berechnung von Beiträgen zur gesetzlichen Unfallversicherung Gefahrtarifstellen verwendete, die auf die physische Erzeugung von Produkten abstellten. Das Unternehmen machte geltend, nunmehr ein Handelsunternehmen zu sein, das den Vertrieb von Waren betreibt und nur noch in geringem Umfang selbst Waren produziert.

### Berufsgenossenschaft muss Aufgabenfelder genauer in den Blick nehmen

Das Sozialgericht Dortmund verpflichtete die Berufsgenossenschaft, die verbleibenden Arbeitsplätze in Logistik und Vertrieb nicht Gefahrtarifstellen des Produktionsbereiches, sondern ihrem geringeren Gefahrenpotenzial entsprechend denen des Handels zuzuordnen. Die Berufsgenossenschaft habe die konkreten Aufgabenfelder der Arbeitnehmer genauer in den Blick zu nehmen, um den Veränderungen der Arbeitswelt durch das mit der Globalisierung einhergehende Verschieben von Produktionsprozessen in Billiglohnländer Rechnung zu tragen, so das Gericht.

SG Dortmund, Urteil vom 03.07.2017, Az.: S 17 U 587/12



## BdV-Klage gegen Kürzung von Überschussbeteiligung weiter erfolglos

(ac) Anfang 2016 hat der Bund der Versicherten e. V. (BdV) eine Klage gegen die zum ERGO-Konzern gehörende Victoria Lebensversicherung eingereicht. Er mahnte darin massive Kürzungen der Überschussbeteiligung an. Am 13.07.2017 hat das Landgericht Düsseldorf die Berufung abgelehnt. Das Verfahren ist damit aber noch nicht beendet. Der BdV will die Klage weiterverfolgen.

### Versicherer dürfen Bewertungsreserven weitgehend behalten

Nach der Entscheidung des Landgerichts müssen Lebensversicherungen ihre Bewertungsreserven (Kursgewinne aus Wertpapieranlagen) nur in geringem Maße an die Kunden ausschütten. Grundlage dafür sind die Regelungen des LVRG (Gesetz zur Reform der Lebensversicherung). Das 2014 in Kraft getretene Gesetz besagt, dass Kursgewinne aus festverzinslichen Wertpapieren nur noch auszuschütten sind, wenn in gleichem Maße Garantiezusagen für die restlichen Versicherten vorhanden und gesichert sind. Das Gericht schreibt in seiner Urteilsbegründung, dass aufgrund der niedrigen Zinsen die Gefahr bestünde, dass Lebensversicherungen ihre vertraglich zugesicherten Garantiezinsen nicht mehr erwirtschaften können. Damit folgt das Gericht den Vorgaben des LVRG und sieht keinen Grund zur Beanstandung des Gesetzes.

### ERGO: Die Reserven stehen dem Kollektiv weiterhin zur Verfügung

Auch Tina Kunath, Unternehmenssprecherin der ERGO, betont gegenüber AssCompact: „Es geht um die Frage, ob die Bewertungsreserven an Kunden ausgezahlt werden müssen, die das Versichertenkollektiv verlassen, oder ob die Reserven dem Kollektiv weiterhin zur Verfügung stehen.“

Der BdV sieht das LVRG als verfassungswidrig an. „Neben der strittigen Überschussenteignung sehen wir weder eine nachhaltige Stabilisierung der Lebensversicherer noch nachhaltig sinkende Abschlusskosten oder erhöhte Kostentransparenz“, so BdV-Vorstandssprecher Axel Kleinlein. Deshalb will der Verband die Klage weiterverfolgen und vor den Bundesgerichtshof bringen.

LG Düsseldorf, Urteil vom 13.07.2017, Az.: 9 S 46/16



Der Bund der Versicherten e. V. (BdV) will die Klage weiterverfolgen und vor den Bundesgerichtshof bringen.

