

Honorarberater
auf dem Vormarsch

Produktrends 2022
in der Lebensversicherung

Orientierung
statt Moneypulierung

Vertriebsgipfel FinanzBusiness 2022



Jeder dritte Broker setzt auf Female Finance

**Chancen für den Vertrieb:
Großteil der Arbeitgeber offen für bKV**

**Finanzielle Unabhängigkeit wichtiges Beratungsthema
im Vermittlergeschäft**

VEREDELN SIE IHR VERMÖGEN

Ein- und Verkauf mit Strategie
von Anlagegold und -silber in
„good-delivery-Qualität!“



Elementum
Deutschland GmbH
Poststraße 7
71063 Sindelfingen

 07031 70213 0
 info@elementum.de
 www.elementum.de

Elementum
7 STERNE
Privat Strategie 

EDITORIAL

Vertriebstrends 2022:

In dieser Publikation beschäftigen wir uns u.a. mit folgenden Themen:

Ab dem 2. August wird die IDD-Änderungsverordnung praxiswirksam. Sie verpflichtet alle Versicherungsvermittler, Kunden nach ihren Nachhaltigkeitspräferenzen zu befragen. Um die Einstellung und Anforderungen zu ermitteln, führten der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute und das German Sustainability Network eine Online-Umfrage unter Vermittlern durch.

Honorar-Finanzanlagenberater gemäß Paragraf 34h Gewerbeordnung sind noch immer die Ausnahme im Vermittlungsgeschäft, zumal es diesen Berufsstand überhaupt erst seit 2014 gibt. Doch ist ihre Zahl zuletzt kräftig gestiegen und hat inzwischen ein kleines, aber feines Rekordhoch erreicht.

Jeder dritte Finanzdienstleister im Wertpapierhandel will verstärkt Frauen als Kunden für sich gewinnen. Die Branche arbeitet damit auf das Ziel hin, den Finanzsektor nachhaltiger zu gestalten. Das geht aus der Marktanalyse "Digital investieren" der Management- und Technologieberatung Sopra Steria hervor.

Kunden legen Wert auf Beratung und die Digitalisierung spielt dabei eine immer größere Rolle. Hybride Beratungsmodelle werden die Zukunft in der Retail-Wertpapierberatung sein. Eine aktuelle Studie zum Thema Wertpapierberatung der globalen Strategieberatung Simon-Kucher & Partners zeigt, dass knapp die Hälfte der befragten Wertpapierkunden gelegentlich bis regelmäßig Beratung in Anspruch nimmt.

Für Michael Hoppstädter, Geschäftsführer des Pensionsberaters Longial, ist eine 100-prozentige Beitragsgarantie in der bAV mit dem Niedrigzinsniveau nicht mehr darstellbar. Aber er sieht auch Chancen und zeigt zukunftsfähige Lösungen für die betriebliche Altersversorgung auf.

Mehr zu diesen Themen und einen Überblick über die aktuellsten vertrieblich relevanten Entwicklungen, Markteinschätzungen, Produkte und Dienstleistungen finden Sie in dieser Ausgabe.

Wir wünschen Ihnen eine interessante Lektüre und gute Geschäfte!

Das Redaktionsteam

INTERVIEW

- 8 Healthcare-Immobilien stark nachgefragt
Interview mit **Rauno Gierig, Geschäftsführer bei Verifort Capital**
- 10 LV-Widerruf: Kunden wollen eine faire Regulierung, nicht den Maximalbetrag
Interview mit **Daniel Kappes, Geschäftsführer, CEO Lawtechgroup GmbH**
- 13 Osmium - das letzte Edelmetall: Eine Alternative für Sachwert-Anleger?
Interview mit **Ingo Wolf, Direktor des Osmium Instituts zur Inverkehrbringung und Zertifizierung von Osmium GmbH**
- 16 „Wir verkaufen zusammen das Honorar beim Kunden“.
Interview mit **Dr. Rainer Reitzler, CEO der Münchener Verein Versicherungsgruppe**
mit **Andree Breuer, Geschäftsführer Honoris Finance GmbH**
mit **Michael W. Matz, Vertriebsdirektor Banken- und Honorarvermittlervertrieb der Münchener Verein Versicherungsgruppe**
- 19 Was spricht für ein Währungskonto bei Anlegern?
Interview mit **Daniel Frei, Geschäftsführer, WINBRIDGE Asset Management GmbH**
- 21 Mit Silber mehr Gold kaufen
Interview mit **Frank Keim, Geschäftsführer der Elementum Deutschland GmbH, der Elementum Gold GmbH und Beirat der Elementum Europa EWIV**
- 23 Vertriebsgipfel Tegernsee: „Würdest Du heute noch Makler werden...?“
Beitrag von **Hans-Peter Wolter, Diplom Kaufmann, Certified Financial Planner, European Financial Advisor**
- 26 Orientierung statt Moneypulierung
Interview mit **Pascal Bechtiger und Reto Spring**
- 28 Akquise 3.0
Beitrag von **Susanne Görner, Geschäftsführerin, Marketing & More**
- 31 Deutsche Gesellschaft für Ruhestandsplanung gewinnt den FinanzBusinessPreis 2022 in der Kategorie Vertrieb
Peter Härtling, Deutschen Gesellschaft für Ruhestandsplanung mbH
- 32 Beitragsexplosion bei den Gesetzlichen Krankenkassen?
Beitrag von **Thomas Adolph, Geschäftsführer, Kassensuche GmbH**

VERTRIEB

- 36 Ganzheitlichkeit und Individualität – Der Schlüssel zu einer qualitativ hochwertigen Beratung privater Kunden
- 38 AssCompact Award: Pools & Dienstleister 2022
- 39 Neues Makler-Ranking erschienen – auf Basis des AfW-Vermittlerbarometers
- 40 Open Insurance in der Finanzdienstleistungsbranche – VOTUM und FRIDA starten Kooperation
- 41 Honorarberater auf dem Vormarsch
- 42 BCA: Nachhaltigkeit und ESG-Qualitätskriterien: Neue Beratungsmöglichkeiten für Versicherungs- und Anlageprofis
- 44 FAZ: Plansecur gehört zu den fairsten Firmen
- 45 Münsteraner Maklerpool setzt 2022 auf die stärkere Ausrichtung grüner Fondsprodukte, die Entwicklung einer ESG-Leitlinie im Finanzvertrieb sowie den Ausbau des datengetriebenen Geschäftsmodells
- 46 Französischer Digital-Makler +Simple übernimmt Carl Rieck GmbH und startet auf dem deutschen Markt
- 47 Deutsche Vermögensberatung erneut mit herausragendem Geschäftsergebnis
- 49 Policen direkt meldet Rekordzahlen in der Maklernachfolge
- 50 Netfonds verzeichnet 70 Prozent Wachstum im Bereich der betrieblichen Versorgungssysteme
- 51 Für wie viel Leben reicht das Geld? So wappnen sich Frauen gegen Altersarmut
- 53 Zwei Jahre nach Marktstart: Clark betreut knapp 25.000 Kund:Innen in Österreich



Quelle: © tadamichi - AdobeStock.com

STUDIEN

- 54 Aktuelle Studie zu nachhaltiger Geldanlage: Mehrheit würde in Immobilien und Energie investieren – und vertraut auf Vermittler
- 55 Studie zur Wertpapierberatung: Knapp die Hälfte der Kunden bemängelt digitale User Experience
- 56 Marktanalyse: Jeder dritte Broker setzt auf Female Finance
- 58 Umfrage zur Nachhaltigkeit ergibt hohes Interesse der Vermittler
- 59 DIVA-Studie: Geringverdiener bei aktienbasierten Geldanlagen oft auf sich allein gestellt – Beratung durch Vermittler wird immer wichtiger
- 61 Umfrage: Finanzielle Unabhängigkeit wichtiges Beratungsthema im Vermittlergeschäft

RECHT

- 62 Konsequenzen aus „Verivox-Urteil“: VOTUM und AfW veröffentlichen Empfehlungen zu Hinweispflichten für Versicherungsmakler
- 63 BVK ist für regulatorische Stabilität
- 64 Telefonische Geschäftsabschlüsse: Wertpapierdienstleistungsunternehmen müssen Zuwendungen vorab offenlegen
- 64 Neue BaFin-Anforderungen zur Nachhaltigkeit
- 66 Provisionsrichtwert: BaFin läuft sehenden Auges in Kompetenzüberschreitung
- 67 Initiative freiwilliger Branchenstandard – DSGVO
- 72 BVK sieht BaFin-Pläne zu Provisionsrichtwerten kritisch
- 72 BVK eröffnet Dependence in Brüssel

VERSICHERUNG

- 73 M&M: Überleben in der Altersvorsorge
- 76 Standmitteilungen Lebensversicherung: Verbesserte Qualität aber weiterhin Probleme bei der Verständlichkeit
- 79 IVFP befragt Vermittler:Innen zu den Produkttrends 2022 in der Lebensversicherung
- 80 BdV: Solvenzkosmetik kaschiert die Probleme der Lebensversicherer
- 81 Biometrie bei Vermittlerschaft weiter hoch im Kurs
- 82 Chancen für den Vertrieb: Großteil der Arbeitgeber offen für bKV
- 83 M&M: Erwerbsunfähigkeit unterschätzte Absicherung
- 85 Garantien in der betrieblichen Altersversorgung: Zukunftsfähige Chancen und Möglichkeiten
- 87 Maklerbetriebe setzen im KFZ-Geschäft auf Bewährtes
- 88 CLARK: Altersvorsorge – Was Selbstständige und Freiberufler 2022 wissen sollten
- 89 FPSB Deutschland: Long-Covid-Gefahr verdeutlicht, wie wichtig die Absicherung biometrischer Risiken ist
- 91 Nettoriester.de: BCA AG stellt Maklerpartnern Zugang zu Riester-Nettotarifen bereit
- 92 Financial Home: Versicherer können mit Rundum-Betreuung wachsen

INVESTMENT

- 94 Geldanlagen in Zeiten der Zinswende: Anleger müssen einen kühlen Kopf bewahren
- 96 Warum Anleger sich nicht vom Schlagwort „mündelsicher“ blenden lassen sollten
- 98 One Group wird fünfter Produktpartner auf der Online-Beratungsplattform Walnut Live
- 99 Inflation voraus: So schlagen Anleger der Teuerung ein Schnippchen
- 100 Grüner Fisher Erfahrungen: Das können Sie von vermögenden Investoren lernen

DIGITAL

- 102 IT-Sicherheit: Was Unternehmen jetzt dringend tun sollten
- 104 Jung, DMS & Cie und Thinksurance intensivieren bestehende Plattform-Partnerschaft für Banken
- 105 MRH Trowe verlagert gesamte IT in die Cloud
- 106 Per Klick zum Kredit: Digitale Baufinanzierung immer beliebter
- 108 FondsKonzept AG startet volldigitalen Vertrieb von Alternativen Investmentfonds
- 109 Jung, DMS & Cie. und eVorsorge starten eine neue gemeinsame Digital-Plattform im Bereich der betrieblichen Vorsorge

BILDUNG

- 110 Neues Berufsbild Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen tritt ab 1.August 2022 in Kraft
- 111 Zertifizierte Finanzplaner: FPSB knackt neue Schallgrenze
- 112 Basler verstärkt mit „Simply Sales“ digitale Wissensvermittlung für den Vertrieb
- 113 DEFINET-Akademie qualifiziert auf DIN-Norm 77235

IMPRESSUM

- 63 Impressum

22.+23.10.

2022

TICKETS

KOSTENLOS
ONLINE

DRITTER DEUTSCHER

ASSET PROTECTION KONGRESS



KONSTENLOS ANMELDEN UNTER:

WWW.ASSET-PROTECTION-KONGRESS.DE

DER KONGRESS GEGEN:

VERMÖGENSABGABE
ENTEIGNUNG
LASTENAUSGLEICH
INFLATION
WÄHRUNGSKRISE
ZWANGSHYPOTHEK
STEUERERHÖHUNG
STAATVERSCHULDUNG
BANKENPLEITE

20 EXPERTEN
FINANZPROFIS
STEUEREXPERTEN
JURISTEN

**SO EINFACH SCHÜTZEN
SIE IHR VERMÖGEN
VOR STEUERN,
STAAT UND
KRISEN!**

KEINE ZEIT? KEIN PROBLEM!
Sie erhalten mit Ihrer Anmeldung
alle Aufzeichnungen!



SCAN ME

JETZT FREIKARTE HOLEN:

WWW.ASSET-PROTECTION-KONGRESS.DE

Healthcare-Immobilien stark nachgefragt



Interview mit **Rauno Gierig**
Geschäftsführer bei Verifort Capital

INTERVIEW

FBM: Wie ist die aktuelle Fondsanleger-Nachfrage nach „Healthcare-Immobilien“ bei Ihnen?

Rauno Gierig: Die Nachfrage nach Immobilien ist insgesamt gestiegen, gerade vor dem Hintergrund der Inflation und der Unsicherheit an den Märkten. Die Assetklasse Healthcare-Immobilien hat sich mit Blick auf die Mieterträge in der Pandemie als sehr stabil erwiesen. Daher ist sie weiter in den Fokus von Investoren gerückt.

Hinzu kommt, dass die Aufmerksamkeit gegenüber Healthcare-Immobilien auch vor dem Hintergrund des demografischen Wandels gestiegen ist. Denn Healthcare-Immobilien wie zum Beispiel Pflegeeinrichtungen übernehmen systemrelevante Aufgaben, Investitionen in diese Objekte sind also durchaus auch ESG- oder Impact-Anlagen.

Solche Immobilien stellen eine optimale Kombination aus stabilen, regelmäßigen Erträgen und positiver Zukunftserwartungen hinsichtlich der Preisentwicklungen dar, womit sie ideal in das aktuelle Investitionsumfeld passen.

FBM: Wohin entwickelt sich der Markt dafür in Deutschland? Gibt es in diesem Marktsegment eine „Immobilienblase“?

Rauno Gierig: Die Demografie hierzulande verschärft sich, insbesondere da die geburtenstarken Jahrgänge nun nach und nach ins Rentenalter kommen. In zehn Jahren wird das einen erhöhten Bedarf nach Pflegeimmobilien auslösen, bis 2030 könnten bis zu 4.300 Neubauten in diesem Bereich nötig sein. Es sieht jedoch nicht so aus, dass dieser Bedarf gedeckt werden kann, besonders wenn man sich die gegenwärtig stark steigenden Bau- und Rohstoffpreise sowie den Fachkräftemangel anschaut.

Eine Immobilienblase sehe ich jedoch nicht. Verschiedene Aspekte greifen hier regulativ ein. Zum einen stellen Banken nicht unendlich Geld bereit. Auch die regulatorische Seite ist in diesem Bereich relativ streng, um Leerstände zu vermeiden erteilen Städte nur soweit Baugenehmigungen, dass der Bedarf gedeckt wird. Aber auch Investoren werden ihr Kapital nicht langfristig in Anlagen stecken, wenn keine Rendite in Aussicht steht. Denn wenn zu viele Objekte auf dem Markt sind, entsteht ein Überangebot.

FBM: Was macht eine für Anleger attraktive Beteiligung in Healthcare-Immobilien aus? Auf was sollten Anleger achten?

Rauno Gierig: Die Attraktivität einer Anlage kommt über die entsprechenden Investmentkonzepte. Also zum Beispiel ein Portfolio mit verschiedenen

Healthcare-Nutzungsarten. Oder: Investitionen in Bestandsobjekte mit bestehenden Mietverträgen und renommierten Betreibern.

Wichtig ist auch, dass es sich um regulierte Investitionen handelt, bei denen der Anleger Eigentum erwirbt – so wie es bei AIFs der Fall ist. Ebenso muss natürlich auch die jeweilige Laufzeit attraktiv sein. Denn: Über Investitionen in AIFs lassen sich auch für längere Zeiträume regelmäßige positive Zinserträge sichern.

Anleger sollten sich vor der Investition den jeweiligen Anbieter und seine Kompetenz und Erfahrung genau anschauen, aber auch die Kalkulationen und konkreten Annahmen prüfen. Ein gutes Zeichen ist in der Regel, wenn der Anbieter selbst investiert ist, denn dann wird er die gleichen Ziele verfolgen wie die Anleger.

FBM: *Welche Investitionsmöglichkeiten bietet Verifort Capital aktuell Privatanlegern an?*

Rauno Gierig: Wir bieten ein Portfolio aus verschiedenen Segmenten wie zum Beispiel betreutes Wohnen, Tagespflege oder Pflegeeinrichtungen und ermöglicht bei einer Mindestinvestition von nur 5.000 Euro eine Ausschüttung von 4,75 Prozent pro Jahr. Mittlerweile sind drei Objekte in den Fonds integriert und ein viertes steht kurz vor dem Ankauf.

Der Fonds ist zwar fast ausplatziert, allerdings steht der Folgefonds schon in den Startlöchern. Dabei handelt es sich um einen ESG-konformen Impact-Fonds, mit dem wir das Spektrum der Immobilien um weitere Nutzungsarten im Sozialimmobilienbereich erweitern. Im Fokus liegen hier dann auch Immobilien wie Ärztehäuser, Kitas oder sogar Privatschulen.

FBM: *Was sind die wichtigsten Aussagen des Fonds?*

Rauno Gierig: Der Fonds investiert gezielt in Bestandsimmobilien mit langfristigen Pachtverträgen mit renommierten Betreibern. Das reduziert das Risiko für die Anleger. Das Ausschüttungskonzept des Fonds ist konservativ kalkuliert und nicht auf die Wertsteigerung der Immobilien angewiesen. Vielmehr wird durch die Mietverträge ein stabiler Cashflow erreicht. Dank des geringen Einstiegsbetrags können Anleger mit dem Fonds eine Beimischung vornehmen und ihr Portfolio diversifizieren. Mit Verifort Capital haben sie dabei einen Anbieter, der mit eigenem Assetmanagement stark von der Immobilienseite kommt und Immobilien als 360-Grad-Angelegenheit aus einer Hand betreut.

FBM: *Was sind die kritischsten Fragen Ihrer Kunden und wie beantworten Sie diese?*

Rauno Gierig: Bei den Fragen geht es vor allem um die Risikoaspekte von Pflegeimmobilien, vor allem die Punkte Betreiber-, Mietausfall- und Standortrisiko. Um das Betreiberisiko zu minimieren, setzen wir, wie schon erwähnt, auf renommierte und finanzstarke Betreiber. Mit Blick auf Mietausfallrisiko achten wir darauf, den Betreibern genügend Spielraum zu lassen und unsererseits nicht zu eng zu kalkulieren. Das Standortrisiko wiederum reduzieren wir dadurch, dass wir nur in solche Standorte investieren, bei denen die langfristige Nachfrageprognose positiv ist.

FBM: *Wie unterstützt Verifort Capital Vertriebspartner?*

Rauno Gierig: Unsere Betreuung basiert auf persönlichen und langfristigen Partnerschaften, die Beziehungen zu unseren Partnern sind nicht auf kurzfristigen Absatz ausgelegt. Neben dem persönlichen Kontakt kommt das Digitale als „Komfort“-Aspekt nun auch dazu. Das können Webinare sein oder auch unser digitales Vertriebspartnerportal. Wir unterstützen unsere Partner mit Schulungen und Webinaren zu unseren Produkten, genauso aber auch zu regulatorischen Aspekten und holen uns regelmäßig Feedback und Anregungen ein, um unseren Partnern und Investoren marktgerechte Produkte bieten zu können. Für uns ist die Kombination aus persönlicher Betreuung und digitalen Services ideal.

LV-Widerruf: Kunden wollen eine faire Regulierung, nicht den Maximalbetrag



Interview mit **Daniel Kappes**
Geschäftsführer, CEO Lawtechgroup GmbH

INTERVIEW

FBM: Herr Kappes, die Rückabwicklung von Lebensversicherungen ist seit Jahren im Fokus Ihrer Tätigkeit. Was konnten Sie bisher für Ihre Kunden erreichen?