## Fondsgesellschaft auf Prospekthaftung verklagt

(ac) Das Landgericht (LG) München hat die Hannover Leasing GmbH & Co. KG zur Zahlung von Schadenersatz von mehr als 40.000 Euro an einen von Rechtsanwalt Oliver Renner vertretenen Anleger des Fonds „Hannover Leasing Development, L.P.“ verurteilt. Der Anleger hatte sich im Mai 2008 mit 60.000 US-Dollar an dem Fonds beteiligt. Die Hannover Leasing GmbH & Co. KG war Initiatorin, Anbieterin, Geschäftsbesorgerin, Eigenkapitalvermittlerin und Prospektherausgeberin der Beteiligung.

Gegenstand des Fonds war eine Investition in die Projektentwicklung eines Shoppingcenters in Nashville, Tennessee. Es sollte nach den Prospektangaben in vier Bauphasen entstehen. Die Beteiligungsdauer war für einen Beitritt zum 01.01.2008 mit rund drei Jahren geplant. Aufgrund der Wirtschaftskrise und weil ein Grundstückskaufvertrag mit Walmart später als im Prospekt angegeben erfolgte, konnte das Projekt nicht realisiert werden.

### Prospektberichtigung erforderlich

Der Anleger verklagte nun Hannover Leasing auf Schadenersatz. Eine im Mai 2008 gebotene Aktualisierung des Prospekts sei nicht erfolgt. Daher hafte die Beklagte. Das Gericht hat der Klage stattgegeben und ist der Argumentation des Anwalts gefolgt: Die Hannover Leasing GmbH & Co. KG hat besondere Sachkunde, Kompetenz und Erfahrung für sich in Anspruch genommen, sodass eine Prospekthaftung im weiteren Sinne besteht. Zudem hätte ein ab Mai 2008 beitretender Anleger durch einen Prospektnachtrag oder durch Prospektberichtigung darüber aufgeklärt werden müssen, dass die für Ende 2007 vorgesehene Durchführung der mit Walmart geschlossenen Kaufverträge über Teilflächen des Grundstücks noch nicht vollzogen worden war. Das Urteil ist noch nicht rechtskräftig.

LG München, Urteil vom 04.07.2017, Az.: 28 O 19462/16



# Neue europäische Datenschutzgrundverordnung – Was ist zu beachten?

Am 25.05.2018 treten die neue europäische Datenschutzgrundverordnung (DS-GVO) sowie das neue Bundesdatenschutzgesetz (BDSG) in Kraft. Die Neuregelungen führen bei Versicherungsvermittlern zu mehr Bürokratie und erfordern eine sorgfältige Vorbereitung. Sonst drohen erweiterte Schadenersatzansprüche und Geldbußen bis zu 20 Mio. Euro.

**Z**weck des gesetzlichen Datenschutzes ist es, natürliche Personen davor zu schützen, dass sie durch den Umgang mit ihren personenbezogenen Daten in ihren Grundrechten und Grundfreiheiten beeinträchtigt werden (Art. 1 Abs. 2 DS-GVO, insoweit erweiternd gegenüber dem Schutz des Persönlichkeitsrechts nach § 1 Abs. 1 BDSG-alt). Normadressat für die sich ergebenden Verpflichtungen sind nach § 1 Abs. 1 BDSG-neu alle öffentlichen und nichtöffentlichen Stellen, wobei das Gesetz auf Unternehmen nur Anwendung findet, wenn personenbezogene Daten entweder im Inland verarbeitet werden oder dies im Rahmen der Tätigkeit der inländischen Niederlassung erfolgt. Dabei folgt die DS-GVO dem Konzept eines Verbotes mit Erlaubnisvorbehalt. Das heißt, jegliche Erhebung, Verarbeitung oder Übermittlung personenbezogener Daten bedarf einer ausdrücklichen gesetzlichen Erlaubnis.

## Datenverarbeitung nur mit gesetzlicher Erlaubnis

Eine solche Erlaubnis liegt vor, wenn zum Beispiel eine der folgenden Bedingungen erfüllt ist:

a) Der Betroffene hat in die Erhebung, Verarbeitung und gegebenenfalls Weitergabe seiner Daten bewusst und eindeutig eingewilligt (Art. 6 Abs. 1 S. 1 lit. a, 4 Nr. 11 DS-GVO). Diese Einwilligung muss der Verantwortliche nachweisen (Art. 7 Abs. 1 DS-GVO). Sie muss freiwillig und auf Augenhöhe erfolgen. Die betroffene Person ist vor Abgabe der Einwilligung davon in Kenntnis zu setzen, dass sie diese jederzeit widerrufen kann. Betrifft die Einwilligung die nach Art. 9 und 10 DS-GVO geschützten besonders sensiblen Daten, muss sie sich künftig ausdrücklich auf deren Verarbeitung beziehen.

b) Die Verarbeitung ist für die Erfüllung eines Vertrages oder zur Durchführung vorvertraglicher Maßnahmen erforderlich, die auf Anfrage der betroffenen Person erfolgen.

c) Die Verarbeitung ist zur Wahrung der berechtigten Interessen des Verantwortlichen oder eines Dritten erforderlich, sofern nicht das Interesse, Grundrechte oder Grundfreiheiten der betroffenen Person, die den Schutz personenbezogener Daten erfordern, überwiegen. Das kann etwa der Fall sein, wenn die Verwertung der Daten, etwa über ein Aufklärungsgespräch mit dem Kunden, erforderlich ist, um nachzuweisen, dass dieses stattgefunden hat. Für diesen Fall sieht das neue Gesetz auch eine erleichterte Zweckänderung bei Verwertung der Daten vor.

## Bestellung eines betrieblichen Datenschutzbeauftragten

Zur Umsetzung der Grundsätze dienen verschiedene organisatorische Maßnahmen. Neu geregelt sind die Modalitäten, wann ein Datenschutzbeauftragter zu bestellen ist. Diese Pflicht besteht, wenn zu den Kernaktivitäten des Unternehmens die umfangreiche oder regelmäßigen systematische Überwachung von betroffenen Personen oder die umfangreiche Verarbeitung sensibler Daten gem. Art. 9 und 10 DS-GVO zählen.

Laut der Öffnungsklausel der DS-GVO haben die Mitgliedsstaaten jedoch die Möglichkeit, diesen Kreis zu erweitern. Hiervon hat der deutsche Gesetzgeber in § 38 BDSG-neu Gebrauch gemacht. Er

fordert die Benennung eines Datenschutzbeauftragten, wenn das Unternehmen, in dem Daten automatisiert verarbeitet werden, mindestens zehn Beschäftigte hat, die schwerpunktmäßig mit der Datenverarbeitung befasst sind. Für Versicherungsmakler stellt sich die Frage, ob nicht unabhängig von der Anzahl der Beschäftigten ein Datenschutzbeauftragter bereits dann zu bestellen ist, wenn in umfangreichem Maße Gesundheitsdaten verarbeitet werden.

## Richtige Dokumentation und Folgenabschätzung

Derzeit gehört zu den Kernaufgaben des Datenschutzbeauftragten die Führung von Verfahrensverzeichnissen, welche Art von Personen mit welchen Daten in die Verarbeitung aufgenommen werden können, mögliche Empfänger von Daten, Regelfristen für die Löschung der Daten und Feststellungen über die Gewährleistung der Sicherheit der Daten. Nach Art. 30 Abs. 5 DS-GVO können sich kleinere Unternehmen bis zu 250 Mitarbeitern hiervon befreien lassen, was wohl für die meisten Finanzdienstleister gilt. Anderes gilt für Versicherungsvermittler, da dort Gesundheitsdaten verarbeitet werden. Im Wesentlichen geht es auch dort um eine Ergänzung der Kundenkarteien. Im Rahmen der Folgenabschätzung geht es darum, ob die Verarbeitung und Weitergabe der Daten den Vorgaben des Datenschutzrechtes entspricht. Das wird bei der Weitergabe der Gesundheitsdaten an die Krankenversicherung oder Lebensversicherung gewährleistet sein. Im Zweifel ist die Einwilligung des Betroffenen einzuholen, notfalls die Aufsichtsbehörde zu konsultieren.