Daniel Kappes: Meine Karriere im Bereich Widerruf begann vor fast zehn Jahren. Schon während meines Jurastudiums fingen wir damals an Kredite zu widerrufen. Stichwort: Widerrufsjoker. Ich glaube, wir haben damals fast 30.000 Immobilienkredite widerrufen. Als das Thema dann vom Gesetzgeber begraben wurde, brauchten wir neue Betätigungsfelder. Mit Widerrufen hatten wir Erfahrung, deshalb bot es sich an Lebensversicherungen zu widerrufen. Die Versicherten hatten häufig vollkommen fehlerhafte Belehrungen zum Nachteil des Kunden in Ihren Verträgen. Wir starteten dann damit 2016 und sind immer noch sehr erfolgreich. Der ein oder andere Mitbewerber hat bereits den Markt per InsO verlassen müssen. Wir haben, wenn man die Historie betrachtet, sehr viele Erfahrung im Bereich Widerruf und arbeiten nur mit renommierten Top-Kanzleien zusammen. Beispielsweise mit der Kanzlei Wirth in Berlin und der Kanzlei MZS in Düsseldorf, die im Versicherungs- und Bank- und Kapitalmarktrecht sehr bekannt sind. Um größtmögliche Returns zu erzielen, haben wir uns dabei auf einige Versicherungsgesellschaften spezialisiert, deren Belehrungen besonders fehlerhaft sind. Momentan haben wir 4000 aktive Verfahren hauptsächlich gegen britische Versicherten. Dies resultiert aus unserer Spezialisierung auf die Rückabwicklung von Einmalanlagen, 5+7er Modellen und kreditfinanzierten Renten. Wer kennt sie nicht, die eierlegende Wollmilchsau.

FBM: Hat sich in der Rückabwicklung von Lebensversicherungen aktuell in der Praxis etwas verändert? Wird schneller akzeptiert?

Daniel Kappes: Tendenziell ist zu sagen, dass es klarer geworden ist, welche Versicherten generell blockieren und welche bereits wissen, dass sie vor Gericht verlieren werden, und auszahlen. Leider verstehen viele Versicherten noch nicht, dass eine schnelle Auszahlung ohne das Einschalten externer Kanzleien oftmals der günstigere Weg ist.

„Kunden wollen eine faire Regulierung, nicht den Maximalbetrag“

FBM: *Kommt es häufiger zu Vergleichen oder muss vor Gericht gegangen werden, um die Forderungen durchsetzen zu können?*

Daniel Kappes: Wir führen leider auch schon viele Verfahren. Oftmals, wenn es sich um hohe Ansprüche oder langlaufende Auszahlpläne handelt. Wir konnten aber fast jedes Verfahren gewinnen oder mit einem guten Vergleich abschließen. Dies gelingt uns allerdings nur, weil wir ein Datenmodell entwickelt haben, das uns die Klageausgangswahrscheinlichkeiten kalkuliert. Dazu haben wir tausende Verfahren ausgewertet und auch selbst geführt. Die Reaktionen der Landgerichte und Richter haben wir pedantisch katalogisiert. Unser Team besteht auch nicht aus Juristen, sondern hauptsächlich aus Mathematikern, Statistikern und Data-Scientisten.

Wir könnten der Versicherung auch mitteilen, in welchen Fällen sie besser zahlen und auf ein Gerichtsverfahren verzichten sollten. Das ist einfach Mathematik, hat aber leider bisher keinen der Versicherer interessiert.

Das Problem ist: Die Anwälte der Versicherer würden obsolet werden. Kanzleien empfehlen somit häufig eine Klage ohne Sinn und Zweck.

Ich würde mir wünschen, dass wir die Regulation mit den Versicherern Hand in Hand betreiben könnten ohne hohe Sidecosts. Die Infrastruktur für eine zentrale Regulierungsplattform haben wir bereits gebaut.

FBM: *Ist die Coronazeit für Gerichtstermine nicht sehr schwierig?*

Daniel Kappes: Puh! Corona war sehr herausfordernd. Die Gerichte hatten eigentlich zu! Zwar attestierte die Politik, dass die Rechtspflege funktionierte, aber unsere Statistik zeigt ein anderes Bild. Verfahren, die normalerweise durchschnittlich 11,8 Monate brauchen, dauerten nunmehr bis zu drei Jahre. Das ist absolut desaströs. Meiner Meinung nach handelt es sich hierbei nicht um komplexeste Anspruchsszenarien. Eine einfache Verhandlung per Videokonferenz wäre somit problemlos möglich.

Als Legal-Tech-Unternehmen stehen wir natürlich auch im Diskurs mit der Richterschaft und entwickeln Lösungen, welche bereits in einem Papier der Bundesjustizministerkonferenz verschriftlicht wurden.

FBM: *Auch Wirecard ist aktuell ein großes Thema. Was bieten Sie hier als Dienstleister an?*

Daniel Kappes: Wirecard hat uns schon sehr emotional bewegt. Wir selbst sind Mitglied im Deutsche Börse Venture Network und demzufolge im Bereich IPO/pre-IPO gut vernetzt und in München sieht und kennt man sich ja auch. Das hatte doch niemand erwartet. Wir haben ein Portfolio von Wirecard-Kunden, für welche wir die Klage gegen EY finanzieren. Hier wurde jüngst das Kapitalanlegermusterverfahren gegen EY eröffnet, zu welchem wir etliche Kunden gegen Erfolgsbeteiligung angemeldet habe. Unser größter Privatkunde hat 6,0 Mio. EUR verloren. Wir hoffen das Beste!

FBM: *Haben Sie darüber hinaus noch weitere Geschäftsfelder, die für Vertriebspartner attraktiv sind?*

Daniel Kappes: Vorab zu unserer Vertriebsstruktur: Wir haben aktuell gut 400 Vertriebspartner, die uns rechtliche Mandate übermitteln. Diese fungieren als sogenannte Litigation-Broker. In anglo-amerikanischen Ländern gibt es Broker-Agenturen mit hunderten Mitarbeitern. Der deutsche Markt kommt erst noch.

Die Struktur unserer Vertriebspartner besteht aus:

- 30% 34f
- 30% 34d
- 20% 32 KWG Instituten
- 10% Maklerpools
- 10% Bestandaufkäufer zur Bestandoptimierung
- Anwälte bei klassischer Prozessfinanzierung. Bspw. im Bereich D&O, Patentstreitigkeiten, After Merger Streitigkeiten etc.

Neue Produkte kommen jetzt Mitte des Jahres:

- Rückforderung von Kontokorrentzinsen einer Bank für Ärzte und Apotheker
- Gebühren von Prämiensparplänen (hier kaufen wir die Forderung direkt gegen Geld an)
- D&O-Streitigkeiten
- Litigation Bonds
 - o Emission von Wertpapieren für die Prozesskostenfinanzierung

FBM: *Was schätzen Ihre Vertriebspartner an Ihnen besonders?*

Daniel Kappes: Wir gehen sehr systematisch vor und brauchen kaum Unterlagen vom Vertriebspartner. Dieser soll so wenig Arbeit wie möglich haben, da es für ihn kein Hauptgeschäft darstellt. Außerdem können wir Verträge direkt aus den Maklerverwaltungsprogrammen heraus prüfen, was eine enorme Erleichterung für größere Einheiten darstellt. Hin und wieder digitalisieren wir auch Papierakten für ältere Makler oder helfen bei der Einrichtung neuer Systeme, bei regulatorischen Fragen oder der DSGVO. Wir lassen unsere Makler nicht im Regen stehen.

Auch wenn es um Haftungsfragen geht, erhalten diese kompetente Hilfe. Ich denke, vor allen Dingen im dynamischen Umfeld der Regulierung haben wir schon vielen Ihre Angst nehmen können. Anderenfalls würden sie in Rente gehen oder den Bestand verkaufen. Das will keiner! Die Branche wird ohnehin nicht jünger.

Im Oktober machen wir auch jedes Jahr eine grandiose Oktoberfestveranstaltung im Schützenzelt.

Im Kern würde ich sagen, dass wir kompetent und sympathisch sind.

Osmium - das letzte Edelmetall: Eine Alternative für Sachwert-Anleger?



Interview mit **Ingo Wolf**
Direktor des Osmium Instituts
zur Inverkehrbringung und
Zertifizierung von Osmium GmbH

INTERVIEW

FBM: Herr Wolf, Sie setzen voll auf das Thema Osmium auch als Kapitalanlage. Gerade im Vergleich zu Gold, Silber oder auch Bitcoins. Was macht Osmium einzigartig?

Ingo Wolf: Osmium ist das letzte der acht Edelmetalle und wohl auch das erste welches ausgehen wird. Sein Vorteil ist die absolute Unfälschbarkeit. Die Kristallstruktur der Oberfläche verhält sich wie ein Fingerabdruck. So kann man immer sicher sein, echtes Osmium in der Hand zu halten. Das ist bei Gold und Silber schon lange nicht mehr so.

Außerdem möchte man ja im Wiederverkauf einen möglichst niedrigen Spread erreichen. Die Osmium-Marketplaces gehen in den nächsten Wochen an den Start und stellen die Vermittlungsplattform für Sachanleger dar.

FBM: Warum ist Osmium für Vermittler von Finanzdienstleistungen so interessant?

Ingo Wolf: Es gibt ein Trainingsprogramm mit sehr vielen Inhalten online, mit dem man sich perfekt vorbereiten kann. Zudem steht unsere Hotline in mehreren Sprachen bereit und unterstützt den Vertrieb. Die Provisionen sind sehr interessant und man kann sofort beginnen. Der Markt ist sehr angenehm, da Osmium eine Reihe von Kundenfragen mit schlagenden Argumenten beantwortet. Es ist einfach das Edelmetall der Superlative. Wir bitten die Vermittler uns gerne direkt anzugehen und mit uns ein Treffen zu vereinbaren oder sich in einem Zoomcall kennenzulernen.

Die Edelmetallhändler sind noch nicht alle im Boot, damit haben die Finanzberater und Vermittler eine wesentlich bessere Chance am Markt, als es das bei Gold oder Silber wäre.

FBM: *Wie schätzen Sie die weitere Nachfrageentwicklung nach Osmium ein?*

Ingo Wolf: In der Schmuck- und Uhrenindustrie geht es jetzt erst richtig los. Die neuen Unternehmen verwenden Osmium für Schmuckproduktion und Uhrenproduktion. Aber es bleibt dabei, dass 97 Prozent der gesamten Waren auf dem internationalen Markt in dunklen Safes verschwinden und dort für Jahrzehnte verbleiben. Es wird damit gerechnet, dass Osmium komplett ausgehen könnte. Das wiederum kann eine deutliche Verschiebung zwischen Angebot und Nachfrage zur Folge haben.

FBM: *Welche wirtschaftliche und industrielle Bedeutung hat Osmium?*

Ingo Wolf: Osmium wird eingesetzt, um das sogenannte Diamanten pavée zu ersetzen. Hierbei wird mit viel Arbeitszeit eine Fläche im Schmuck mit sehr kleinen Diamanten besetzt. Als Ergebnis hat das Schmuckstück dann nur einen sehr geringen intrinsischen Wert. Das Ziel ist es, mit Osmium zu arbeiten, da das Osmium wieder entnommen werden kann und damit wieder zur Sachanlage wird.

Für viele andere Anwendungsformen des erstaunlichen Metalls ist einfach zu wenig Osmium vorhanden. Denn seine Eigenschaften sind beeindruckend. Es hat die höchste Dichte, die höchste Wertdichte, die höchste Abriebfestigkeit, die höchste Druckresistenz und noch viele andere Eigenschaften, die es unter den nicht-radioaktiven Metallen an die Spitze heben. Daraus lassen sich sicher noch eine Menge Anwendungsformen ableiten.

FBM: *Wer sind die Anleger in Osmium? Gibt es spezielle Interessenten?*

Ingo Wolf: Tatsächlich geht es vom Kleinsachanleger bis zum Multifamilyoffice. Die Angebote reichen von 100 Euro in der Einzelbestellung bis zu Paketen mit einer Million in einem einzigen Paket. Der Markt ist schon sehr besonders. Die Sachanleger sollten in erster Linie Barren und Disks erwerben, da hier kein Aufschlag für Fertigung auf den Teilen liegt. Sie sind nur Randbeschnitten und es entsteht kein Offcut, also Osmium, das über die Form hinaus übrigbleibt und kostenintensiv neu bearbeitet werden muss.



FBM: *Herr Wolf, was machen die von Ihnen gegründete Osmium Institute konkret?*

Ingo Wolf: Das deutsche Institut ist für die Zertifizierung der Osmium-Stücke für die Osmium-Weltdatenbank zuständig. Jedes Stück wird gescannt und in die internationale Datenbank eingesetzt, damit die Zollbehörden einen Zugriff darauf haben, wenn jemand mit eigener Ware eine Grenze übertritt. Gleichzeitig ist die Datenbank vergleichbar mit einem Grundbuchauszug bei Immobilien. Die ausländischen Institute schulen in erster Linie den Vertrieb und stellen für die Kunden eine Anlaufplattstelle zur Verfügung, die zu allen Osmiumfragen informiert. Jede Frage soll beantwortet werden und zwar in Muttersprache der Sachanleger.

FBM: *Gibt es einen freien Markt für den Kauf und Verkauf von Osmium? Wie transparent sind die Preise? Von was hängt der Osmium-Preis ab?*

Ingo Wolf: Die Preise sind auf den Finanzplattformen zu sehen und werden über einen Schweizer Server bereitgestellt. Sie hängen in erster Linie von der Ernterate ab. Aber auch von Angebot und Nachfrage. Die Preisgestaltung hat mit den Prozessen zu tun, die in der Herstellung der Kristalle passieren. Bis zu 160-fach muss das Osmium die Prozesse durchlaufen, um die genügende Reinheit und beste Qualität der Kristalle zu erreichen.

Damit erklärt sich auch die leider hohe Diskrepanz zwischen Rohmaterial und unfälschbaren Osmium-Kristallstrukturen.

Die Waren können sehr einfach auf einen neuen Kunden übertragen werden. Hierzu gibt es das Owner-Change-Code Verfahren. Wenn ein neuer Kunde die Waren übernehmen möchte, gibt der alte Eigentümer diesen Code ein, um die Ware und das Eigentum daran zu übertragen.

Die Vermittlung funktioniert über ein neues Verfahren mit sogenannten Osmium-Marketplaces. Hier haben 1.500 Vermittler Zugriff auf Ware, die eine Privatperson zum Verkauf anbietet. Auf den Marketplaces legt der Verkäufer den Spread selber fest und damit seinen Verkaufspreiswunsch.

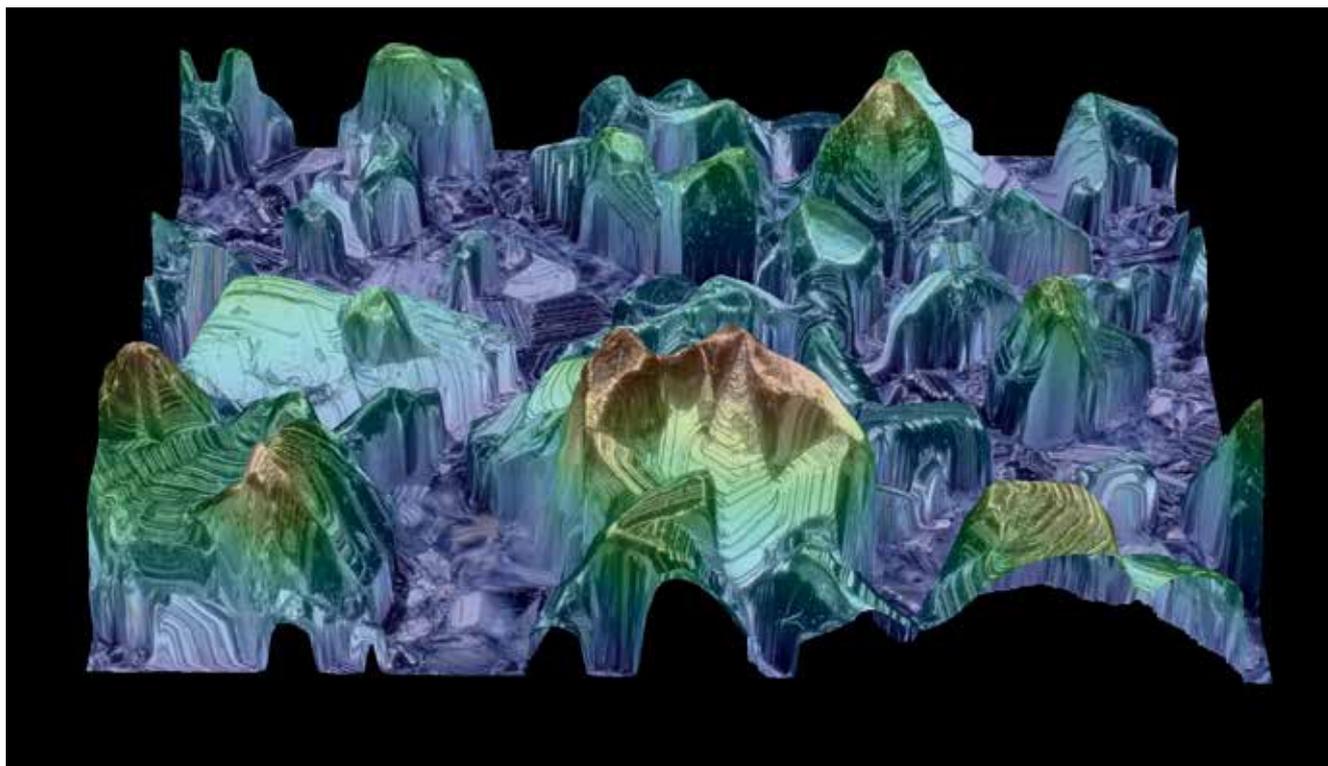
Es muss aber auch klar sein, dass Osmium eher eine Langzeitsachanlage ist.

FBM: *Ist Osmium fälschbar? Auf was sollten Anleger besonders achten? Besteht für Anleger auch ein Totalverlustrisiko?*

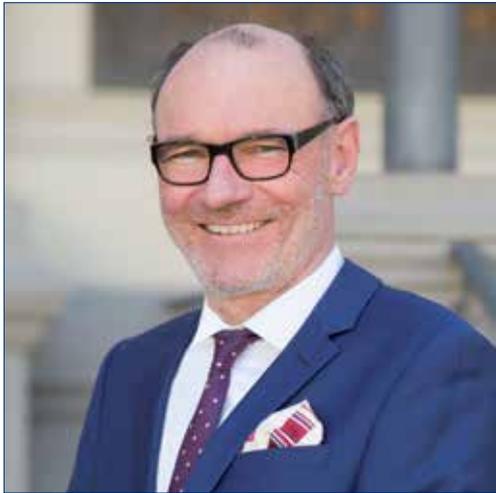
Ingo Wolf: Als einziges Metall ist Osmium nicht fälschbar. Damit bleibt es ein interessantes Metall für Sachanleger. Wir denken, dass dies auch das Totalverlustrisiko vermindert. Sie haben immer dann ein solches Risiko, wenn keine Käufer gefunden werden. Hier kommt ein interessanter Prozess ins Spiel. Denn Osmium, welches einmal im Schmuckmarkt ist, kommt in der Regel nicht zurück. Würde man es wiederverwenden wollen in anderer Form, so würde man die Kristallstruktur beim Schmelzen verlieren und damit die Echtheitsgarantie in der Datenbank. Also ist der Markt in den Schmuckbereich eine Art Einbahnstraße. Deshalb gehen wir davon aus, dass auch wenn die Wartezeiten mal länger wären, der Markt sich selbst reguliert. Wir sind in der freien Marktwirtschaft. Und wir sprechen hier ja nicht von einem Cryptocoin oder ähnlichem, sondern vom letzten Edelmetall der Welt... Trotzdem sollte man beim Ankauf immer darauf achten, die Datenbank zu checken oder dies mit einem Osmium-Institut gemeinsam zu tun.