## Datenschutzerklärung, Widerruf und Transparenzen

Sowohl nach dem BDSG als auch nach der DS-GVO ist der Betroffene sowohl über den Zweck der Verarbeitung seiner Daten als auch über Namen und Kontaktdaten des Verantwortlichen sowie seines Vertreters zu informieren, nach Art. 13 DS-GVO zusätzlich noch über die Kontaktdaten des Datenschutzbeauftragten.

Ferner ist der Betroffene in bestimmten Fällen zum Widerruf seiner Einwilligung in die Verarbeitung seiner Daten

berechtigt und steht ihm ein Beschwerderecht bei der Aufsichtsbehörde zu. Der Widerruf ändert nichts an der Rechtmäßigkeit der bis dahin erfolgten Verarbeitung. Auch hierüber ist er zu belehren. Auch wenn gesetzlich keine Form vorgeschrieben ist, scheint es empfehlenswert, den Kunden mit seiner Einwilligung eine umfangreiche Datenschutzerklärung unterzeichnen zu lassen, um vor Haftungsgefahren geschützt zu sein.

## Risikobasierter Ansatz

Wer Daten verarbeitet, hat sicherzustellen, dass die Verarbeitung personenbezogener Daten rechtmäßig ist, wobei die oben dargestellten Kriterien einer gesetzlichen Erlaubnis vorliegen müssen. Art und Umfang der Erhebung, Speicherung und Verwendung der Daten müssen auf den festgelegten Zweck beschränkt sind. Die verarbeiteten Daten müssen gegen Missbrauch und unbefugte Einsichtnahme Dritter geschützt sein (Art. 32 DS-GVO), andernfalls drohen durch die neue Verordnung Bußgelder bis zu 20 Mio. Euro oder Schadenersatzansprüche der Betroffenen.

## Meldepflichten gegenüber der Aufsichtsbehörde

Kommt es doch zur Verletzung des Schutzes personenbezogener Daten, hat nach Art. 33 DS-GVO der Verantwortliche unverzüglich und möglichst binnen 72 Stunden diese der zuständigen Aufsichtsbehörde zu melden, es sei denn, die Verletzung führt voraussichtlich nicht zu einem Risiko für die Rechte und Freiheiten natürlicher Personen.

## Übertragung des Kundenstamms

Hier ergeben sich regelmäßig erhebliche datenschutzrechtliche Probleme, da die Weitergabe der Kundendaten über den Zweck der ursprünglichen Erhebung und Verarbeitung hinausgeht. Hier empfiehlt es sich, im Maklervertrag eine hervorgehobene Klausel aufzunehmen, wonach sich der Kunde mit der Übertragung des Mandates auf einen anderen Makler oder Finanzdienstleister ausdrücklich einverstanden erklärt. Es sollte hervorgehoben werden, dass diese Einwilligung auch für die Gesundheitsdaten gilt. ■

Von Dr. Günther Heinicke, Rechtsanwälte Dr. Heinicke, Eggebrecht, Ossenforth & Kollegen





### » News

#### Mutmacher für das bAV-Geschäft der Versicherungsmakler

Das Betriebsrentenstärkungsgesetz (BRSzG) ist mehr als das Sozialpartnermodell. Warum das neue Gesetz Schwung in die bAV und die bAV-Beratung bringen kann, erläuterten Experten am Mittwoch auf dem AssCompact Forum betriebliche Versorgung.



» [...] Für mich bleibt das Sozialpartnermodell ein Flop, mehr noch: Es wird kurzfristig zu einer Bremswirkung führen. Die deutliche Komplexitäts- und Verwaltungszunahme wird nicht nur die KMU verschrecken, sondern aufgrund der „Nicht-Erklärbarkeit“ auch viele Arbeitnehmer (sind Vermittler!). Und wer meint, Information durch Zwang (opting out) ersetzen zu können, irrt sich und hält „Lieschen Müller“ für dumm. [...]

#### Nach diesen Versicherern wird bei Google am häufigsten gesucht

Anhand von Google-Anfragen hat der Dienstleister medlaworx beleuchtet, welche Versicherer in Deutschland am bekanntesten sind. Im Ranking von 63 Versicherern landet die HUK Coburg auf Platz 1, gefolgt von HUK24, der Allianz, der Debeka und CosmosDirekt auf den Rängen 2 bis 5.



» Ich sehe die Gründe und Ursachen für das Ergebnis nicht in der Markenbekanntheit, sondern vielmehr darin, dass das Klientel (besonders preisbewusste Kunden, die nicht einsehen, dass einer an ihnen verdient) viel öfter im Internet sucht, als der „normale“ Kunde. Nach meiner Meinung würde das Ergebnis ganz anders ausfallen, wenn 10.000 Menschen bundesweit auf der Straße befragt werden würden. [...]

### » Facebook

AssCompact  
17. Juli um 13:57 · 0

Wie das der Tod euch scheidet? tritt für Ehepaare erst immer später zu. Wie Auswirkungen der Initiative "7 Jahre länger" zeigen.  
<https://go.gl/0q030a>



Durchschnittsalter bei Verwitwung nimmt zu  
Aufgrund der steigenden Lebenserwartung trennt der Tod Ehepaare in Deutschland immer später. Heutzutage sind Frauen rund sechs Jahre später verwitwet als vor 20 Jahren. Im Schnitt mit 72,3 Jahren. Das betonen Daten des...

asscompact.de

👍 0 🗨️ 0 📌 0

AssCompact  
10. Juli um 10:01 · 0

Die Klage des BdV gegen Kürzungen der Überschussbeteiligungen durch Versicherer ist im Berufungsprozess verloren.  
<https://go.gl/0vL5T7>



BdV-Klage gegen Kürzung von Überschussbeteiligung weker erfohlen  
Die Klage des Bund der Versicherer gegen Kürzungen der Überschussbeteiligungen durch Versicherer ist gestern im Berufungsprozess ver...

asscompact.de

👍 0 🗨️ 0 📌 0

### » Veranstaltungskalender

09.08.2017

**Webinar:**  
**Erfolgreiche Nachfolgeplanung**  
Bestandsmarktplatz  
online

06.09.2017

**17. PKV-Forum**  
Continental VVaG  
Köln

07.09.2017

**VII. Schlossforum**  
Von Buddenbrock Gruppe  
Essen

13.–14.09.2017

**Kongress: CyberRisks 2017**  
MCC – Management Center of Competence  
Bonn

19.09.2017

**5. Autotag**  
Allianz  
Ismaning

21.09.2017

**Jahrestagung der IPV-Akademie –**  
**Die Fachtagung zu Themen der**  
**Alters- und Gesundheitsvorsorge**  
Industrie-Pensions-Verein e. V.  
Berlin

Informieren und kommentieren  
unter [www.asscompact.de](http://www.asscompact.de)

Ansehen unter  
[www.facebook.com/AssCompact](http://www.facebook.com/AssCompact)

Weitere Veranstaltungen unter  
[www.asscompact.de/kalender](http://www.asscompact.de/kalender)



# J O B S

## Neu im AssCompact Online-Stellenmarkt

» 06.07.2017

**Product Manager Savings (m/w)**

Rabobank Frankfurt  
Frankfurt

» 06.07.2017

**Kauffrau/Kaufmann für Versicherungen und Finanzen für den Innen-/Außendienst**

1918 Hilsenbeck Versicherungsmanagement  
Willich

» 05.07.2017

**Mitarbeiter „für Versicherungen und Schäden“ (m/w),  
Ziel: Teamleitung**

Jan Hauke Krüger | Headhunter  
Hamburg

» 05.07.2017

**Die AFC GmbH sucht bundesweit Partner/Vertriebler  
(nach § 84 HGB) (m/w)**

AFC Assecuranz- und Finanzvermittlungs-Contor GmbH  
Münster

Nähere Infos unter: [asscompact.de/stellenmarkt](http://asscompact.de/stellenmarkt)