FBM: *Wie kann man sich Osmium als Anleger in das Depot legen?*

Ingo Wolf: So lange man möchte. Es altert ja nicht. Eine Empfehlung ist 10 bis 20 Jahre.



„Wir verkaufen zusammen das Honorar beim Kunden“.



Interview mit **Dr. Rainer Reitzler**
CEO der Münchener Verein
Versicherungsgruppe

INTERVIEW

FBM: Herr Dr. Reitzler, wie kam der Münchener Verein auf das Thema Honorarvermittlung?

Dr. Reitzler: Michael Matz und ich kennen uns seit mehr als 25 Jahren, und als ich ihn Anfang 2017 für den Münchener Verein gewinnen konnte, holten wir uns damit auch die Expertise für die Themen Nettoprodukte, Honorarberatung und Honorarvermittlung ins Haus.

FBM: Herr Matz, ich stelle mir das nicht ganz so einfach vor, in einem Versicherer, der doch im Lebensversicherungsbereich aus dem provisionsbasierten Verkauf kommt, so eine neue Art des Vertriebes und der Berater zu etablieren?

Michael W. Matz: Dazu muss ich sagen, dass alle beim Münchener Verein, insbesondere die ganze Geschäftsleitung, aber auch ganz wichtig der verantwortliche Aktuar, mitgegangen sind. Gerade für den Aktuar ist es nicht leicht, bei den Kosten so extrem abzuspecken und bei der Flexibilität zuzulegen, da das ja alles auf Kosten der Erträge geht. Aber ohne hier ans Limit zu gehen, können sie Nettoprofis wie Herrn Breuer mit seiner Firma Honoris Finance und die daran angeschlossenen Berater nicht von einer Zusammenarbeit überzeugen.

FBM: Herr Breuer, was veranlasst Sie, mit dem Münchener Verein zusammenzuarbeiten?

Andree Breuer: Erstmal kennen Herr Matz und ich uns schon seit über zehn Jahren und haben früher schon sehr vertrauensvoll und erfolgreich zusammengearbeitet. Als er dann zum Münchener Verein gegangen ist, hat es nicht lange gedauert und wir saßen mit den Verantwortlichen, u. a. auch Herrn Dr. Reitzler, zusammen an einem Tisch. Das war gerade zu der Zeit, wo sich Honoris Finance auch strategisch weiterentwickeln wollte. Wir haben neben unseren bestehenden einen weiteren Produktpartner gesucht, der uns und auch die Dimension der verschiedenen Möglichkeiten der Honorarberatung versteht und auch bereit war, unsere Vorstellungen in neue Produkte zu gießen.

Interview mit **Andree Breuer**
Geschäftsführer Honoris Finance GmbH



Interview mit **Michael W. Matz**
Vertriebsdirektor Banken- und Honorarvermittlervertrieb
der Münchener Verein Versicherungsgruppe

FBM: Was heißt das konkret?

Andree Breuer: Ein Beispiel: Auf Wunsch vermittelt und betreut die Honoris Finance GmbH selbst Kapitalanlagen als Vermögensverwalter. Hierzu setzt sie ihre Erkenntnisse der Finanzmathematik- und Wissenschaft ein und bietet diese Dienstleistung dann auch honorar-basierten Finanz- und Versicherungsvermittlern an. Die HF-Vermögensverwaltung mündet bei einer Fondspolice in zehn bestimmte Honoris Finance-Portfolios, die der Münchener Verein exklusiv zur Verfügung stellt.

Ein zweites Beispiel ist der Honorartarif mit wählbarer Betreuungsvergütung. Hier geht es darum, dass Kunden und Vermittler kein Front Up-Honorar vereinbaren, sondern eine laufende Vergütung bezahlen wollen. Um hier den Verwaltungs- und Inkassoaufwand so gering wie möglich zu halten, beauftragt der Kunde im Antrag den Versicherer, dies für ihn auszuführen.

Michael W. Matz: Dies ist ein Produkt, das sich auch ganz hervorragend für kleinere Volksbanken oder auch Sparkassen eignet, die zwar gegen Honorar vermitteln wollen, den Aufwand des Rechnung Schreibens und des Inkasso aber scheuen. Das nimmt ihnen der Münchener Verein ab.

FBM: Herr Dr. Reitzler, wie fanden Ihre anderen Vertriebswege diese neue Art der Vermittlung?

Dr. Reitzler: Der Münchener Verein ist noch nie mit dogmatischen Scheuklappen durch die Welt gegangen. So haben wir z. B. schon früh einen sehr erfolgreichen Direkt- und Kooperationsvertrieb eingeführt und auch der Honorarvermittlervertrieb hat sich gut eingefügt, sodass wir jetzt vier Vertriebswege haben: Eine schlagkräftige Ausschließlichkeit,

den Maklervertrieb, der derzeit vor allem mit unserem Top-Produkt ZahnGesund am Markt für Furore sorgt, sowie die zwei vorher genannten, was übrigens auch die Abhängigkeit von einem Vertriebsweg deutlich reduziert. Wir sind genauso vielfältig wie unsere Kunden und damit fahren wir ausgezeichnet.

FBM: *Wie sieht die Zukunft aus, was wollen Sie gemeinsam erreichen?*

Andree Breuer: Wir wollen in Zusammenarbeit mit dem Münchener Verein weitere Vermittler gewinnen, die planen, zumindest Teile ihres Geschäftes auf Honorarvermittlung umzustellen.

Dr. Reitzler / Michael W. Matz: Wir verstehen den Bedarf von Honorarvermittlern und unterstützen mit maßgeschneiderten Produkten und entsprechender Betreuung.

FBM: *Welchen Nutzen hat ein Vermittler, der Teile seines Geschäftes auf Honorarbasis anbieten will?*

Andree Breuer: Neben den ganzen Dienstleistungen wie Einführung in die Honorarvermittlung, rechtsichere Verträge mit dem Kunden, optimale Produkte, Inkasso, eine herausragende Portfolioperformance sowie Zertifizierung über 15 Jahre etc. bieten wir dem Vermittler z. B. an, dass er seine Kunden einlädt. Im Gespräch erklären wir dann diesen Kunden, warum es Sinn macht, sich hier gegen Honorar beraten zu lassen.

FBM: *Herr Dr. Reitzler, rechnet sich das Engagement für den Münchener Verein und wo wollen Sie hin?*

Dr. Reitzler: Wir investieren in diesen Vertriebsweg Honorarvermittler, indem wir nicht zuletzt sehr niedrige Ertragsmargen in den Produkten akzeptieren und auch immer wieder Ressourcen in die Weiterentwicklung stecken.

Ich denke, wir sind heute schon eine Hausnummer in der Honorarvermittlung und wir wollen uns zu einem nennenswerten Player im Honorarvermittlungsmarkt weiterentwickeln.

FBM: *Herr Matz, können Sie uns eine markante Zahl nennen, die die wachsende Bedeutung der Honorarvermittlung für den Münchener Verein aufzeigt?*

Michael W. Matz: Unsere Wachstumsrate kann sich wahrlich sehen lassen. Im Gegensatz zum Gesamtmarkt entwickelt sich der Anteil der Honorartarife beim Münchener Verein rasant. Die jährliche Steigerung in den letzten Jahren beträgt ca. 50 Prozent und übertrifft regelmäßig die eigenen ambitionierten Planungen.

FBM: *Herr Dr. Reitzler, wie sehen Sie den Honorarvertrieb vor dem Hintergrund der Forderung nach einem Provisionsverbot?*

Dr. Reitzler: Einseitig auf den Honorarvertrieb zu setzen, hieße, ein Provisionsverbot zu verankern. Letzteres ist sehr kritisch zu sehen. Es wurde vom Gesetzgeber vieles getan, dass auch Versicherungsmakler gegen Honorar vermitteln dürfen. Aber nur wenige Endverbraucher sind willens und auch in der Lage, Honorare zu bezahlen. Um eine flächendeckende Versorgung der Bevölkerung sicherzustellen, sollte daher am dualen System festgehalten und zweigleisig gefahren werden.

Was spricht für ein Währungskonto bei Anlegern?

Interview mit **Daniel Frei**
Geschäftsführer

WINBRIDGE Asset Management GmbH



INTERVIEW

FBM: Warum gehört ein Währungskonto in jedes Kunden-Portfolio?

Daniel Frei: Der Währungshandel ist eine volatile alternative Kapitalanlage in liquiden Märkten und eignen sich ideal als Ergänzung des Portfolios. Sie bieten unabhängig vom Marktumfeld eine diversifizierte Renditequelle. Dadurch wird eine langfristige Outperformance ermöglicht, die helfen kann, stabile Anlagebedingungen für sich oder Ihre Kunden zu erzielen.

FBM: Wer ist WINRIDGE und welche Dienstleistung bietet WINBRIDGE Anlegern?

Daniel Frei: WINBRIDGE ist einer der führenden, BaFin lizenzierten innovativer Asset Manager, mit Schwerpunkt auf quantitativen, vollautomatisierten und digitalisierten Handelssystemen in liquiden Märkten.

FBM: Brauchen Anleger Vorkenntnisse?

Daniel Frei: Im Bereich Währungshandel sind keine Vorkenntnisse notwendig. Allgemeine Erfahrungen in Finanzanlagen sollten jedoch vorhanden sein.

FBM: Welche Rendite ist für Anleger erzielbar? Haben Sie einen Track-Record?

Daniel Frei: Wir erreichen Risiko- und Ertragskennziffern, die sich kontinuierlich positiv von den übrigen Marktteilnehmern absetzen. Das heißt, es ist uns gelungen, über Jahre hinweg eine nachweisbar herausragende Leistungsbilanz (Performance) zu erwirtschaften. Unser Ziel ist es, diesen Anspruch auch weiterhin verantwortungsbewusst und nachhaltig zu sichern. Unsere aktuelle Leistungsbilanz (Performance) ist jederzeit einsehbar unter: https://www.winbridge.de/performance_de/

FBM: Wie reagieren Sie bei Börsen-Turbulenzen?

Daniel Frei: Der Währungshandel ist unabhängig von der Konjunktur und hat daher nur eine geringe Korrelation zu anderen Märkten, daher ist dieser sehr gut geeignet für die Diversifikation im Portfolio.

FBM: *Wie ist diese Anlage steuerlich zu behandeln?*

Daniel Frei: Die kontoführende Bank erstellt nach Ablauf des Kalenderjahres eine steuerliche Bescheinigung aus. Die Erträge sind Einkünfte aus Kapitalvermögen und somit Abgeltungssteuerpflichtig.

FBM: *Was sind die kritischen Kundenfragen und wie beantworten Sie diese?*

Daniel Frei: Sicherheit - Kündigungsfrist - Verfügbarkeit - Anlagedauer - Performance

Sicherheit

Das Bankkonto läuft ausschließlich auf den Namen des Kunden.

Die von uns gemanagten Managed Accounts sind segregierte Einzelkonten, bei dem die Bank die Einlagen der Kunden zwar selbst (buchhalterisch) verwaltet, jedoch bei einem anderen Institut (WINBRIDGE) führen lässt. Dem Kontoinhaber steht jederzeit das Recht zu, zu jedem Zeitpunkt den Handel auf seinem Managed Account zu stoppen sowie das gesamte Kapital – oder Teile davon – an sich auszahlen zu lassen. Der Kontoinhaber gibt dem Investment- Manager die eingeschränkte Vollmacht, Transaktionen auf seinem Account auszuführen.

Diese Vollmacht bezieht sich demnach ausschließlich auf Weisungen zum Kauf, Verkauf und Handel von Devisen am Spotmarkt. Der Manager ist nicht berechtigt und hat überdies auch keine irgendwie geartete Möglichkeit, Gelder oder andere Vermögenswerte an ihn selbst oder Dritte zu übertragen.

Kündigungsfrist

Tägliche Kündigung möglich, keine Fristen

Verfügbarkeit

Tägliche Verfügbarkeit des Kapitals, auch Teilbeträge, somit absolute Flexibilität

Anlagedauer

Die empfohlene Anlage, 3-5 Jahre

Performance

Zielrendite $\geq 10\%$ pro Jahr, siehe unsere Leistungsbilanz/Performance

FBM: *Warum sollten Vermittler mit WINBRIDGE zusammenarbeiten?
Was sind Ihre Highlights?*

Daniel Frei: Für unsere Finanzberater haben wir ein umfassendes Programm mit hohem Praxisbezug entwickelt. Zum Erfolg unserer Partner tragen wir durch die konsequente Zusammenführung von komplexem Wissen und praktischer Unterstützung bei der Kundengewinnung und -beratung bei. Durch unsere gelebte Transparenz und die kontinuierlichen Updates sind unsere Partner stets optimal beraten. Und Sie dürfen sich darauf verlassen, zukunftsichere Lösungen anbieten zu können. Das aktuelle Niedrigzinsumfeld und der Bedarf an marktneutralen Lösungen veranlassen Investoren zunehmend, ihre Allokationsentscheidungen im Hinblick auf alternative Anlagestrategien zu überdenken oder sich vermehrt damit zu befassen. Diese Veränderung im Marktgeschehen stellt auch eine Herausforderung für den Finanzberater dar. Nur eine nachhaltige, herausragende und risikobereinigte Performance stellt den Kunden auf Dauer zufrieden. Finanzberater sollten die Chance nutzen, an einem der ertragreichsten und zukunftssträchtesten Märkte zu partizipieren! Die Kunden werden – das ist unsere nachhaltige Erfahrung – äußerst zufrieden sein und die Kompetenz und Beratungsleistung des Beraters schätzen.

Mit Silber mehr Gold kaufen



Interview mit **Frank Keim**
Geschäftsführer der Elementum Deutschland GmbH,
der Elementum Gold GmbH
und Beirat der Elementum Europa EWIV

INTERVIEW

FBM: *Viele Anleger haben derzeit Inflationsängste. Macht eine Investition in Edelmetalle auch bei stark steigender Nachfrage Sinn?*

Frank Keim: Unbedingt. Es gibt wenig Alternativen. Wir bei Elementum sind große Fans der 3-Speichen-Regel. Hierin sind Gold und Silber feste Bestandteile und dieses Konzept funktioniert schon weit über tausend Jahre. Gold und Silber sind begrenzt verfügbare, weltweit sehr stark nachgefragte und damit rare Güter. Der Nachfragedruck ist bereits jetzt groß und wird noch weiter zunehmen. Und von jeglicher Logik her und aus weit in die Geschichte zurückreichenden Erfahrungen kann der Anleger gezielt darauf setzen, sein Vermögen mit Gold und Silber zu schützen und zu mehren. Und das gerade bei derart starken Inflationsszenarien wie sie aktuell zu beobachten sind. Aber der Anleger sollte beim Kauf der beiden vorgenannten Edelmetalle immer darauf achten, dass er tatsächlich auch physisch investiert ist.

FBM: *In welche Edelmetalle sollte man jetzt investieren?*

Frank Keim: Viele Anleger sind immer wieder verunsichert, was die Auswahl des richtigen Metalls betrifft. In den Medien wird zudem regelmäßig der eine oder andere „Geheimtipp“ publiziert. Für mich ist immer die Liquidität eines Marktes entscheidend. Und das gilt grundsätzlich für alle Anlagen und Anlageklassen. Beispiel Osmium: Dort haben wir die Situation, dass sich ein Markt erst noch entwickeln muss und deshalb ein geregelter Exit aus dem Investment nicht gewährleistet und alles andere als sicher ist.

Jenseits jeglicher Moden waren und sind Gold und Silber mit großem Abstand die liquiden Märkte und quasi an jedem Fleck der Erde verkäuflich. Von daher lautet meine Empfehlung ganz klar, bei diesen beiden Klassikern zu bleiben. Auch wenn manchmal eine „Turbowertsteigerung“ locken sollte.

FBM: *Warum kann man mit Silber „mehr“ Gold kaufen?*

Frank Keim: Dies ermöglicht unsere 7-Sterne-Strategie, die von einem der Gründer der Elementum, Herrn Bojan Pravica, entwickelt wurde. Eine wichtige Kennzahl hierbei ist die sogenannte Ratio. Diese Strategie kombiniert mit unserem digitalen Kundenportal liefern jedem Kunden die erforderlichen Indikatoren, um sein Gold auf verblüffend einfache Weise tatsächlich zu vermehren. Und das, ohne mehr investieren zu müssen!

FBM: *Wie sicher ist eine Investition in Silber bei Ihrem Unternehmen Elementum?*

Frank Keim: Eine Silberinvestition bei Elementum zählt mit zum Sichersten, was Sie aktuell machen können. Angefangen beim Lagerort im Sankt-Gotthard-Massiv, von dem nicht wenige behaupten, dass er sicherer als Fort Knox sei. Zumindest belegen wir genau und transparent, was drin ist. Aber Spaß beiseite. Neben den beeindruckenden und augenscheinlichen Sicherheitsvorkehrungen an Beton und sehr vielen Stahltüren haben wir viele weitere organisatorische Sicherheitsmaßnahmen implementiert. Die rechtliche und organisatorische Trennung des Handels von der Lagerung ist eine davon. Letztere findet außerhalb der EU, im Schweizer Hochsicherheits- und Zollfreilager statt. Weiter gibt es eine monatliche Mittelverwendungskontrolle durch eine renommierte Steuerberaterkanzlei. Zusätzlich führt der BDO als führende Wirtschaftsprüfungs- und Treuhandgesellschaft der Schweiz regelmäßige Bestandskontrollen durch und gleicht diese mit den bestehenden Versicherungssummen ab. Generell ist es unsere Qualitätsanspruch, ausschließlich mit renommierten Partnern zusammenzuarbeiten, egal ob dies Produktion, Handel, Logistik, Lagerung oder weitere Dienstleistungen betrifft.

FBM: *Wieviel investieren Anleger durchschnittlich bei Ihnen und können die Barren jederzeit wieder verkauft werden?*

Frank Keim: Der reine Durchschnitt sagt wenig aus. Bereits mit kleinen Beträgen oder auch monatlichen Sparraten ab 50 Euro kann bei Elementum investiert werden. Wir möchten jedem die Chance bieten, in Edelmetalle zu investieren und starten in diesem Jahr sogar die Elementum-Akademie, um möglichst vielen Menschen das nötige Wissen um Edelmetalle, aber auch darüber hinaus, zugänglich zu machen.

Unsere Kunden profitieren von ihrem Online-Kundenportal, in welchem sie jederzeit ihren Gewichtskontostand und den entsprechenden Wert ihres Edelmetalls sehen können und dort auch per Mausklick einen Verkaufsauftrag erteilen können. Egal ob es um Bruchteilseigentum an einem Barren oder gleich mehrere 15-KG-Barren gehen sollte.

FBM: *Was sind die kritischsten Fragen Ihrer Kunden und wie beantworten Sie diese?*

Frank Keim: „Ist meine Ware auch wirklich sicher und liegt sie noch im Hochsicherheitslager?“ Die Antwort ist einfach. Wir bieten unseren Kunden regelmäßig die Möglichkeit, das Hochsicherheitslager zu besuchen und die Ware persönlich in Augenschein zu nehmen und anzufassen. Und glauben Sie mir, es gibt für uns nichts Schöneres, als unsere Kunden zu sehen, wenn sie mit erhabenem Gefühl das Lager verlassen und dabei selbst mehr strahlen und glänzen als das zurückgelassene Silber und Gold.

FBM: *Welche Vorteile bietet Elementum Anlegern?*

Frank Keim: Elementum bietet ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis und lässt dem Kunden dennoch die größtmögliche Freiheit. Der Kunde hat keine Verpflichtungen.

Es gibt bei uns weder Vertragslaufzeiten noch Einzahlungspflichten. Auch seine Ware im Hochsicherheitslager kann der Kunde jederzeit abholen oder ausliefern lassen.