**AssCompact**  
**STELLENMARKT**

Wir besetzen – Im Auftrag von Asiens führendem Unternehmen für nachhaltige Plantagenwirtschaft mit weltweiter Präsenz und Büros – in Europa derzeit einige Schlüsselpositionen. Wir suchen ab sofort

**Business Development Manager (m/w)**  
für verschiedene PLZ-Regionen



### Ihre Aufgaben

- Sie bieten Support für Vertriebspartner und Neukunden
- führen Kundenpräsentationen und Vertriebspartnerschulungen durch
- sind verantwortlich für Neu-Akquise und Vertragsverhandlungen
- generieren Neugeschäft in der zugeordneten Region
- garantieren die Erreichung von Umsatz- und Ertragszielen
- nutzen eigene Netzwerke und
- entwickeln weitere Chancen und Möglichkeiten für die Geschäftsentwicklung (neue Leads und Ideen)

### Wir suchen Partner, die

- selbst motiviert und proaktiv handeln und engagiert arbeiten können
- Verantwortung für die Verhandlung und Schließung komplexer Geschäfte mit mehreren Entscheidungsträgern übernehmen
- Initiative bei der Neukundenfindung und dem Abschluss von Neugeschäft zeigen
- wissen, wie sie ein Produkt verkaufen und hohe Servicestandards einhalten
- in der Lage sind, die Beziehung mit unserem renommierten Klientel zu pflegen
- Führungsqualitäten und starke kommunikative Fähigkeiten besitzen sowie ein hohes Maß an Erfahrung
- Deutsch und Englisch sprechen und Reisen nach Asien nicht abgeneigt sind

### Wir bieten

- ein gutes Grundeinkommen, sehr motivierende Provisionen sowie Spesensersatz
- ein umfangreiches Training mit unterstützendem Management, um die besten Ergebnisse zu erzielen
- eine offene und freundliche Umgebung; Teamwork ist uns wichtig!
- eine Region, in der Sie sich frei entfalten können
- eine Position in einem Unternehmen mit mehrfach preisgekröntem, nachhaltigem Konzept: Wir pflanzen Bäume und unterstützen die globale Umwelt
- eine große Gelegenheit, Ihre Karriere voranzutreiben: Wir werden Sie entsprechend fordern und fördern!

## Interesse?

Wenn Sie sich angesprochen fühlen, senden Sie uns bitte Ihre aussagekräftige Bewerbung mit Lebenslauf und aktuellem Foto – in deutscher und englischer Sprache – per E-Mail an [info@ksd-consulting.de](mailto:info@ksd-consulting.de)

**KSD Consulting UG** (partiarisch beschränkt)  
Brahmstraße 28, 95448 Bayreuth  
Tel.: +49 (0) 921 150 89 180

**Verlag & Herausgeber:**

bbg Betriebsberatungs GmbH  
Postfach 10 02 52  
95402 Bayreuth

Tel. 0921 757580  
Fax 0921 7575820  
E-Mail info@bbg-gruppe.de, info@asscompact.de  
Web www.bbg-gruppe.de, www.asscompact.de

**Geschäftsführende Gesellschafter:**

Dieter Knörner, Jürgen Neumann

**Mitglied der Geschäftsleitung:**

Konrad Schmidt (ppa.)