FBM: Warum sollten Vermittler mit Elementum zusammenarbeiten? Welche Vertriebsunterstützung bieten Sie?

Frank Keim: Wir bieten für jeden interessierten Vermittler, unabhängig vom jeweiligen Kenntnisstand und Erfahrungshintergrund, einen niederschweligen und direkten Einstieg in die Materie Silber und Gold. Jeder Vermittler erhält eine kostenfreie Ausbildung über unsere aufeinander aufbauende Seminarreihe. Zusätzlich unterstützt unser Innendienst, sowie bei Bedarf unser Vertriebsmanager Mario Störig. Die Vermittler erhalten regelmäßig Newsletter und Vermittlersprechstunden, weiter haben diese die Möglichkeit Visitenkarten, Prospekte und auf Wunsch sogar eine eigene Landingpage zu nutzen. Und damit hat jeder neue Vermittler die uneingeschränkte Chance, sich zusammen mit Elementum eine anspruchsvolle und gleichzeitig lukrative Vermittlertätigkeit zu erschließen.



Vertriebsgipfel Tegernsee:

„Würdest Du heute noch Makler werden...?“



*Teilnehmer-Kommentar von **Hans-Peter Wolter, Diplom Kaufmann, Certified Financial Planner, European Financial Advisor:***

So lautete die Frage an den Rechtsanwalt während seines Vortrages über Wettbewerbsrecht im Vertrieb. „Ja“ war die Antwort, „wenn ich einen guten Anwalt hätte...“ Eine spontane, humorvolle Antwort, die aber eines der zentralen Themen des 15. Vertriebsgipfels berührte, der am 16. Und 17. Mai – einer langen Tradition folgend – wieder am Tegernsee stattfand. Haftung und Regulierung werden immer mehr zum Spaßkiller am Beraterberuf. Sie sind mit Bürokratie verbunden und kosten wertvolle Lebenszeit. Aber gerade deshalb müssen auch solche Themen fachlich kompetent und mit praxisnahem Bezug behandelt werden. Für diese Kombination steht Jahr für Jahr der Vertriebsgipfel.

Die Teilnehmer

Das Wetter war den aus ganz Deutschland angereisten Teilnehmern mit strahlendem Himmel wohlgesonnen. Schaudernd erinnerte sich mancher von ihnen noch an das Jahr 2020, als Orkan Sabine sowohl die Anreise als auch die zeitliche Durchführung der Veranstaltung durcheinandergewirbelt hatte. Und so eröffnete ein sichtlich erschlankter Veranstalter und Moderator Andreas Wanschka die 22 Vorträge der beiden Tage mit einem optimistischen Statement. Video unter: <https://www.wmd-brokerchannel.de/2022/05/30/vertriebsgipfel-tegernsee-wuerdest-du-heute-noch-makler-werden/>

Die Themen

Reine Vertriebsthemen wie Wege zur Aktivierung des Kundenstammes oder die Antwort auf die provokante Frage, ob Kunden mit hohem Potential heute noch barfuß laufen, wechselten sich mit Informationen über Haftungstrends oder die ab August abzufragenden Nachhaltigkeitspräferenzen des Anlegers ab. Die einzelnen Themenbereiche wurden durch die Referenten vorgestellt und anschließend diskutiert. Auf was müssen Berater achten, wenn sie einem Kunden ein Produkt als auf Plausibilität geprüft vorstellen? Welche strengen Anforderungen stellen Gerichte in diesem Fall? Ist das Eingeständnis, dass man eine solche Prüfung nicht durchführen kann, wirklich die ultima ratio? Bei welchen sonstigen Haftungsfragen stehen Anwälte auf dem Sprung, weil sie einen lukrativen Fall wittern – z.B. bei Nichterkennen von Fallstricken bei der Geeignetheitsprüfung? Welche konkreten Fragen muss der Berater ab Anfang August seinem Anleger stellen, um dessen Einstellung zum Thema Nachhaltigkeit abzufragen? Welche Abkürzungen darf er dabei nehmen? Eine kleine Auswahl von Fragen, die tiefgehend diskutiert werden konnten.

Immer interessant sind Informationen aus der Kommunikation von Standesvertretern und Journalisten mit den politischen Entscheidungsträgern. Ob es sich hierbei um weitere Regulierungsvorhaben, Zuständigkeitsgerangel zwischen Behörden oder Entwicklungen in Gesetzgebungsverfahren geht, der Blick in den „Maschinenraum“ hinter offiziellen Pressemitteilungen ermöglicht Einsichten, die anderweitig nur selten zu erhalten sind.

Das Thema Datensicherheit bei den meisten Unternehmen und Beratern weiterhin unterschätzt. Mit welchen Cyber-Attacken sie rechnen müssen und was dagegen zu unternehmen ist – ein spannendes Thema. Die gezeigten Beispiele sind umso erschreckender, je weiter man sich in seiner eigenen Welt in trügerischer Sicherheit entfernt fühlt. Selbst wenn man Gegenangriffe wie ein Traktorenhersteller wohl kaum fürchten muss, dessen Elektronik der Ukraine große Dienste bei ihrer Verteidigung leistet.

Breiten Raum nahmen neue und auch alte Produktlinien ein – von künstlicher Intelligenz über Edelmetallinvestments bis zum Osmium, dem teuersten Metall der Welt, von der Abtretung rechtlicher Ansprüche über Immobilieninvestments im Wohnbereich bis zur Healthcare-Immobilie.

Der offene Austausch

Die dem Initiativ-Vortrag folgende Diskussion wird traditionell mit einer bemerkenswerten Offenheit geführt, wobei die Pausen den Raum für weitere Nachfragen geben. Da sich die meisten Teilnehmer zum Teil seit vielen Jahren kennen, wird hier kein Blatt vor den Mund genommen und nicht mit Kritik gespart. Dabei liegt es in der Natur der Sache, dass ein seit 30 Jahren im Metier tätiger Mensch einen anderen Erfahrungshintergrund hat als jemand, der dieses Alter noch nicht einmal erreicht hat. Aber gerade deshalb hören die älteren Teilnehmer den jüngeren beim Vertriebsgipfel zu; neue Produktgeber, die beispielweise andere Zugangswege zum Anleger nutzen, bringen naturgemäß andere Philosophien ein. Ist es wirklich möglich, nachhaltige Privatmarktanlagen über ein Online-Portal zu vermitteln? Lieb gewonnene Vorstellungen von aufgebauter Kundenbeziehung stehen mit der Antwort auf

diese Frage auf dem Prüfstand. Es gehört nicht nur bei diesem Thema zum Wesen der Veranstaltung, dass die eigenen gedanklichen Ansätze neu justiert werden.

Die Altersstruktur im Maklerbereich ist allseits bekannt. Die Suche nach einem Nachfolger wird zur zentralen Frage. Wann soll man mit der Suche beginnen? Welche Dinge sind zu beachten? Hierzu wurde ein neuartiges Abfragemodul vorgestellt. Verknüpft mit diesen Fragen ist immer auch die Bewertung eines Lebenswerkes -häufig widergespiegelt im Wert der Bestände.



Methoden zur Erreichung von Neukunden und zur Pflege von Bestandskunden wurden in einer Vergangenheitsbetrachtung verfeinerten Ansätzen von heute entgegengestellt. Offensichtlich kann man mit Bestandskunden immer noch gutes Geschäft machen. Insbesondere wohl dann, wenn Frauen vertrieblich tätig sind. So eine zentrale Botschaft der Referentin aus Wien.

Für internationales Flair sorgte zusätzlich der eingeladene Präsident der eidgenössischen Finanzplaner. Er überschrieb seinen Vortrag mit dem Wortspiel seines gleichnamigen Buches „Orientierung statt Moneypulierung“. Wie er Orientierung gibt, schilderte er in seinem Risiko-Konzept „Asset Protection“ und empfiehlt Beratern vom Finanzprodukte-Verkäufer zum Coach of Financial Wellness zu werden.

Das OnlyOneFuture Projekt

Zum Abschluss des Vertriebsgipfels stellte Andreas Wanschka das von ihm ins Leben gerufene OnlyOneFuture Projekt vor: Viele tolle Erfindungen, Ideen und Umsetzungen, die sich mit den großen Problemen unseres Lebens auf der Erde beschäftigen und dazu mögliche Lösungen anbieten können, haben keine Lobby. Hier setzt das Projekt OnlyOneFuture.de an: Spannende Ideengeber sollen weltweit recherchiert, Projekte vorgestellt und der Kontakt zu professionellen Investoren, Anlegern und interessierten Medien ermöglicht werden, um somit für eine breitere Öffentlichkeit dieser Lösungsansätze zu sorgen. Man kann dem Vorhaben nur viel Glück wünschen. (www.OnlyOneFuture.de)

Das Bräustüberl und das Fazit

Höhepunkt des ersten Tages war der traditionelle Besuch des „Bräustüberls“ in Tegernsee. Obligatorisch für die meisten langjährigen Teilnehmer ist eine wunderbar krosse Kalbshaxe, die selbst Menschen schmeckt, die ansonsten dieser Art von Essen abgeschworen haben-zumindest wurde so berichtet. In ungezwungener Atmosphäre bei einem bayrischen Bier wurden alte Kontakte aufgefrischt und neue geknüpft. Das ist Networking, wie man es in der Corona-Zeit lange schmerzlich vermisst hat. Die Abfolge von Corona und Ukraine-Krieg hat auch bei den erfahrensten Marktteilnehmern ein Gefühl von Unsicherheit hinterlassen. Das Beisammensein mit Kollegen aus dem Markt gibt Halt und auch ein gewisses Maß an Orientierung zurück.

Der nächste Vertriebsgipfel Tegernsee findet am 8.+9. Mai 2023 statt.

Alle Informationen und Anmeldung unter www.Vertriebsgipfel-Tegernsee.de

Autor: www.wolter-finanz.com

Orientierung statt Moneypulierung

Echt jetzt, noch ein Buch? Muss das sein? Beides muss man bejahen, denn dieses Fachbuch führt erstmalig aktuelles akademisches Wissen aus dem deutsch und englisch-sprachigen Raum und Know-how aus 20 Jahren Praxis-Erfahrung zusammen und bündelt es in einem kompakten interdisziplinären Fachbuch. Auch Megatrends wie Nachhaltigkeit, Finanzpsychologie und Verhaltensökonomie, Kryptowährungen und der Sammelbegriff der „Soft skills“ werden behandelt, so dass sich „Finanzcoaching - holistisch - bedarfsorientiert - interdisziplinär“ als neuer Standard etabliert. Zeit, bei den Autoren nachzuhaken und ihnen auf den Zahn zu fühlen.



Interview mit den Autoren

Pascal Bechtiger und **Reto Spring**

INTERVIEW

FBM: Was hat Sie dazu bewegt ein Fachbuch über Finanzplanung zu schreiben?

Pascal Bechtiger: Akademisches Ideal und Praxisrealität stimmen nicht immer überein – daher haben wir die Fragen aus verschiedenen Perspektiven beleuchtet und zeigen auf, dass sich Finanzplanung vom Vertriebsinstrument zur Lebensphilosophie weiterentwickelt. Ein Finanzcoach unterstützt Kunden dabei, finanzielle Entscheidungen selbstbestimmt und zum eigenen Wohl zu treffen. Es geht also um die Vermittlung von Risiko- und Entscheidungskompetenz. Gesamtheitliche Konzeptberatungen als gelebter Standard – bisher hat dazu aber noch kein Fachbuch existiert.

FBM: Was beinhaltet das Fachbuch?

Reto Spring: Der Wissenstransfer aus dem Risikomanagement und der Behavioral Finance ins Financial Planning führt zu neuen Best-Practice-Ansätzen. Diese «Lösungskompetenz in vernetzten Handlungsfeldern» erklären wir nicht nur theoretisch, sondern anhand praktischer Beispiele und zeigen, wie man sie in verständliche Sprache dem Kunden vermitteln kann, sodass die Ratschläge auch umgesetzt werden.

FBM: Wozu der merkwürdige Buchtitel?

Pascal Bechtiger: Nicht überall, wo Finanzplanung draufsteht, steckt auch Finanzplanung drin. Der Titel drückt aus, was Finanzplanung soll und was nicht. Sie soll nicht (mehr) als Vertriebstool missbraucht werden, um Kunden zu manipulieren und zum kurzfristigen Kauf von Finanzprodukten zu



Quelle: © pixabay.com

verleiten. Wie ein fester Leuchtturm gibt der Finanzplaner verlässliche Orientierung, weist auf Gefahren hin aber soll auch aufzeigen, wohin der Weg geht, so dass Kunden ihren Lebensentwurf verwirklichen können.

FBM: *Wie ist das Buch aufgebaut?*

Reto Spring: Das Fachbuch ist nicht auf einen bestimmten Lehrgang ausgerichtet, sondern vermittelt im ersten Teil die Essenz der privaten Finanzplanung. Der zweite und dritte Teil legen den Fokus auf Konzept und Prozess von Finanzplanungen. Der vierte Teil widmet sich der Zukunft: Wie wird sich Finanzplanung entwickeln, beispielsweise in Bezug auf Nachhaltigkeit? Wie sieht die Finanzplanung aus, wenn der LifeCycle auf 100 Jahre ausgedehnt wird? Wie lassen sich neue Technologien wertstiftend einsetzen?

FBM: *Wer ist die Zielgruppe?*

Pascal Bechtiger: Es richtet sich an alle, die in der Finanzberatung und Finanzplanung tätig sind, sei es bei Banken, Versicherungen oder Finanzdienstleistern. Für diese Zielgruppe ist das ein Multitool, eine Art Schweizer Taschenmesser für Finanzplanung, für ein lösungsorientiertes und ergebnisoffenes Finanzcoaching. Damit wird man fit für die anstehenden Herausforderungen in der Finanzplanung.

Weitere Infos

<https://www.verlagskv.ch/produkte/orientierung-statt-moneypulierung>

Über die Autoren

Pascal Bechtiger ist Dozent für Banking und Finance am Institut für Unternehmensführung an der OST Ostschweizer Fachhochschule. Er lehrt und forscht im Bereich der Privaten Finanzplanung. Er hält einen Master-Abschluss der Universität St. Gallen (HSG) in Banking und Finance, ist studierter Betriebsökonom FH, eidg. dipl. KMU-Finanzexperte und verfügt über mehrere Jahre Praxiserfahrung im Finanzplanungsbereich.

Reto Spring ist dipl. Finanzplanungsexperte NDS HF und CFP® (Certified Financial Planner). Er war 14 Jahre als Finanzplaner und Führungskraft bei einem grossen Finanzdienstleister tätig und arbeitet seit 2017 als unabhängiger Honorarberater für Ärzte und Unternehmer mit Fokus Pensionsplanung. Er ist seit zehn Jahren Präsident des FinanzPlaner Verbandes Schweiz, Dozent an allen für die Finanzplanung relevanten Bildungsinstitutionen in der Schweiz und publiziert regelmässig in Fachmedien und Zeitungen.

Akquise 3.0

Veranstaltungen wie der Vertriebsgipfel sind die Gelegenheit, alte Freunde und Weggefährten wieder zu treffen. Abends, beim gemütlichen Zusammensitzen, schwelgen so Manche in der Vergangenheit. Damals, als einfach nahezu jedes Produkt verkaufbar war (ob das jetzt gut ist, sei dahingestellt), als ein 34fler noch ein echter 34fler war.

BEITRAG

Diese Zeiten „schön zu reden“ ist müßig, und ganz ehrlich es sind damals sehr viele fragwürdige Produkte auf dem Markt gewesen und auf tiefgehenden Produktanalysen wurde auch nicht viel Zeit verwendet.

Dank Regularien, Verordnungen, staatlich und selbst auferlegten Vorgaben wird die Sicherheit für den Kunden mittlerweile sehr gut gewährleistet.

Viele Anbieter stehen jetzt vor dem großen Problem neue 34fler für ihren Vertrieb zu gewinnen.

Geneigte Leserschaft, lassen Sie uns gemeinsam auf eine Zeitreise gehen. Wir schwenken ins Jahr 2002, schön runde 20 Jahre.

Wir nehmen uns eine Akquisitionskampagne für einen britischen Fondspolizzen-Anbieter mit dem Ziel, neue 34fler als Vertriebspartner zu gewinnen, her. Unser Sample beträgt 1.000 Kontakte.

Das Ergebnis in Kurzfassung: positiver Response bei fast 60 %, es konnten 250 neue Partner gewonnen werden.

Nun öffnen wir die Zeitkapsel und befinden uns wieder im Jahr 2022.

Auch hier ist unser Sample 1.000 Kontakte in der gleichen Zielgruppe, diesmal akquirieren wir für deutsche Anbieter. Immerhin noch 35 % positives Feedback. Allerdings: 30 % aller kontaktierten 34fler haben gerade mal noch den Gewerbeschein, üben aber die Beratung nicht mehr aus. Oder arbeiten wegen des für Sie einfacheren Haftungsthemas über Pools. Tendenz steigend. Auch hat sich die Spezialisierung massiv verstärkt.

Zusammengefasst bedeutet das: ein schwindender Markt mit erschweren Bedingungen.

Die gute Botschaft zuerst: Das macht aber nichts.

Erstens - Akquisition in der heutigen Zeit funktioniert noch immer.

Definitiv selektiver und langsamer, dafür nachhaltig.

Die Themen Reputation im Web, vertrauensbildende und vertriebsunterstützende Social Media Maßnahmen, Bewertungsmarketing usw. unterstelle ich als gegeben und konzentrieren wir uns im Folgenden nur auf die direkte Ansprache:

Die Zeiten der High Ticket Closer sind vorbei. Gottseidank. Die Vorgangsweise dieser Verkäufer hat mich immer an Teles-Shop Spots erinnert und ist meiner Meinung nach auch nicht seriös, geschweige denn nachhaltig. Wenn Sie heute neue Partner ansprechen möchten, müssen Sie zuerst Vertrauen erwecken. Und das ab dem ersten gesagten Wort im Telefonat oder im persönlichen Gespräch. Viele 34fler sind zu Beginn skeptisch, verständlicherweise. Auch sind die internen Prüfungsprozesse umfassender und tiefgehend als je zuvor.

Also: ein nettes, kompetentes Erstgespräch (ein paar Tipps dazu später). Versorgen Sie Ihren Ansprechpartner mit allen Informationen, die er möchte. Geben Sie den Prozessen Zeit, stehen Sie Rede und Antwort sobald es notwendig ist. Aber bitte üben Sie keinen Druck aus. Das funktioniert heute einfach nicht mehr.



Beitrag von **Susanne Görner**
Geschäftsführerin, Marketing & More

Ja und zweitens: Ihre Bestandskunden – die gibt es ja gottseidank auch noch!

Laut neuesten Studien erwirtschaften die großen Versicherer 65 % Ihres Umsatzes mit ihren bestehenden Kunden. Das heißt, kümmern wir uns doch um diejenigen, die schon da sind!

Bestandskunden muss man einfach lieben, denn

- sie kaufen regelmäßig
- ca. 70 % empfehlen Ihr Unternehmen weiter
- sie sind bereit höhere Preise zu bezahlen, da sie von Ihrem Produkt bzw. Ihrem Service bereits überzeugt sind
- Upselling und Cross Selling funktioniert aufgrund des bereits bestehenden Vertrauensverhältnisses viel einfacher

50 % der Deutschen kennen keine nachhaltige Zukunftsvorsorge, ergo dessen: eine Vielzahl mehr hat auch noch keine nachhaltigen Produkte im Portfolio. Für 45 % ist Nachhaltigkeit genauso wichtig wie Rendite. Besser geht's doch nicht!

Ich sehe das Nachhaltigkeitsthema, die Transparenzverordnung, den Klimawandel, die neue Ethik als die positive Götterdämmerung in der Branche. Selten zuvor gab es so viele gute Gründe mit Ihren bestehenden Kunden wieder Kontakt aufzunehmen wie je zuvor!

Kommen wir ins aktive Geschehen:

Das Klasse statt Masse, Qualität vor Quantität gefordert ist, ist mittlerweile selbstverständlich.

Ihre Roadmap für eine erfolgreiche Kampagne:

- Machen Sie sich selbst ein Bild von den Mitarbeitern, die für Sie kommunizieren. Passen diese Personen zu Ihrem Unternehmen? Ihr Firmenname wird in einem Gespräch durch-

schnittlich 5 Mal genannt. Das kann 5 Mal positiv ankommen, kann aber auch verbrannte Erde bedeuten

- Ein vorgegebenes Telefonskript darf maximal der rote Faden durchs Gespräch sein. Abgelesene wenn – dann – Antworten sind ein No-Go und stellen eine mangelnde Wertschätzung gegenüber Ihrem potentiellen neuen Kunden dar. Gespräche, die nicht auf Augenhöhe beginnen, haben wenig Potential für weitere Aktionen.
- Ohne Kompetenz wird's nichts. Suchen Sie sich bitte eine Agentur, die das große 1x1 der 34fler versteht und intus hat. Zugegebener Weise ist das wesentlich teurer. Verbrannte Erde kostet allerdings noch viel mehr.
- Das Gespräch sollte charmant-zielführend sein, Druck und Verkaufsmethoden aus längst vergangenen Zeiten sind tabu, Stichwort High Ticket Closer.
- Der letzte und wohl wichtigste Tipp: Sie haben am Beginn eines Gesprächs genau 3 Sätze, die über Erfolg oder Misserfolg entscheiden.

Wer sind Sie? Was wollen Sie? Was hat Ihr Gesprächspartner davon?

Innerhalb dieser 3 Sätze entscheidet Ihr Ansprechpartner ob er Ihnen weiter zuhört oder nicht. Dabei gilt: keine Schachtelsätze. Bleiben Sie unter 70 Wörtern. Eigentlich ganz einfach.

Zusammengefasst: Eine neue Ethik und respektvolle Ansprache sind heute Standard. Statt Druck und Hard Selling steht Empathie und emotionale Intelligenz im Vordergrund. Eine Anforderung, die für uns Frauen in der Finanzbranche schon immer selbstverständlich war.

Gerne stehe ich Ihnen bei Ihrem Vertriebsprojekt mit Rat und Tat zur Seite!

Susanne Görner
www.marketingmore.at

VERTRIEBSGIPFEL | TEGERNSEE | 2023

16. Vertriebs-Entscheidertreff der Finanz- und Versicherungsbranche

Termin: **8. / 9. Mai 2023**



www.vertriebsgipfel-tegernsee.de

Deutsche Gesellschaft für Ruhestandsplanung gewinnt den FinanzBusinessPreis 2022 in der Kategorie Vertrieb

Preisträger für **Innovative Vertriebsunterstützung**



Mit dem FinanzBusinessPreis zeichnet FinanzBusinessMagazin.de, das Onlinemagazin für Entscheider der Finanzbranche, u.a. Unternehmen aus, die für eine außergewöhnliche Unternehmensentwicklung, erfolgreiche Dienstleistungen und Produktangebote und innovative Vertriebsunterstützung stehen. In der Kategorie "Vertrieb" wurde die Deutsche Gesellschaft für Ruhestandsplanung aus Altötting ausgezeichnet.

„Was schätzen Vermittler an Pools, Vertriebsgesellschaften oder Makler-Verbänden? Sicher ein erfolgreicher Trackrekord über viele Jahre, besonderes, qualitätsreiches Produktportfolio, hervorragende Vertriebsunterstützung, saubere Abwicklung, langjährige Vertriebsbeziehungen die von kontinuierlich hohen Kunden- und Vermittlernutzwert auch und besonders im Übergang in die digitale Finanz- und Versicherungswelt zeugen. Das alles trifft auf die Deutsche Gesellschaft für Ruhestandsplanung mbH zu.

Ein Unternehmen das vor fast 40 Jahren von Peter Härtling gegründet wurde. Das er immer noch an der Spitze des Unternehmens steht, zeigt die Kontinuität des Geschäftsmodells und die große Akzeptanz seiner langjährigen Vertriebspartner, die besonders auch die innovativen Ideen des Unternehmens schätzen.

Ein Beispiel ist der Asset Protection Kongress, eine Kundenveranstaltung die live im Internet übertragen wird und eine Vielzahl von Expertenvorträgen mit anschließenden Kontaktmöglichkeiten, bietet. Der Erfolg gibt dem Konzept recht. Mehr als 3.400 Teilnehmer sind durchschnittlich eingeloggt und eine Vielzahl möchte sich danach direkt von den Experten oder angeschlossenen Vertriebspartnern beraten lassen. Ein Konzept, das die digitalen Möglichkeiten der persönlichen Beratung ideal nutzt. Eine Innovation in der Qualitäts-Vertriebsberatung. Es geht auch so – fair, menschlich, familiär und digital. Deshalb geht der FinanzBusinessPreis 2022 in der Kategorie Vertrieb an die Deutsche Gesellschaft für Ruhestandsplanung und deren Gründer Peter Härtling. Herzlichen Glückwunsch!“, so Friedrich Andreas Wanschka, Chefredakteur von FinanzBusinessMagazin.de, bei der Übergabe des FinanzBusinessPreis 2022 an **Peter Härtling**, Geschäftsführer der **Deutschen Gesellschaft für Ruhestandsplanung mbH**.

„Ich nehme diesen Preis stellvertretend für unser einzigartiges Team in Empfang. Vom Innendienst der die alltägliche Abwicklung leistet, Probleme löst, für die Partner da ist. Bis hin zum Außendienst und den Führungskräften, die alle mit Begeisterung nicht nur einen Job erledigen sondern innovativ neue Wege beschreiten. Einer alleine ist nie so stark wie alle zusammen“, kommentiert Peter Härtling die Auszeichnung.

Die Preisverleihung fand im Rahmen des Vertriebsgipfel Tegernsee am 16.Mai 2022 in Rottach-Egern statt.

Autor: FinanzBusinessMagazin.de

Beitragsexplosion bei den Gesetzlichen Krankenkassen?

BEITRAG

Es sind Zahlen, die einen schaudern lassen: Die Gesetzlichen Krankenkassen bekommen über ihre eigentlichen Beitragseinnahmen hinaus im Jahr 2022 sage und schreibe zusätzlich 28,5 Mrd. (!) Euro aus Steuermitteln, um ihrem Versorgungsauftrag unverändert nachkommen zu können. Dabei handelt es sich aber keinesfalls nur um coronabedingte Mehraufwendungen, sondern eine chronische Unterfinanzierung des ganzen Systems. Grund dafür sind die üppigen Mehrleistungen, die vom früheren Gesundheitsminister Jens Spahn durchgesetzt wurden und nun bezahlt werden müssen.

Für die Finanzierung des Jahres 2021 hat man noch ganz tief in die Taschen der Krankenkassen gegriffen und die sinnvollen Reserven verantwortungsbewusst handelnder Kassen handstreichartig eingezogen (das sogenannte „Spahn`sche Enteignungsgesetz“). Diese Gelder wurden einmalig zur Deckung des jährlichen Finanz-Mehrbedarfs verwendet, um vor der Bundestagswahl im letzten Jahr Ruhe im System zu haben. Nur geholfen hat es nichts: Die Beitragserhöhungen Anfang 2021 waren trotzdem heftig und im Bundestag gab es nach den Wahlen trotzdem einen Regierungswechsel.

Das Finanzierungsproblem besteht aber weiterhin, denn die Gesetzlichen Krankenkassen müssen weiterhin die hohen Ausgaben bestreiten. So wurde der Bundeszuschuss für 2022 in mehreren Schritten auf die bislang unglaubliche Summe von den genannten fast 30 Milliarden Euro gebracht. Damit gelang es rechnerisch, den durchschnittlichen Beitragssatz der GKV (14,6% Grundbeitrag plus 1,3% Zusatzbeitrag, also zusammen 15,9%) stabil zu halten.

Trotzdem haben sich zum Jahresanfang 19 von aktuell 97 Krankenkassen gezwungen gesehen, ihre Beiträge zu erhöhen - und zwar zwischen 0,2 und satten 0,9 Prozentpunkten. Darunter sind auffällig viele AOKn, nämlich 9 von 11. Auch die günstigste bundesweit geöffnete Krankenkasse, die hkk (früher Handelskrankenkasse) aus Bremen, musste um 0,3 Prozentpunkte erhöhen. Sie ist damit aber weiterhin die preiswerteste in allen Bundesländern wählbare Kasse.

Eine weitere Krankenkasse (Securvita) hat bis Ende April ebenfalls noch eine Beitragserhöhung vorgenommen.

Auf der anderen Seite waren immerhin 11 Krankenkassen in der Lage, ihren Beitragssatz zu senken. Die Verringerung zu Jahresbeginn 2022 lag zwischen 0,08 und immerhin 0,5 Prozentpunkten.

Und mit der BKK24 senkt zum 1.5. eine weitere Kasse ihren Zusatzbeitrag deutlich - das aber ist ein Sonderfall, diese musste 2021 unterjährig eine drastische Beitragserhöhung wegen eines „unerwarteten Sondereffektes“ vornehmen - worum genau es sich handelte, ist bis heute nicht öffentlich bekannt gemacht worden.

Jetzt zeichnet sich aber ab, dass die Lage der Gesetzlichen Krankenversicherung in den nächsten Jahren noch schwieriger ist als ohnehin befürchtet. So dürfte das Defizit im Jahr 2023 bei über 20 Mrd. Euro liegen und damit über den bislang geschätzten 17 Mrd. Euro.



*Beitrag von **Thomas Adolph** Geschäftsführer, Kassensuche GmbH*

Eigentlich wollte die Bundesregierung den Zuschuss aus Steuermitteln für die GKV wieder auf das Vor-Pandemie-Niveau zurückführen, wo er bei ohnehin bereits hohen 14,5 Mrd. Euro lag. Beträge, die nebenbei bemerkt, auch von all jenen Bürgern aufgebracht werden müssen, die sich bewusst für eine Absicherung in der Privaten Krankenversicherung (PKV) entschieden haben und keinerlei Berührung mit dem gesetzlichen System haben!

Würde der Bund wie geplant den Zuschuss wieder zurückführen (keinesfalls aber streichen!), dann müssten die Krankenkassen zum Jahreswechsel 2023 ihre Beiträge durchschnittlich um einen ganzen Prozentpunkt oder sogar mehr erhöhen! In Zeiten explodierender Energiepreise und konjunktureller Schwierigkeiten politisch extrem heikel. Und gleichzeitig gibt es die „Sozialgarantie“, dass die Sozialversicherungsbeiträge unter 40% (Arbeitgeber- und Arbeitnehmeranteil zusammen für alle Zweige Kranken-, Pflege-, Renten- und Arbeitslosenversicherungsbeiträge) bleiben sollen. Derzeit liegen wir aber bereits bei 39,5% - viel Luft nach oben ist da nicht mehr.

Kein Wunder, dass der neue Bundesgesundheitsminister Karl Lauterbach nach wiederum erhöhten Bundeszuschüssen ruft. Mindestens 5 Mrd. Euro mehr sollen es sein, um mit einem blauen Auge bei den Beiträgen davon zu kommen. Doch dieser Vorschlag war nicht mit dem Finanzminister abgestimmt und wurde erstmal zurückgezogen.

Und nun? Stehen wir wieder vor der gleichen Situation wie im letzten Jahr: Jeder weiß, dass die Mittel nicht reichen werden. Beitragserhöhungen werden aber als schlechteste Lösung gesehen, da sie die Bürger verärgern, aber vor allem auch die Wirtschaft stark belasten. Das dürfte angesichts der Probleme gerade im Energiesektor nicht durchsetzbar sein.

Steuerzuschüsse sind da ein „elegantes“ Mittel und fallen nicht so auf. Nur müssen sie irgendwo herkommen. Steuererhöhungen dürften derzeit auch nicht durchsetzbar sein und die Aufnahme zusätzlicher Schulden – die ja eigentlich auch irgendwann einmal zurückgezahlt werden müssen – verhindert die Schuldenbremse.

Bleibt eigentlich nur der Abbau der von Jens Spahn eingeführten Mehrleistungen, um die Zusatzausgaben zu reduzieren. Doch ob man sich dazu durchringen wird, ist mehr als fraglich.

So bleibt die Unsicherheit. Und das Wissen, dass ohne Maßnahmen der Politik das nächste Beitragssatzkarussell zum Jahreswechsel 2023 starten wird. Lange ist nicht mehr hin, denn die Finanzplanung für das kommende Jahr ist von den Krankenkassen ihrer Aufsichtsbehörde bis Ende Oktober vorzulegen und muss von dieser genehmigt werden. Unterfinanzierte Haushalte aber sind nicht genehmigungsfähig. Dann wäre die Beitragserhöhung fix. Wie auch immer es kommt: Es wird teuer werden!

Und was kann man nun tun?

Als Privatversicherter hoffen, dass keine Steuermittel zusätzlich eingesetzt werden! Aber das erscheint unwahrscheinlich. Bei gesetzlich Versicherten ist es genau umgekehrt, da eben über Steuermittel eine Stützung des Systems durch Personen erfolgt, für die keinerlei Leistungen erbracht werden müssen.

Aber es schadet ganz sicher nicht, in der Beratung von Privatkunden die hier skizzierte Situation grob anzusprechen und schon mal auf mögliche Beitragssteigerungen hinzuweisen. Gleichzeitig bietet sich eine Prüfung der aktuellen GKV-Absicherung an: Wie hoch ist der aktuell gezahlte Beitragssatz? Was gibt es an Mehr- und Zusatzleistungen von der Krankenkasse im Gegenzug? Passt das Verhältnis?

Dies kann leicht mit einem Krankenkassenrechner wie er z.B. unter www.makleraktiv.de zugelassenen Versicherungsprofis zur Verfügung steht, für die eigenen Kunden überprüft werden. Auf einen Blick wird nach Angaben von aktueller Krankenkasse, Bundesland und Einkommen das Sparpotential beim Beitrag ausgewiesen.

Und im nächsten Schritt lassen sich vom Kunden über 70 Leistungen auswählen, die ihm wichtig sein können. In der Auswertung zeigt sich dann, was davon die eigene Kasse überhaupt bietet bzw. welche andere Krankenkasse mit welchem Beitragssatz hier vielleicht passender sein kann.

So ist es spielend einfach, mit einem kostenfrei zur Verfügung gestellten tagesaktuellen Tool die aktuell vorteilhafteste Krankenkasse zu ermitteln und auf Wunsch des Kunden auch gleich den Wechsel dorthin zu veranlassen – natürlich mit der Zahlung einer entsprechenden Provision.

Der größte Vorteil aber ist sicherlich die Vereinbarung eines Folgetermins für den Januar 2023 schon heute: Denn angesichts der geschilderten Problematik der unklaren Finanzlage im nächsten Jahr sind massive Änderungen ab Januar 2023 zu befürchten. Wie gut, wenn man als Kunde da zeitnah einen der raren Termine seines Beraters bekommt, um dann ganz zeitnah eine erneute Überprüfung vornehmen zu können und keinesfalls mehr Beiträge zu zahlen hat als man wirklich muss.

Krisen sind halt auch immer Chancen für Berater, die kreativ mit Problemen umgehen und ihren Kunden Service bieten. Das Cross-Selling ist dann eine geradezu automatische Folge!
Thomas Adolph
im April 2022

Thomas Adolph ist Geschäftsführer der Kassensuche GmbH, die einer der Marktführer im Bereich der Leistungsinformationen zu Gesetzlichen Krankenkassen ist.

Unter www.gesetzlichekrankenkassen.de steht ein Endkundenportal und unter www.makleraktiv.de das Vertriebspartnerportal mit umfassenden Services für zugelassene Versicherungsprofis zur Verfügung.

WINBRIDGE®

The mark of the winner



HIGHTECH-ASSET-MANAGEMENT MIT HERAUSRAGENDER UND RISIKOAJUSTIERTER PERFORMANCE

MANAGED ACCOUNT ERÖFFNEN UND PROFITIEREN!

- ✓ Transparenter Handel und Leistungsnachweis
- ✓ Verfügbarkeit des Kapitals
- ✓ Sicherheit des Bankkontos
- ✓ Performance mit einer Zielrendite von mind. 10% pro Jahr

WINBRIDGE.DE

+49 (0)89 72 66 99 50

Ganzheitlichkeit und Individualität – Der Schlüssel zu einer qualitativ hochwertigen Beratung privater Kunden

Untersuchungen belegen immer wieder die großen Defizite in der Finanzberatung – Für Kunden ist es jedoch schwierig, qualitativ hochwertige Beratung zu erkennen – Hilfreich können die vom FPSB Deutschland gesetzten Standards sein.

Ab diesem Jahr will ebenfalls die Bundesfinanzaufsicht Bafin im Rahmen anonymisierter Tests, dem so genannten Mystery Shopping, überprüfen, ob die Finanzinstitute hierzulande bei der Anlageberatung die gesetzlichen Informationspflichten einhalten. Schon beim ersten Testlauf stellte die Aufsicht erhebliche Mängel fest. Bei immerhin 33 Prozent der Fälle gab es schwerwiegende Beanstandungen. So fehlten Kosteninformationen oder die Geeignetheitserklärung.

In einem aktuellen Positionspapier „Beratungsqualität als Mehrwertdienstleistung durch die Orientierung an den Standesregeln des Financial Planning Standards Board Deutschland e.V.“ erörtern die Autoren Maximilian Kleyboldt und Arndt Stiegeler, beide Vorstandsmitglieder im FPSB Deutschland, was Beratungsqualität ausmacht und was Mindeststandards im Beratungsalltag aus Sicht des FPSB Deutschland sein sollten. Ausgehend von einer Analyse der Beratungsqualität aus Sicht von Mystery Shopping-Instituten nimmt der FPSB Deutschland Rückschlüsse auf die zu erwartende und zu erfahrende Beratungsqualität privater Kunden vor und identifiziert Mindestanforderungen, die grundsätzlich für den Markt als Benchmark dienen sollten.

„Die BaFin-Untersuchungen belegen, dass die Qualität der Beratung oft leider eher mangelhaft bis sogar ungenügend ist“, sagt Maximilian Kleyboldt, Vorstandsmitglied im FPSB Deutschland. „Doch selbst wenn solche Analysen zu besseren Ergebnissen kommen würden, gibt es hierzulande

mit dem oft viel zu engen Fokus auf die Anlage in Wertpapieren in der Finanzberatung ein grundlegendes Problem.“ In der Tat sind Wertpapier- oder Portfolioberater oder der auf Altersvorsorgeprodukte spezialisierte Makler weit verbreitet. Das bestätigt eine Studie der Strategie- und Managementberatung zeb.



Quelle: © fotogestoeber - AdolfeStock.com

Demnach reklamierten zwar viele Banken und Vermögensverwalter einen ganzheitlichen Ansatz für sich, doch der Großteil der im Rahmen der Untersuchung befragten Kunden erlebt einen engen Wertpapierfokus. Was sind Erfolgsfaktoren und Qualitätsaspekte in der Beratung? Ganzheitlichkeit und Individualität

Diese Ausrichtung aber, so ein weiteres Ergebnis der Umfrage, wollen die meisten Kunden gar nicht. Sie interessieren sich

nur eingeschränkt für Wertpapiere. „Aus unserer Erfahrung heraus wünschen sich die meisten Kunden vielmehr eine Beratung und ein Kümmern auch zu anderen Themen wie Unternehmensnachfolge, Absicherungsmanagement oder Nachlassplanung“, sagt Kleyboldt, der neben seiner Vorstandstätigkeit im FPSB im Wealth Planning der Bethmann Bank AG tätig ist. Doch genau an dieser Ganzheitlichkeit mangelt es immer wieder. „Dabei ist dieser umfassende Blick, der die gesamten Vermögensverhältnisse eines Kunden in die Beratung einbezieht, ein entscheidendes Qualitätsmerkmal in der Finanzplanung und -beratung“, erklärt Kleyboldt, und ergänzt, dass sich somit das Rollenverständnis hin zu einem strategischen Vermögensberater, dem Idealbild aus Sicht des Kunden, ändert. „Erfolgsfaktoren sind Ganzheitlichkeit und Individualität, die im Ergebnis in der Beratungspraxis zu höherer Beratungsqualität führen.“

Wie der FPSB Deutschland als Verband der Finanzplaner in seinem aktuellen Positionspapier ausführlich darlegt, geht es bei einer vollumfänglichen ganzheitlichen Beratung um die Erfassung aller Vermögenswerte und Verbindlichkeiten eines Kunden, um die Gegenüberstellung von Einnahmen und Ausgaben sowie die persönlichen Ziele und schließlich das Erkennen möglicher Wechselwirkungen untereinander.