**Chefredaktion:**

Brigitte Horn

**Redaktion:**

Adele Dieltl, Sabine Greiner, Michael Herrmann, Kathleen Keßler, Tina Kirchner, Stefanie Seeger, Toni Verena Seibert

**Anzeigenleitung:**

Sven Jeron

**Grafik:**

Andrea Olbert, Angela Völker

**Mediadaten:** www.asscompact.de

**Pressemitteilungen an:** redaktion@asscompact.de

**Kostenpflichtiger Bezug:** Heftpreis 3,80 € zzgl. MwSt.

**Schlusskorrektur:**

correctus e. K.  
Bernd Gössel  
Flößaustraße 130  
90763 Fürth

Tel. 0911 5209560  
Fax 0911 5209561

E-Mail: info@correctus.de

**Druck & Verarbeitung:**

westermann druck GmbH  
Georg-Westermann-Allee 66  
38104 Braunschweig

Tel. 0531 708501  
Fax 0531 708599

E-Mail: westermann\_druck@westermann.de

**Bilder:** www.fotolia.com

**Ausgabe 08/2017**

Die dargelegten Informationen unterliegen einer besonderen Dynamik. Aus diesem Grund können weder Verlag noch Redaktion eine Haftung für die Richtigkeit des Inhaltes übernehmen, es sei denn, es besteht Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des Verfassers wieder. Für den Inhalt ist der Verlag nicht verantwortlich. Der Inhalt dient lediglich der Unterrichtung und ist keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren. Der Verlag haftet nicht für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos und Illustrationen. Alle Urheber- und Verlagsrechte, insbesondere im Hinblick auf jede Art der Vervielfältigung, bleiben vorbehalten. Nachdruck nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Das gilt auch für die Aufnahme in elektronische Datenbanken und Vervielfältigungen auf CD-ROM oder ähnlichen Datenträgern.



**Assekuranz**

**Michael Bastian**

Allianz Deutschland AG  
Königinstraße 28  
80802 München  
Tel. 089 38000  
www.allianz.de

info@allianz.de

**Rainer Brune**

Joachim Schabacker  
ROLAND Rechtsschutz-Versicherungs-AG  
Deutz-Kalker-Straße 46  
50679 Köln  
Tel. 0221 8277500  
www.roland-rechtsschutz.de

service@roland-rechtsschutz.de

**Henning Kühn**

Policen Direkt Versicherungsvermittlung GmbH  
Rotfeder-Ring 5  
60327 Frankfurt am Main  
Tel. 069 9002190  
www.policendirekt.de

info@policendirekt.de

**Csanad Malina**

FM Insurance Company Limited  
Eschersheimer Landstraße 55  
60322 Frankfurt am Main  
Tel. 069 154060  
www.fmglobal.de

information.frankfurt@fmglobal.com

**Investment**

**Patrick Hussy**

sentix Asset Management GmbH  
Wiesenhüttenstraße 17  
60329 Frankfurt am Main  
Tel. 069 34879610  
www.sentix-am.de

asset-management@sentix.de

**Sonderthema Kapitalanlage-Trends**

**Adrian Doyle**

GAMAX Management AG  
Centre Etoile  
11/13 Boulevard de la Foire  
1528 Luxembourg  
Luxemburg  
Tel. 00352 269 76482  
www.gamaxfunds.com

s.thanisch@gamaxmgt.lu

**Michael Kugelmann**

Discover Capital GmbH  
Am Silbermannpark 1a  
86161 Augsburg  
Tel. 0821 45542010  
www.discover-capital.de

info@discover-capital.de

**Florian Martin**

KGAL GmbH & Co. KG  
Tölzer Straße 15  
82031 Grünwald  
Tel. 089 641430  
www.kgal.de

kgal@kgal.de

**Sasa Perovic**

Netfonds AG  
Süderstraße 30  
20097 Hamburg  
Tel. 040 8222670  
www.netfonds.de

info@netfonds.de

**Thomas Wiedenmann**

BlackRock Investment Management (UK) Limited  
Bockenheimer Landstraße 2 - 4  
60306 Frankfurt am Main  
Tel. 069 5899200  
www.blackrock.com/de

germany@blackrock.com

**Finanzen**

**Thomas Hein**

ING-DiBa AG  
Theodor-Heuss-Allee 2  
60486 Frankfurt am Main  
Tel. 069 50509069  
www.ing-diba.de