Beratungsqualität durch Qualität der Ausbildung und Umsetzung der Praxisstandards für ganzheitliche Beratung

Dabei fußt eine hervorragende Beratungsqualität nach Überzeugung des FPSB zunächst auf vier Säulen: So müssen Berater und Beraterinnen eine anspruchsvolle Ausbildung durchlaufen, komplexe und intensive Prüfungen bestehen, mit denen sie ihr theoretisches Können unter Beweis stellen, über jahrelange berufsrelevante Erfahrung verfügen und als vierten Punkt einen einwandfreien Leumund haben und auf der Grundlage eines verbindlichen Regelwerkes arbeiten. „Die Ethikregeln des FPSB sind als Differenzierungsfaktor anzusehen“, so Arndt Stiegeler. „Letzteres beruht beim FPSB Deutschland auf den

Standesregeln, die für jeden Zertifikatsträger und jede Zertifikatsträgerin verbindlich gelten“, so Stiegeler weiter. Neben den Berufsbildern, den Ethikregeln und den Praxisstandards für den Finanzplanungsprozess sind in diesen Standesregeln auch die Grundsätze der ganzheitlichen Beratung genau dargelegt (<https://www.fpsb.de/ueber-uns/standesregeln.html>).

Stärkung von Verbraucherschutz und Regulatorik als Garant für qualitativ hochwertige Beratung

Bei der ganzheitlichen Finanzberatung handelt es sich um einen Prozess zur Entwicklung von Strategien mit dem Ziel, die Kunden bei der Verwaltung ihrer finanziellen Angelegenheiten und der Verwirklichung ihrer finanziellen Lebensziele zu unterstützen. Das Verfahren der ganzheitlichen Finanzberatung umfasst die Überprüfung aller relevanten Aspekte der Situation des Kunden über eine große Bandbreite an Finanzthemen hinweg, einschließlich der Wechselbeziehungen zwischen häufig widersprüchlichen Zielen. „Wenn diese Eckpunkte der Beratung in der Breite des Privatkundengeschäfts als Standard Anerkennung finden und sich etablieren, können sich die Kundinnen und Kunden freuen, gut beraten zu werden. Unser Ziel ist es deshalb, diese Art von Finanzberater als Benchmark oder Richtschnur im Privatkundengeschäft fest zu verankern. Gelingt das, dann wäre dies für private Kunden in der Beratung ein Meilenstein, der einen wichtigen Beitrag zu dem von Verbraucherschutz und Regulatorik geforderten Anlegerschutz leistet und zugleich vor Vermögensverlusten als Resultat mangelhafter Beratung schützen soll“ resümiert Stiegeler.

Diese Qualitätsmerkmale weisen die vom FPSB Deutschland zertifizierten CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®, die CFP®-Professionals, auf. Das bestätigen auch diverse Testinstitute, die Finanzberater und -beratungen unter die Lupe nehmen. In ihren Untersuchungen kommen sie immer wieder zu dem Schluss, dass die subjektiv erlebte Beratungsqualität hoch ist, wenn zertifizierte Finanzplanerinnen den Gesprächen dabei sind.

Mindeststandards im Beratungsalltag aus Sicht des FPSB Deutschland

Die Standards des FPSB sollten grundsätzlich im Rahmen der Beratung privater Kunden die Mindestanforderung an eine qualitätsausgerichtete Beratung darstellen. „Eine Vermögensverwaltung verkaufen kann jeder“, so Kleyboldt. Der FPSB Deutschland sieht sich als Standardsetzer zur Methodik von ganzheitlicher und somit guter Beratung aus Perspektive des Anlegers. In diesem Kontext legt der FPSB Deutschland als Forderung an die Branche wie auch als Hilfestellung für die Anlegerinnen und Anleger – neben dem eigentlichen Regelwerk des FPSB – fest, welche Elemente grundsätzlich in der Beratung privater Kunden Indiz für eine qualitätstragende Beratung sind.



Quelle: © succoret - AdobeStock.com

Hier sind Aspekte, wie folgt, zu nennen:

- Richtige mehrwertstiftende Fragen im Beratungsverlauf
- Vermögensbilanz und Einnahmen-/Überschussrechnung als Ausgangspunkt einer jeden Beratung
- Erstellung eines schriftlichen ausführlichen Gesprächsprotokolls
- Simulation von Anlageentscheidungen
- Gestaltung und Ausrichtung auf ganzheitliche Risikoprofile
- Nachfolgeplanung als Themenaspekt einer jeden Erstberatung

Das Positionspapier des FPSB Deutschland ist auf der Homepage des Verbandes unter <https://fpsb.de/fuer-berater/dokumentencenter.html> hinterlegt.

Autor: www.fpsb.de

AssCompact Award: Pools & Dienstleister 2022

Pools sind für einen Großteil der Vermittler ein unverzichtbarer Geschäftspartner – und das in allen Geschäftsbereichen. Etwa 90% der Vermittler setzen auf eine Zusammenarbeit mit Pools. Die durchschnittliche Dauer der Zusammenarbeit beträgt dabei 15 Jahre. Dies ist das Ergebnis einer aktuellen AssCompact-Studie. Das Fachmagazin hat mit der Studie „AssCompact AWARD – Pools & Dienstleister 2022“ erneut die Favoriten der Makler in diesem Marktumfeld gekürt, unterteilt in die vier Produktparten Vorsorge/Leben, Kranken, Sach/HUK und Finanzanlage/Finanzierung.

Große Verschiebungen bei den vorderen Platzierungen im Vergleich zum Vorjahr gab es hierbei nicht. Es überzeugen vor allem zwei Unternehmen. Wie schon in den vergangenen Jahren steht der Mün-

chener Maklerpool Fonds Finanz in allen Geschäftsfeldern auf dem Siegerpodest ganz oben. Engster Verfolger in den Bereichen Vorsorge/Leben, Kranken und Sach/HUK bleibt die VEMA. Diese konnte nicht nur die Lücke auf den Klassenprimus jeweils etwas schließen, sondern besticht auch wie im Vorjahr mit den höchsten Zufriedenheitswerten.

In der Sparte Finanzanlage / Finanzierung verteidigt die BCA / BFV Bank für Vermögen ihren Silberrang. Platz drei teilen sich Apella (Vorsorge/Leben und Finanzanlage/Finanzierung) sowie blau direkt (Kranken und Sach/HUK) mit jeweils zwei Bereichen auf.

Unabhängigkeit als Chance und Risiko

Pools & Dienstleister sind für einen Großteil der Vermittler ein unverzichtbarer

Geschäftspartner – und das in allen Geschäftsbereichen. Etwa 90% der Vermittler setzen auf eine Zusammenarbeit mit Pools. Die durchschnittliche Dauer der Zusammenarbeit beträgt dabei 15 Jahre. Darüber hinaus geht die Studie auf die Chancen und Risiken einer Anbindung ein. Die Bewahrung der Unabhängigkeit ist dabei die Top-Antwort im Hinblick auf die Gründe für eine Zusammenarbeit, gefolgt von exklusiven Deckungskonzepten und einfacher Antragsprozesse / Policierung.

Gleichzeitig ist aber auch der Verlust der eigenen Unabhängigkeit bzw. die Abhängigkeit vom Pool das größte Risiko, das Vermittler in einer Zusammenarbeit sehen. Die Übernahme des Pools / Verbunds / Dienstleisters durch Investoren sowie die Gefahr einer Insolvenz bzw. Schließung eines Pools folgen auf den weiteren Plätzen. Autor: www.asscompact.de

Neues Makler-Ranking erschienen – auf Basis des AfW-Vermittlerbarometers

Das Resultate Institut analysiert seit 2018 die anonymisierten Befragungsergebnisse des AfW-Vermittlerbarometers. Die gewonnenen Erkenntnisse integriert das Institut in seinen kostenlosen Online-Bestandswert-Rechner. Damit kann jeder Finanz- und Versicherungsmakler in Deutschland sich im Rahmen eines bundesweiten Wettbewerbsvergleichs seine Platzierung gegenüber seinen Maklerkollegen berechnen – sowohl auf Basis seines Jahresumsatzes als auch Basis seines Jahresüberschusses. Zusätzlich erhält er oder sie eine indikative Bewertung des Maklerbestands oder des Maklerunternehmens, bestehend aus dem minimalen, dem maximalen und dem erwarteten Bestandswert und dem maximalen Unternehmenswert.

Wie in den Vorjahren hat der AfW Bundesverband Finanzdienstleistungen e.V. (AfW) dem Resultate Institut als einem seiner Fördermitglieder die anonymisierten Ergebnisse aus dem aktuellen AfW-Vermittlerbarometer dazu zur Verfügung gestellt. Frank Rottenbacher, Vorstand des AfW, meint dazu: „Wir freuen uns, dass wir das Resultate Institut auch in diesem Jahr mit unseren Daten unterstützen können. Das Makler-Ranking ist ein spannendes Instrument, um einen ersten einfachen Indikator für einen Makler zu liefern, wie er sein Unternehmen im Marktvergleich aufgestellt hat.“

„Manchen Makler geht es einfach nur um den sportlichen Aspekt, an welcher Stelle sie im Vergleich mit ihren Kollegen bundesweit stehen. Andere nutzen das Tool für konkrete Maßnahmen und manchmal auch zur Vorbereitung ihrer Unternehmensnachfolge“, sagt Andreas Grimm, Geschäftsführer des Resultate Instituts. Maklern, die auf Basis des Makler-Rankings Maßnahmen zur Optimierung des Unternehmenswerts ergreifen wollen, bietet das Resultate Institut im Rahmen eines vertraulichen Vorgesprächs die Möglichkeit, die Ergebnisse zu interpretieren und erste Ansätze für eine Wertsteigerungen zu ergreifen.



Quelle: © Sikov - AdobeStock.com

Link zum Bestandswert-Rechner mit Makler-Ranking: <https://www.resultate-institut.de/maklerbestand-bewerten/>

Autor: www.resultate-institut.de

Open Insurance in der Finanzdienstleistungsbranche – VOTUM und FRIDA starten Kooperation

Der Vermittlerverband VOTUM und die Free Insurance Data Initiative FRIDA starten zum 1. März 2022 eine Kooperation, um die Grundlagen für die Entstehung von digitalen Ökosystemen in der Finanzdienstleistungsbranche zu fördern, bei denen den Vermittlern eine wesentliche Rolle zukommt.

„Die Entwicklungen im Bereich von Open Insurance in den kommenden Jahren wird ohne Zweifel zukunftsweisend für unsere Branche sein. Die bei VOTUM organisierten Vertriebe und Plattformen, aber auch Versicherungsunternehmen und Kapitalanlagegesellschaften widmen sich dem Thema aktiv und angstfrei. Wir wollen als Treiber vorangehen und nicht als Beobachter abwarten, bis andere Marktteilnehmer die Erträge ernten. Denn eines ist klar: Digitale Ökosysteme werden über kurz oder lang auch vor der Versicherungswirtschaft nicht Halt machen. Es liegt an uns, diese Zukunft im Sinne unserer Mitglieder mitzugestalten“, so VOTUM-Vorstand Martin Klein.

„Open Insurance ist für FRIDA eine Herzensangelegenheit! Wir haben uns auf die Fahne geschrieben, Schnittstellen zu standardisieren und die Dokumentation offen und ‚ready to use‘ zur Verfügung zu stellen. Dabei stellen wir die Datensouveränität von Kundinnen und Kunden in den Mittelpunkt. Als non-profit Organisation und mit einem konsequenten Open Source Ansatz freuen wir uns ungemein über die Partnerschaft mit VOTUM. Wir glauben daran, dass Open Insurance die Welten verbindet und Innovation im Kontext digitaler Ökosysteme fördert“, so FRIDA Co-Initiator Julius Kretz.

„Bei FRIDA gehen wir Use-Case orientiert vor. Ein greifbares Beispiel ist die Transparenz in der Altersvorsorge. Stellen Sie sich vor, Ihre Kundinnen und Kunden hätten

die aktuell zu erwartende Altersvorsorge stets im Blick. Rentenlücken werden präsent und können durch die individuelle Beratung mit Hilfe von Vertrieben geschlossen werden. Dafür braucht es auch den Zugriff auf Daten – Von der gesetzlichen Rente über Depots bis hin zu Immobilienwerten. Genau hier setzen wir mit FRIDA an und standardisieren Schnittstellen analog zu Open Banking / PSD2 für die Versicherungswirtschaft“, fügt Sebastian Langrehr hinzu.

„Die FRIDA Initiative denkt aktiv über Use Cases im Bereich der intelligenten Datennutzung mit klarem Fokus auf Verbrauchernutzen an und versucht, gezielt Impulse in Bezug auf die Weiterentwicklung von digitalen Ökosystemen in der Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbranche zu setzen. Unser Ziel ist es, mit dieser Kooperation die kreativen Ansätze aus den Vermittlungsunternehmen in den Diskurs aktiv einzubringen. Dass wir der erste Branchenverband sind, der eine solche Partnerschaft mit FRIDA eingeht, zeigt, dass es hier noch viel zu tun gibt“, so Martin Klein abschließend.

Autor: www.votum-verband.de



Quelle: © Syda Productions - AdobeStock.com

Honorarberater auf dem Vormarsch

Anhaltend niedrige Zinsen, Immobilienboom, Corona-Pandemie, hohe Inflationsraten und Aktienbewertungen: Die Zeiten bleiben herausfordernd, nicht nur für Anleger, sondern auch für Finanzanlagenvermittler. Unter ihnen finden sich immer häufiger Honorarberater, ihre Zahl wächst rasant. „Wir haben unsere Palette entsprechend den Bedürfnissen der Berater und ihrer Kunden erweitert und bieten dafür aktiv gemanagte Anlagen“, erklärt Swen Köster, Senior Vice President bei Moventum S.C.A.

Honorar-Finanzanlagenberater gemäß Paragraph 34h Gewerbeordnung sind noch immer die Ausnahme im Vermittlungsgeschäft, zumal es diesen Berufsstand überhaupt erst seit 2014 gibt. Doch ist ihre Zahl zuletzt kräftig gestiegen und hat inzwischen ein kleines, aber feines Rekordhoch erreicht. Laut jüngster Statistik des Deutschen Industrie- und Handelskammertages zum Vermittlerregister erhielten allein in den ersten drei Monaten des Jahres mehr Berater eine entsprechende Lizenz als jemals zuvor in einem Quartal.

Ihnen bietet sich Moventum als Partner an und offeriert eine Anteilsklasse speziell für die Honorarberatung, die ausschließlich provisionsfreie Fonds allokiert. „Mit dem verbreiterten Produktangebot können wir für unterschiedliche Beraterkunden die jeweils spezifischen Anforderungen abbilden“, sagt Köster.

Provisionsbasierte Vermittler wie auch Honorarberater erhalten dadurch mehr Möglichkeiten, ihr individuelles Beratungs- und Preismodell umzusetzen. Moventum ist dabei in der Lage, die zwischen Kunden und Berater individuell vereinbarte Servicegebühr abzuwickeln. „Für uns ist es gleich, ob ein Festhonorar vereinbart wird, eine volumenabhängige Gebühr oder ein Stundensatz“, erklärt Köster. Der Berater sei hier frei in seiner Gestaltung.

Bei den Moventum-Portfolios, die als Vermögensverwaltungskonten sowie als Dachfonds aufgelegt sind, haben die Anleger die Wahl zwischen Teilfonds mit der inhaltlichen Ausrichtung von „Defensiv“ bis „Offensiv“. Jedes Portfolio bedient unterschiedliche Risikoprofile und ist schon lange erfolgreich am Markt. „Der Track Record von mittlerweile fast 20 Jahren spricht für sich“, so Köster. Daher habe Moventum keine neuen Produkte auf den Markt gebracht, sondern das Bewährte konsequent weiterentwickelt. Mit Erfolg: „Die Nachfrage nach den Clean-Share-Classes ist stark gestiegen“, so Köster.



Quelle: © DragonImages - AdobeStock.com

Ein weiteres Angebot für Honorarberater sind die diversifizierten ETF-Lösungen, die Moventum in unterschiedlicher Form anbietet: MoveActive sieht ein aktives Management der ETF Strategien durch Moventum AM vor. MoveEasy verfügt dagegen über eine Allokation, die bei Auflage einmalig festgelegt wird. Anleger können bei beiden Varianten je nach Risikoneigung zwischen vier Chance-Risiko-Profilen wählen: Die Spanne reicht von „Defensive“ mit rund 60 Prozent Renten und 40 Prozent Aktien bis zu „Growth“, wo nur in Aktien angelegt wird. Autor: www.moventum.lu

BCA: *Nachhaltigkeit und ESG-Qualitätskriterien:*

Neue Beratungsmöglichkeiten für Versicherungs- und Anlageprofis

In den Zukunftsmodus wechseln

Unter dem Motto „Nachhaltigkeit und ESG-Qualitätskriterien: neue Beratungsmöglichkeiten für Versicherungs- und Anlageprofis“ diskutierten am 05.05.2022 im Rahmen des diesjährigen BCA Presse-Dialogs zahlreiche Medienvertreter gemeinsam mit ausgewiesenen Experten und dem BCA-Vorstand über die Folgen des Veränderungstreibers Nachhaltigkeit auf die Kundenberatung des Vermittlers. Deutlich wurde: Nachhaltigkeit ist nicht als vorübergehender Trend oder Nischenthema einzustufen! Vielmehr wird Nachhaltigkeit mitsamt den gesetzlichen Vorschriften zum bedeutsamen Wettbewerbskriterium auch im Finanz- und Versicherungsmarkt. Demzufolge beeinflusst das Thema das Beratungsgespräch und den Vermittler. Berater sollten sich daher des komplexen Themas umfassend annehmen. Unterstützung erhalten sie von Dienstleistern wie der BCA AG.

Nachhaltigkeit und die Berücksichtigung von deren Kriterien aus den Bereichen Umwelt, Soziales und verantwortungsvolle Unternehmensführung haben bekanntermaßen viele Facetten. Dies wurde auch auf dem diesjährigen BCA Presse-Dialog deutlich. Ganz allgemein lässt sich nach Ansicht der Anlage- und Versicherungsexperten Gottfried Baer, Geschäftsführer der Mehrwert GmbH, und Hans Seeliger, Geschäftsführer der Seeliger & Co. GmbH, festhalten: Die Nachfrage von Kunden nach nachhaltigen Finanz- und Versicherungsprodukten nimmt immer weiter zu. Insbesondere bei den jüngeren Generationen Y und Z erlangt Nachhaltigkeit auch im Kontext des eigenen Vermögensaufbaus bzw. der Vorsorge eine zentrale Bedeutung. Nichtsdestotrotz ist auch in

allen anderen Altersstufen das Interesse an nachhaltigen Produkten und Dienstleistungen immens.

Hinzu kommen die regulatorischen Beratungsvorgaben nach den ESG-Qualitätskriterien, die eine Nachhaltigkeitspräferenzabfrage ab August verbindlich vorschreibt. Nach Ansicht der beiden Maklerprofis Baer und Seeliger, die sich bereits seit vielen Jahren des Themas Nachhaltigkeit ausführlich angenommen haben, wird die Umsetzung der Vorgaben für einige Vermittler durchaus herausfordernd – zumal der Kriterienkatalog für ökologisch nachhaltige Produkte bzw. Investitionsentscheidungen äußerst komplex ist. Berater müssen sich dem wichtigen Thema umfassend stellen



Quelle: © md3d - AdobeStock.com

und sollten darüber hinaus die sich damit bietenden enormen Chancen erkennen und sich entsprechendes Fachwissen aneignen. Zusätzlich bedarf es digitaler Hilfen, um die regulatorischen Vorgaben in die Praxis umzusetzen. Der Umsetzung regulatorischer Vorgaben beim Thema Nachhaltigkeit sieht Seeliger in seinem Unternehmen mit Gelassenheit entgegen: „Wir beschäftigen uns seit Jahrzehnten mit dem Thema, es liegt uns quasi in der DNA“, betont er. Und auch Baer sieht sich bereits gut positioniert: „Wir setzen seit 2010 gänzlich auf Nachhaltigkeit und ‚grüne‘ Versicherungs- und Anlageprodukte. Demzufolge blicken wir optimistisch in die Zukunft.“

Für diejenigen Makler, die gesetzliche Vorgaben bzw. die ESG-Kriterien nicht lediglich als die nächste lästige Pflichtaufgabe sehen, sondern sich intensiv mit dem Thema Nachhaltigkeit auf allen Ebenen auseinandersetzen, bieten sich neue Ansätze – denn das Kundeninteresse wird stetig steigen. „Das Thema ESG wird folglich weiter an Dynamik gewinnen. Umso wichtiger ist es, dass Vermittler an dieser Stelle bestmöglich Unterstützung erhalten. Mit unseren Leistungen können Vermittler den Wandel zur Nachhaltigkeit als Chance verstehen – es bietet Vermittlern neue Beratungsmöglichkeiten“, so Dr. Frank Ulbricht, Vorstandsvorsitzender BfV Bank für Vermögen AG und Vorstand der BCA AG.

UMFASSENDE SUPPORT UND WEITERBILDUNGSANGEBOTE

Wie Dr. Ulbricht in seinem Vortrag vorstellte, ist speziell die Beratung zu ESG-konformen bzw. ethischen Anlagestrategien in einem äußerst dynamischen Entwicklungsprozess. Dies verlangt von Finanzprofis eine stetige Weiterbildung in diesem Bereich. Als Maklerpool sowie Vermögensverwalter und Haftungsdach bietet die BCA-Gruppe hierzu umfassenden Support. Mit „Basis-“, „Fortgeschrittenen-“ und „Expertenschulung“ (IDD- und CFP-Punkte anrechenbar) steht Vermittlern in Bezug etwa auf die nachhaltige Anlageberatung ein ausgezeichnet aufeinander abgestimmtes Angebot zur Verfügung.

Daneben erhalten Berater auch bei der Beratungsstrecke umfassende Hilfen. Im Versicherungsbereich ermöglicht eine Kooperation mit Franke und Bornberg eine exzellente Produktauswahl und Protokollierung bei der Beratung zu nachhaltigen Versicherungsprodukten. Investmentseitig wurde im Bereich Investment-Research ein Konzept zur künftigen Analyse von Nachhaltigkeitsfonds entwickelt und die ersten Selektionsmöglichkeiten nach Artikel-8- und Artikel-9-Fonds wurden entsprechend der Offenlegungsverordnung im Expertentool DIVA implementiert. Auch die sog. TopFonds Liste wurde angepasst: So werden seit einem Jahr entsprechend einzustufende Fonds inklusive der Morningstar-ESG-Globen

ausgewiesen. Auch für das Thema Nachhaltigkeitspräferenzen innerhalb der Kundenberatung wurden im Rahmen des Presse-Dialogs erste Auszüge zur prozessoptimierten Lösung präsentiert.

SEHR GUTE GESCHÄFTSZAHLEN UND DIGITALE NEUHEITEN

Im Rahmen der Veranstaltung erhielten die teilnehmenden Journalisten auch exklusiv einen Blick auf die vorläufigen Geschäftszahlen der BCA AG (Pressemeldung zu den vorläufigen Geschäftszahlen 2021 folgt in der nächsten Woche). „Wir sind mit dem Ergebnis sehr zufrieden“, fasst Rolf Schünemann, BCA-Vorstandsvorsitzender das letzte Geschäftsjahr zusammen. So bestätigen die vorläufigen Zahlen den Wachstumskurs der BCA-Gruppe und somit die positive wirtschaftliche Entwicklung des ganzheitlichen Dienstleisters für Versicherungs- und Anlageprofis. Schünemann weiter: „Bei allen relevanten Kennzahlen – wie etwa Umsatzerlöse und Ergebnis – verzeichnet die BCA zweistellige Zuwächse.“

Ein wichtiger Grund für die gute Entwicklung ist die digitale Aufstellung des Unternehmens. Bedingt durch den digitalen Wandel erwarten Kunden verstärkt die hybride Aufstellung eines Maklerunternehmens. „Hierfür erhalten Makler und Mehrfachagenten durch uns das optimale Rüstzeug“, so Roman Schwarze, Vorstand der BCA AG. Stark nachgefragt sind aktuell digitale Vertriebshilfen wie u. a. das Bestandsübertragungstool oder der Investment-Shop. Auch für das laufende Jahr forciert die BCA den digitalen Fortschritt. So informierte Schwarze auf der Veranstaltung über die Weiterentwicklung der Serviceplattform DIVA und der Kunden-App. Ebenso vertriebsunterstützend wirkt die Kooperation zwischen BCA und dem FinTech-Experten fino. Hierdurch besteht für Vermittler die Möglichkeit der Integration einer KI-gestützten Konto- und Datenanalyse in den Beratungsprozess. Kurzum: Durch seine ganzheitliche Aufstellung sieht sich die BCA rundum und somit auch beim Wachstumfeld Nachhaltigkeit bestens für die Zukunft gewappnet.

Autor: www.bca.de

FAZ:

Plansecur gehört zu den fairsten Firmen

Social Listening-Studie wählt unter 17.000 Firmen die fairsten Unternehmen aus

Die Finanzberatungsgruppe Plansecur gehört zu den fairsten Unternehmen in Deutschland. Zu diesem Ergebnis gelangt das F.A.Z.-Institut in seiner aktuellen Studie "Deutschlands Fairste 2022". Grundlage bildet eine bundesweite Erhebung zu 17.000 Unternehmen über alle Branchen hinweg anhand von Social Listening. Hierzu wurden Texte aus 438 Millionen Onlinequellen erfasst und mittels Künstlicher Intelligenz analysiert. Anhand der Auswertung wurden rund 3.000 Firmen ausgezeichnet, die sich besonders anständig verhalten. In die Bewertung sind Aussagen in den Bereichen Produkt und Service, Kundenzufriedenheit, Nachhaltigkeit, Preis-Leistung und Arbeitgeber-Fairness eingegangen.

"Wir freuen uns sehr über diese Fairness-Auszeichnung", sagt Plansecur-Geschäftsführer Johannes Sczegan und fügt hinzu: "Wir vertreten seit unserer Gründung die feste Überzeugung, dass ethisches und faires Verhalten die beste Grundlage für einen langfristigen Erfolg bildet. Die aktuelle FAZ-Untersuchung, der hohe Zufriedenheitsgrad unserer Kunden und unsere exzellente wirtschaftliche Entwicklung geben uns Recht."

Das F.A.Z.-Institut für Management-, Markt- und Medieninformationen hat die Untersuchung gemeinsam mit dem IMWF Institut für Management- und Wirtschaftsforschung durchgeführt. Insgesamt kamen im Rahmen des Social Listening rund 7,4 Millionen Nennungen zustande. Zur Beurteilung der Fairness wurden sowohl die Tonalität als auch die Reichweite ausgewertet. Um ein praxisnahes Bild zu erhalten und nicht "Äpfel mit Birnen zu vergleichen", wurde das Ergebnis ins Verhältnis

zum Durchschnitt der jeweiligen Branche gesetzt. Aus dem Finanzsektor wurden die Segmente Finanz- und Anlageberater, Versicherungsvermittler, Finanzdienstleister, Finanzvertriebe und Fintechs einbezogen. In der Kategorie "Finanzvertriebe", in die bei der Untersuchung Plansecur eingeordnet war, wurde die Mehrzahl der Anbieter als "unfair" bewertet.

Plansecur ist eine konzernunabhängige Unternehmensgruppe für Finanzplanung und Vermittlung, die Wert auf hohe ethische Grundsätze legt. Die Gruppe gehört mehrheitlich ihren Beratern, die am Unternehmen beteiligt sind; daher unterliegen sie keinen Absatz- oder Provisionsvorgaben. Kundenberatungen erfolgen über den Einzelberater hinaus anonymisiert in einem Expertenteam, um höchste Beratungsqualität zu gewährleisten.

Autor: www.plansecur.de



Quelle: © lenets_tan - AdobeStock.com

Münsteraner Maklerpool setzt 2022 auf die stärkere Ausrichtung grüner Fondsprodukte, die Entwicklung einer ESG-Leitlinie im Finanzvertrieb sowie den Ausbau des datengetriebenen Geschäftsmodells

Als erster deutscher Maklerpool führte die [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH am 4. Februar 2022 ihre Jahresauftakttagung (JAT) als Präsenzveranstaltung nach 2G+ mit 38 Ausstellern und 250 Besuchern am Unternehmensstandort im Messe und Congress Centrum Halle Münsterland durch. Für viele Teilnehmer war es das erste Live-Event seit zwei Jahren. Auch die [pma:] hatte sich 2021 pandemiebedingt dazu entschlossen, ihre JAT im [wir:tuell]-Format durchzuführen.

Neben dem direkten Austausch auf dem Messemarkt und zwischen 14 Vorträgen sowie drei Plenumsveranstaltungen ging es schwerpunktmäßig um die vertriebliche Unterstützung im Bereich Kapitalanlage. Dieses Geschäftsfeld konnten die Münsteraner schon 2021 um 28,9 Prozent steigern und stellten den Maklern dazu nun u.a. einen eigenen Kampagnenfilm vor. Obwohl die Diskussion um die EU-Taxonomieverordnung noch im Fluss ist und die ESG-Kriterien im Vertrieb von unterschiedlichen Nachhaltigkeitsverständnissen geprägt sind, geht es der [pma:] darum, den Maklern nur nachprüfbar „grüne“ Fondsprodukte anzubieten. Hierzu hat das Unternehmen schon im November 2021 mit Zielke Research Consult eine Kooperation vereinbart.

Das dort entwickelte Produktlabel bietet den Vermittlern des Pools Haftungssicherheit. Auf der JAT 2022 wurde nun auch die Zusammenarbeit mit der Strategie- und Managementberatung zeb vorgestellt. Gemeinsam soll bis April 2022 eine ESG-Leitlinie für den Maklerpool erstellt werden. „Wir machen so aus einer vermeintlich komplexen Geschichte eine entspannte Angelegenheit für unsere angeschlossenen Makler und garantieren nach der DIN-Beratung nun auch im Bereich der nachhaltigen Kapitalanlagen einen transparenten und nachprüfaren Investmentprozess“,

resümierte Dr. Bernward Maasjost, Geschäftsführer der [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH. Last not least stand auch die Weiterentwicklung des datengetriebenen [pma:] Geschäftsmodells mit KI-Unterstützung im Fokus, um Maklern noch in diesem Jahr Services bieten zu können, etwa um Cross- und Up-Selling-Potentiale zu nutzen oder die Bindung zu den Versicherungskunden zu erhöhen.

Für die Keynote zum Abschluss der Jahresauftakttagung der [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH konnte der renommierte Wirtschaftshistoriker, Unternehmensberater und Experte zum digitalen Strukturwandel, Prof. Dr. Klemens Skibicki, gewonnen werden. Sein Thema: „Digitalisierung ist das, was Ihr daraus macht!“ Sein Resümee: wie bei jedem Paradigmenwechsel trafe immer Revolution auf Evolution. Kurzum: die Technologien veränderten sich schnell, der Mensch hingegen sei sehr langsam in seiner Anpassung. Daten jedoch seien der Schlüssel zum Verständnis der Bedürfnisse der anderen Marktseite und trügen dazu bei, Transaktionskosten beim Suchen und Finden zu senken und schnellere sowie bessere unternehmerische Entscheidungen zu treffen. Im Fokus aller geschäftlichen Bemühungen bliebe jedoch immer der Mensch. Technologie sei in diesem Prozess nur ein unerlässlicher Befähiger. „Heute geht es darum, die Kundenbeziehungen mit den Möglichkeiten der digitalen Welt zu pflegen. Denn der Digitalreflex erweckt Begehrlichkeiten, da sich die Kaufentscheidung der Kunden an den schnellen, einfachen und individualisierten Prozessen anderer Anbieter orientiert. Daher müssen auch Vermittler von Versicherungen jeden Online-Prozess auf links drehen,“ so der Kölner Digitalbotschafter.

Autor: www.pma.de

Französischer Digital-Makler +Simple übernimmt Carl Rieck GmbH und startet auf dem deutschen Markt

Versicherungsmakler in Deutschland können die oft aufwändige Verwaltung der Versicherung von KMU künftig technologiegestützt umsetzen. Der französische Makler +Simple hat die Carl Rieck GmbH in Rödermark übernommen. Der traditionsreiche Assekuradeur bietet ein breites Spektrum an Gewerbeversicherungen an und setzt dabei auf individuelle Beratung und maßgeschneiderte Lösungen.



Quelle: © Kurhan - AdobeStock.com

Mit der Übernahme startet +Simple nach ersten Akquisitionen in Frankreich und Italien auch auf dem deutschen Markt. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Marseille kombiniert die Expertise von Versicherungsexperten und Web-Entwicklern, um Versicherungslösungen für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) und deren Berater einfacher und schneller zu machen. Mit dieser IT-Lösung wird künftig auch das KMU-Geschäft von Carl Rieck für die angebundenen Makler wesentlich schneller und effizienter abgewickelt. Dies ist eine wichtige Voraussetzung für weiteres Wachstum, das bereits mit der Übernahme der Anglo Underwriting GmbH forciert wurde.

„Unsere DNA als Experten und kunden-nahe Berater für unsere Vertriebspartner werden wir behalten“, sagt Friedrich Schumann (62), Geschäftsführer der Carl Rieck GmbH. „Trotzdem gibt es einen großen Anteil des KMU-Geschäfts, der endlich digitalisiert werden muss. Die Technologie von +Simple hilft unseren Kunden und Ihren Beratern administrativen Aufwand zu reduzieren und schnelle, automatisierte Prozesse zu implementieren.“

Eric Mignot (52), Gründer und Chairman von +Simple, sagt: „Mit unserer Lösung bieten wir Versicherungsvermittlern langfristige Erfolgsperspektiven im KMU- bzw. Gewerbegebiet. Die Geschäftsprozesse in diesem Segment sind heute meist noch von Handarbeit und vielen Medienbrüchen geprägt. Carl Rieck ist aufgrund der exzellenten Marktkenntnis in Deutschland und der starken KMU-Expertise mit einem starken Netzwerk der perfekte Partner für den Marktstart in Deutschland.“

+Simple übernimmt rückwirkend ab 2021 100 Prozent der Geschäftsanteile der Carl Rieck GmbH mit rund 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Friedrich Schumann wird als Geschäftsführer weiterhin das Unternehmen führen.

Bisherige Eigentümer der Gesellschaft waren unter anderem die Hiscox SA sowie das Management. Mit der Hiscox verbindet die Carl Rieck GmbH eine langjährige Zusammenarbeit. „Wir freuen uns, dass unser strategischer Partner weiter in Entwicklung und Technik investiert und eine europäische Zusammenarbeit mit +Simple entsteht“, sagt Robert Dietrich, CEO von Hiscox Europe.

Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart.

Autor: www.carlrieck.de

Deutsche Vermögensberatung erneut mit herausragendem Geschäftsergebnis

Der langjährige Erfolg der Deutschen Vermögensberatung hält weiter an und ist insbesondere auch das Resultat der strategischen Weitsicht und Managemententscheidungen. Seit Andreas Pohl an die Spitze des Unternehmens gerückt ist, läuft das Unternehmen zu Bestleistungen auf, und zwar jedes Jahr: insgesamt sieben Rekorde in sieben Jahren. Mit der ungebrochen hohen Nachfrage an qualifizierter Finanzberatung und dem besonderen Einsatz der Vermögensberaterinnen und Vermögensberater kann die Deutsche Vermögensberatung auch für das Geschäftsjahr 2021 herausragende Zahlen präsentieren: Der Umsatz des Familienunternehmens wuchs auf 2,24 Milliarden Euro (+ 13,1 Prozent), der Gesamtbestand der betreuten Verträge erreichte mit einem Gesamtvolumen von 234,0 Milliarden (+ 5,0 Prozent) einen neuen Höchstwert. Auch der Jahresüberschuss stieg auf 241,6 Millionen Euro an (+ 14,1 Prozent). Die Zahlen untermauern die Stärke der Frankfurter Finanzberatung und vor allem ihre Zukunftsfähigkeit. "Unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater standen ihren Kunden zu jeder Zeit mit qualifizierter Finanzberatung zur Seite – egal ob persönlich oder digital. Mehr als 16.000 Anträge wurden im Schnitt pro Tag eingereicht – eine unglaubliche Leistung", so Andreas Pohl, Vorsitzender des Vorstands der Deutschen Vermögensberatung AG.

Erfolgreiche Segmente im Überblick

Im vergangenen Jahr konnte die Deutsche Vermögensberatung erneut über fast alle Geschäftsfelder hinweg herausragende Erfolge verbuchen. Im Bereich der Lebensversicherung stieg das Neugeschäft um 11,2 Prozent auf 19,1 Milliarden Euro (Versicherungssumme). Auch das Segment Investment hat maßgeblich zum Erfolg beigetragen. Das gesamte Neuge-

schäft mit Investmentfonds (Direktanlage ohne fondsgebundene Lebensversicherung) lag im Jahr 2021 bei 2,9 Milliarden Euro, ein Plus gegenüber dem Vorjahr in Höhe von 25,8 Prozent. Ebenfalls erfreuliche Entwicklungen gibt es bei der Baufinanzierung: Das gesamte Neugeschäft stieg auf 4,1 Milliarden Euro, ein Zuwachs von 11,4 Prozent.

Zukunftsberuf Vermögensberater

Unter dem Motto "Gerade jetzt" hat die im März gestartete Offensive den Beruf des Vermögensberaters erfolgreich in den Fokus gerückt: Über 2.500 Quereinsteiger und Branchenkenner nutzten die Chance, die großartigen Karriereperspektiven bei der Deutschen Vermögensberatung kennenzulernen. Das Familienunternehmen unterstützt sie mit erstklassiger Aus- und Weiterbildung, innovativen Produkten sowie umfangreichen Serviceleistungen für eine professionelle Beratung und Kundenbetreuung. Ziel ist immer langfristig wirtschaftlichen wie unternehmerischen Erfolg zu ermöglichen.

Flächendeckende Finanzberatung

Während vielerorts Banken und Sparkassen ihre Filialen schließen, konnte die Frankfurter Finanzberatung ihre Vertriebsorganisation im letzten Jahr weiter ausbauen. Ob in großen Städten oder ländlichen Regionen – die Vermögensberaterinnen und Vermögensberater sind überall vertreten und bieten qualifizierte Finanzberatung. Insgesamt stieg die Anzahl der Direktionen und Geschäftsstellen auf über 5.200 und die Zahl der hauptberuflichen selbstständigen Vermögensberaterinnen und Vermögensberater auf über 18.500 an. Als persönliche Ansprechpartner vor Ort bieten sie exzellente Beratung rund um die Themen Absicherung, Altersvorsorge und Vermögensaufbau und ent-

wickeln für ihre Kunden Finanzkonzepte mit optimal aufeinander abgestimmten Maßnahmen. Ganz im Sinne der Allfinanzberatung: alles aus einem Kopf, flächendeckend und für jeden.