info@ing-diba.de

**Management & Vertrieb**

**Gottfried Baer**

MehrWert GmbH  
Hainstraße 23  
96047 Bamberg  
Tel. 0951 30125565  
www.mehrwert-finanzen.de

info@mehrwert-finanzen.de

**Stefan Geipel**

**Max Steinmetz**  
**Lennart Wagner**

zeb.rolfes.schierenbeck.associates gmbh  
Hammer Straße 165  
48153 Münster  
Tel. 0251 971280  
www.zeb.de

muenster@zeb.de

**Marcel Hanselmann**

zeitsprung GmbH & Co. KG  
Göppinger Straße 1  
75179 Pforzheim  
Tel. 07231 1660930  
www.zeitsprung-makler.de

m.hanselmann@zeitsprung-makler.de

**Dr. Susanne Kleinhenz**

Lohmeyerstraße 8  
10587 Berlin  
Tel. 030 34806811  
www.live-academy.eu

susanne.kleinhenz@live-academy.eu

**Wolfgang Mercier**

unisonSteadfast AG  
Cremon 32  
20457 Hamburg  
Tel. 040 80907290  
www.unisonsteadfast.com

info@unisonsteadfast.com

**Steffen Ritter**

Institut für Versicherungsvertrieb  
Markt 5  
06526 Sangershausen  
Tel. 03464 2797730  
www.ivv-beratung.de

info@ivv-beratung.de

**Hans-Ludger Sandkühler**

SANDKÜHLER SCHIRMER Rechtsanwälte  
Hellweg 8  
44787 Bochum  
Tel. 0234 520060350  
www.sandkuehler-schirmer.de

info@sandkuehler-schirmer.de

**Sonderthema Nachfolge & Verkauf**

**Dr. Stefan Adams**

Dr. Adams & Associates GmbH & Co KG  
Im Weiherfeld 20  
61479 Glashütten-Schlossborn  
Tel. 06196 400108  
www.dradsams.de

frankfurt@dradsams.de

**Dr. Heiko Buck**

Mundsburg Office Tower  
Hamburger Straße 11  
22083 Hamburg  
Tel. 040 29800137  
www.heiko-buck.de

kanzlei@heiko-buck.de

**Andreas W. Grimm**

Resultate Institut für Unternehmensanalysen  
und Bewertungsverfahren GmbH  
Landwehrstraße 61  
80336 München  
Tel. 089 943964 001  
www.resultate-institut.de

andreas.grimm@resultate-institut.de

**Nils Koerber**

K.E.R.N – Die Nachfolgespezialisten – Nils Koerber e. K.  
Lesumer Heerstraße 78c  
28717 Bremen  
Tel. 0421 69208840  
www.die-nachfolgespezialisten.eu

bremen@die-nachfolgespezialisten.eu

**Steuern & Recht**

**Dr. Günther Heinicke**

Rechtsanwälte  
Dr. Heinicke, Eggebrecht, Ossenforth & Kollegen  
Baierbrunner Straße 23  
81379 München  
Tel. 089 5522610  
www.heinicke-eggebrecht.de

kanzlei@heinicke-eggebrecht.de



# 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 in  
**App Store**



ANDROID APP BEI  
**Google play**

**AssCompact**  
Das Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement



## VORBEZIEHEN, WENN ANDERE AUSFALLEN!

Vertrauen Sie den leistungsstarken  
i-CPPI Riester- und fondsgebundenen  
Produkten der WWK.

- fondsgebundene Riester-Rente der nächsten Generation
- kurze Mindestlaufzeit und maximale Anlagechancen am Kapitalmarkt
- attraktive Verdienstmöglichkeiten für Ihren Erfolg



WWK VERSICHERUNGEN Vertriebsberatung: 089/51 14 20 00 oder [info@wwk.de](mailto:info@wwk.de)



**WWK**  
Eine starke Gemeinschaft