Diversität als Erfolgsfaktor

Ob Alter, Herkunft oder Geschlecht – diese Faktoren spielen bei der Deutschen Vermögensberatung seit jeher keine Rolle. Allein der persönliche Einsatz und die eigene Leistung bestimmen den Erfolg. Dementsprechend heterogen sind auch viele Teams aufgestellt. Die Vielfalt unter den Beratern steigert dabei nicht nur die Kreativität, sondern ermöglicht dem Unternehmen zusätzlich noch mehr Individualität beim Kundenservice. "So unterschiedlich unsere Kunden sind, so vielfältig sind auch unsere Vermögensberater. Wir haben unter den Neueinsteigern mehr Frauen als bei jeder anderen Finanzberatung und eine Vielzahl an verschiedenen Nationalitäten in unseren Reihen. Diese Diversität in unserer Vertriebsorganisation ist ein großer Erfolgsfaktor für uns", bestätigt Andreas Pohl.

Verantwortungsvolles Handeln und Wirtschaften

Verantwortungsvolles Handeln hat bei der Deutschen Vermögensberatung seit jeher einen hohen Stellenwert. Dazu zählt neben Klimaschutz auch soziales Engagement. Getreu dem Unternehmensmotto "Menschen brauchen Menschen" hat das Familienunternehmen kürzlich eine Million Euro als Soforthilfe gespendet, um den Menschen in der Ukraine zu helfen. Das Unternehmen hat den Betrag dem gemeinnützigen Verein "Menschen brauchen Menschen e. V." zur Verfügung gestellt, der sich unmittelbar für Menschen in Not einsetzt. Als zentraler Förderer des Vereins unterstützt die Deutsche Vermögensberatung ebenfalls Projekte in Deutschland und arbeitet eng mit den Partnern von "Tafel Deutschland e. V." und der Stiftung "RTL – Wir helfen Kindern e. V." zusammen. Bei den Spendenaktionen zur Fluthilfe im vergangenen Jahr wurden insgesamt 650.000 Euro gesammelt und im Rahmen der Teilnahme am "RTL-Spendenmarathon" wurde gemeinsam mit Familie

Schumacher insgesamt eine Million Euro für den guten Zweck gespendet. Auch beim Thema Klimaschutz ist die Deutsche Vermögensberatung einen ersten wichtigen Schritt gegangen und hat das Siegel "Klimaneutrales Unternehmen" für die Kompensation ihres CO₂-Verbrauchs erhalten. "Dauerhafter Erfolg ist für mich nur möglich, wenn wirtschaftlich und gesellschaftlich Verantwortung übernommen wird", so Andreas Pohl. "Deswegen fördern wir seit Jahren gesellschaftliches Engagement und unterstützen viele Initiativen in den Bereichen Kultur, Wissenschaft und Sport. Das sind wichtige Projekte, die meiner Familie und mir sehr am Herzen liegen."

Gemeinsam Zukunft gestalten

Auch in Zukunft setzt die Deutsche Vermögensberatung vor allem auf Weitsicht und strategische Investitionen. Ein Rezept, das sich nicht nur in Krisenzeiten bewährt hat. "Das Fundament für unseren Erfolg in der Zukunft legen wir mit unseren Handlungen und Entscheidungen im Hier und Jetzt. Ich möchte die Deutsche Vermögensberatung mit wichtigen strategischen Weichenstellungen dafür optimal aufstellen", resümiert Andreas Pohl. "Die Expertise unserer Vermögensberaterinnen und Vermögensberater ist gefragt wie nie. Mit unserer langjährigen Erfahrung und unserem fachlichen Know-how sind wir der zentrale Ansprechpartner bei Fragen zur finanziellen Absicherung. Nicht nur bei unseren Kunden, sondern auch in der Politik und der allgemeinen Öffentlichkeit ist unsere Expertise gefragt. Ich bin überzeugt, dass wir auch in den nächsten Jahren mit unserem Geschäftsmodell bestens aufgestellt sind. Wir werden auch weiterhin in unser Familienunternehmen investieren und unsere Marktposition ausbauen."

Autor: www.dvag.com



Quelle: © Monster Zstudio - AdobeStock.com

Policen direkt meldet Rekordzahlen in der Maklernachfolge

Die Policen Direkt-Maklergruppe befindet sich weiter auf Expansionskurs. Nach zwei erfolgreichen Übernahmen von Maklerunternehmen zum Jahresbeginn meldet das Unternehmen jetzt auch Rekordzahlen bei den Bestandsübernahmen. Zum Jahresbeginn 2022 hat Policen Direkt mit der VIS Versicherungsmakler GmbH und Secura Gumpp AG bereits zwei weitere Maklerhäuser übernommen. Neben klassischen Firmenübernahmen wächst der Spezialist für Maklernachfolge auch bei den Asset Deals.

So vermeldet das Unternehmen für das Jahr 2021 bei Bestandsübernahmen Rekordzahlen. Im Schnitt wurde ein neuer Bestand pro Woche übernommen. Die Größe der übernommenen Bestände lag dabei zwischen 5.000 und 400.000 EUR Courtageumsatz pro Jahr. Der Privatkundenanteil am Bestand beträgt 90%. Die Kunden werden nach der Übernahme mit einem hybriden Beratungskonzept von Frankfurt aus betreut, können aber auf Wunsch des Kunden auch vor Ort beraten werden.

Empfehlungen als entscheidender Wachstumsfaktor

„Diese Schlagzahl an Bestandsübernahmen ist in Deutschland bislang unerreicht“, erläutert Dr. Philipp Kanschik, der verantwortliche Geschäftsführer für das Thema. „Es zahlt sich aus, dass wir bereits seit Jahren auf das Thema Maklernachfolge fokussieren. Entscheidend für unser starkes Wachstum waren im letzten Jahr Empfehlungen. Unsere Makler sehen, dass ihre Kunden bei uns in guten Händen sind und empfehlen uns anderen Maklern weiter.“

So kommt die Hälfte der neu akquirierten Bestände über Empfehlungen von Maklern zustande, die ihren Bestand bereits an Po-

licen Direkt übergeben haben. Darüber hinaus werden viele Makler über Webinare, sowie die Websites Maklerkauf.de und Maklerpartnerschaft.de auf Policen Direkt aufmerksam.

Maklerpartnerschaft entwickelt sich zum Erfolgsmodell

Makler können sich bei Policen Direkt zwischen dem klassischen Bestandsverkauf, zwei Verrentungsmodellen („Lebensrente 90 & 100“), sowie der Kombination eines der Verrentungsmodelle mit einer Übergangsphase („Maklerpartnerschaft“) entscheiden.

Ca. 60% der Makler entschieden sich für die Maklerpartnerschaft. „Das Maklerpartner-Modell bietet den Vorteil, dass der Verkäufer und wir als Nachfolger in einer Übergangsphase zusammenarbeiten. Dies verringert den Bestandsabrieb in der Rentenphase“, so Efstrios Bezas, Leiter der Abteilung Maklernachfolge bei Policen Direkt. Die Dauer der Übergangsphase kann der Verkäufer dabei frei wählen, sie kann auch einige Jahre betragen.

Darüber hinaus entscheiden sich ca. 20% der Makler für das Modell Lebensrente 90, 10% für das Modell Lebensrente 100, und weitere 10% für einen klassischen Bestandsverkauf gegen fixe Zahlung. In zwei Fällen wurden 2021 die Bestände verstorbener Makler übernommen.

Weiterhin exponentielles Wachstum erwartet

Vor dem Hintergrund der steigenden Zahl an Zukäufen erwartet Policen Direkt im Geschäftsbereich Maklernachfolge / Asset Deals für die Jahre 2022 und 2023 jährlich eine Vervierfachung der Umsätze. Bereits 2020 und 2021 sind die Umsätze jeweils in dieser Größenordnung gewachsen.

„Wir rechnen aufgrund der demographischen Situation im Maklermarkt weiterhin mit exponentiellem Wachstum“, so Kanschik. „Unsere Prozesse in der Bestandsübertragung sind weitestgehend automatisiert, sodass wir in der Lage sind, dieses Wachstum zu verarbeiten und die Bestände effizient zu übertragen. Zudem haben wir unser Beraterteam deutlich aufgestockt, um die sehr gute persönliche Betreuung unserer Kunden weiterhin zu gewährleisten.“

Autor: www.policendirekt.de



Netfonds verzeichnet 70 Prozent Wachstum im Bereich der betrieblichen Versorgungssysteme

Die Netfonds Sparte betriebliche Versorgungssysteme (bVS) erzielte im vergangenen Jahr das beste Ergebnis seit ihrer Gründung mit einem Umsatzwachstum von 70 % und wurde ebenfalls stärkste Sparte im Versicherungsbereich.

Im Jahr 2018 wurde aus dem Bereich bAV (betriebliche Altersvorsorge) der ganzheitliche Beratungsansatz bVS. Damit einhergehend wurden der Support und die Tools für die Vermittler stark ausgebaut. Als Teil des Premium Services für Netfonds Partner enthalten die betrieblichen Versorgungssysteme die Sparten LV, KV und Sach in der Beratung und bieten ein dementsprechendes Cross-Selling Potential.

Insbesondere die Erstellung von Status quo Analysen bei der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) und der betrieblichen Krankenversicherung (bKV) finden bei den Unternehmen und Vermittlern großen Anklang. Das Umsatzwachstum setzt sich u. a. aus einer Steigerung von 250 % in der Versorgung von Geschäftsführern und Führungskräften und einer Vervierfachung im Bereich der bKV zu-

sammen. „In der Sparte bKV merken wir, dass die Pandemie das Thema Gesundheit auf jeden Fall sehr gepusht hat. Die Vermittler haben das Thema für sich als Chance erkannt und die bKV in ihr Portfolio aufgenommen. Sehr geholfen hat dabei, dass die Videoberatung inzwischen als Vertriebslösung vollkommen normal und akzeptiert ist. Dies haben unsere Vermittler als Alternative für Vor-Ort-Besuche genutzt und waren damit sehr erfolgreich“, so Oliver Kieper, Vorstand der Netfonds AG.

„Unsere Partner führen allein oder zusammen mit unseren Experten das Gespräch mit dem Chef vor Ort durch und finden so heraus, wo der Schuh drückt. Wir erstellen außerdem Handlungsleitfäden, damit der Vermittler weiß, wie der Prozess weitergeht und wie er die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden am besten umsetzt. Alles Weitere erledigen wir mit unseren Services im Hintergrund“, ergänzt Alexander Brix, Key Account-Manager und Experte für betriebliche Versorgungssysteme bei Netfonds. Die Vermittler werden bei der Konzepterstellung für eine ganzheitliche bVS-Beratung unterstützt. Als weitere besondere Dienstleistungen bietet Netfonds

die Durchführung von Ausschreibungen im privatwirtschaftlichen und öffentlichen Segment an. Netfonds motiviert und befähigt weitere Partner für die Beratung. In eigens konzipierten Bootcamps werden Vermittler intensiv in den Bereichen Akquise, Erstgespräch, Bewertung, Konzeption, technische Verwaltungslösungen und Abschluss trainiert.

Der Start in das Jahr 2022 verlief außerordentlich positiv. Mit Stand 31.01.2022 konnten bereits 20 % des Jahresziels erreicht werden. Für das zweite Quartal ist geplant, den bKV-Service noch einmal erheblich auszubauen, mit einem ähnlichen Fach- und Vertriebsservice wie in der bAV.

Autor: www.netfonds.de

Für wie viel Leben reicht das Geld? So wappnen sich Frauen gegen Altersarmut

Bei Frauen ist die Gefahr von Altersarmut besonders hoch – Um diesem Risiko zu entgehen, ist eine frühzeitige und professionelle Finanzplanung besonders wichtig – Finanzplanungs-Expertinnen des FPSB Deutschland liefern wertvolle Tipps für Frauen in verschiedenen Lebensphasen

Hierzulande verdienen Frauen laut dem Statistischen Bundesamt in Durchschnitt knapp 20 Prozent weniger als ihre männlichen Geschlechtsgenossen, der so genannte Gender Gap. Die Gründe dafür liegen unter anderem in der nachwuchsbedingten Auszeit der Frauen. So arbeiten 70 Prozent der Mütter in Teilzeit, doch nur sechs Prozent der Väter. Dadurch sinken die Lebensarbeitszeit sowie die Karrierechancen. „Entsprechend bekommen Frauen ein Viertel weniger aus der gesetzlichen Rente als Männer“, erklärt CFP®-Professional Alexandra Huhle, Geschäftsführerin der Müller & Veith Investment GmbH aus Wiehl. „Und wenn Sie jetzt noch berücksichtigen, dass Frauen eine höhere Lebenserwartung haben und häufiger von der eigenen Pflege und der Pflege des Ehemanns betroffen sind, dann kann es kaum überraschen, dass 20 Prozent von ihnen hierzulande armutsgefährdet sind“, ergänzt Simone Deike, Finanzplanerin (CFP®) von MLP aus Bremen.

Im Rahmen eines vom FPSB veranstalteten Presse-Roundtables erläuterten aus-

gewiesene Finanzplanerinnen, was Frauen für eine bessere Absicherung und gegen das höhere Armutsrisiko im Alter tun können. „Wichtig ist dabei“, betont Huhle, „dass die Rentenlücke bei Frauen zwar größer ist, dass es aber keineswegs unmöglich ist, diese zu schließen.“



Quelle: © BullRun / AdobeStock.com

Finanzplanung ist Lebensplanung

Besonders effektiv ist eine professionelle Finanzplanung. „Sie ist der Schlüssel zu finanzieller Unabhängigkeit“, macht CFP®- und CFEP®-Professional Iris Hoschützky vom Family Office der Frankfurter Bankgesellschaft AG klar. „Entscheidend ist, dass Finanzplaner nicht einen Bereich, also nur

das Depot oder nur Versicherungen, berücksichtigen, sondern eine ganzheitliche Sichtweise über alle Themen wie Vermögensaufbau, Absicherung, Ruhestandsplanung oder Vermögensübertragung einnehmen. Hinzu kommt eine individuelle Betreuung, die auf die spezielle Situation des einzelnen abzielt. Denn Finanzplanung ist Lebensplanung.“



Quelle: © navee - AdobeStock.com

Wichtig ist es dabei, darin sind sich die Expertinnen einig, sich so früh wie möglich mit den eigenen Finanzen zu beschäftigen. „Ab dem Alter von etwa 20 Jahren entfällt das Privileg der Familienmitversicherung“, erklärt Deike. Deshalb müssen Frauen ab diesem Zeitpunkt selbst für die Absicherung der eigenen Person sorgen, zum Beispiel durch den Abschluss einer Berufsunfähigkeits- oder Risikolebensversicherung. Auch empfiehlt sie, schon in dieser Lebensphase damit zu beginnen, Einnahmen und Ausgaben gegenüberzustellen, den Vermögensstatus zu analysieren und eine Liquiditätsreserve anzulegen.

Zudem sollten Frauen schon in dieser frühen Lebensphase an den privaten Vermögensaufbau denken. „Bei der Geldanlage ist die Zeit Ihre Freundin. Wenn Sie im Alter von 20 Jahren mit dem Investieren beginnen, haben Sie im Idealfall 47 Jahre bis zum Ruhestand“, so Deike. Ein einfacher Weg ist ein Sparplan auf einen Exchange Traded Fund (ETF), der die Entwicklung eines Aktienindex abbildet. „Wenn Sie nur 25 Euro pro Monat investieren, dann ergibt

sich über diesen Zeitraum bei einer angenommenen jährlichen Rendite von fünf Prozent am Ende die Summe von 55.000 Euro. Abzüglich der eingezahlten Beträge ist das ein Ertrag von knapp 41.000 Euro“, rechnet Deike vor. „So erzielen Frauen schon mit geringem Aufwand eine große Wirkung.“

Entscheidend: Immer Hoheit über das eigene Geld und die Altersvorsorge im Blick

In den folgenden Lebensphasen, in die der Start der Karriere fällt, aber womöglich auch die Familiengründung oder der Erwerb einer Immobilie, sollten der Vermögensstatus sowie die Einnahmen und Ausgaben aktualisiert und die Absicherung überprüft und wenn nötig ausgeweitet werden. „Dabei ist es wichtig, dass Frauen stets die Hoheit über ihr Geld behalten und weiter an ihre Altersvorsorge denken“, so Huhle. „Gehaltserhöhungen sollten dazu genutzt werden, mehr zu investieren.“ Wer seine Sparrate in dem oben genannten Beispiel im Alter von 45 Jahren von 25 auf 200 Euro bis zum Renteneintritt erhöht, der kommt am Ende unter sonst gleichen Bedingungen auf einen Ertrag von rund 77.600 Euro und eine Endsumme von fast 138.000 Euro.

Geht es schließlich auf das Rentenalter zu, raten die Expertinnen, nochmals zu überprüfen, wie viel Geld während des Ruhestands aus der gesetzlichen, der betrieblichen und der privaten Altersvorsorge monatlich zur Verfügung steht. „Als Faustformel lässt sich sagen, dass 80 Prozent des letzten Nettoeinkommens im Alter für einen finanziell sorgenfreien Ruhestand sorgen“, fasst Huhle zusammen. Reicht das Gesparte dafür nicht, kann auch in dieser späteren Lebensphase die monatliche Sparrate nochmals angepasst werden. Hilfreich kann hierbei die Unterstützung durch einen vom FPSB Deutschland zertifizierten CFP®-Professional, deren Ausbildung höchsten Ansprüchen genügt und die den Standesregeln des Verbandes verpflichtet sind, sein. „Das ist sehr wichtig, damit sich am Ende nicht die Frage stellt, für wie viel Leben das Geld reicht“, so Deikes Fazit.

Autor: www.fpsb.de

Zwei Jahre nach Marktstart:

Clark betreut knapp 25.000 Kund:Innen in Österreich

Nur zwei Jahre nach seiner Expansion nach Österreich erreicht der digitale Versicherungsmanager CLARK einen weiteren Meilenstein: Mit aktuell knapp 25.000 Kund:innen hat das junge Unternehmen seine Kund:innenzahl innerhalb des vergangenen Jahres mehr als verdoppelt. Mit seiner digital-basierten Kund:innenkommunikation konnte CLARK auch während der Corona-Pandemie eine geeignete Beratung liefern – denn viele Menschen haben gerade während der letzten beiden Jahre stärker digitale Services für Finanzen, Versicherung & Co. genutzt. Somit konnte das Insurtech sein schnelles Wachstum im ersten Expansionsmarkt fortsetzen – bevor durch die Integration der finanzen Group die Niederlande, Großbritannien, die Schweiz und Frankreich als weitere Märkte hinzukommen.

Starke Expansion in Österreich trotz Corona-Pandemie

Im April 2020 launchte das Frankfurter Insurtech CLARK seine App in Österreich. Trotz der Marktlage aufgrund der anhaltenden Corona-Pandemie blickt Dr. Philip Steiner, Geschäftsführer von CLARK Österreich, auf zwei erfolgreiche Geschäftsjahre zurück: "Für uns ist der Erfolg der letzten beiden Jahre das klare Zeichen, dass viele Österreicher:innen bereit für eine digitale Versicherungsapp sind."

Ganz Österreich versichert sich digital – auch mehr über 60-Jährige

"Unsere Kund:innenstatistik zeigt, dass eben nicht nur die digital affinen, jungen Großstädter:innen ihre Versicherungen mit CLARK managen. Gerade auch Menschen höheren Alters oder auch Bewohner:innen ländlicherer Gegenden sind an unserer App interessiert", so Steiner. Die Altersstruktur der Kund:innen verteilt sich dabei mit rund 70 Prozent auf 20- bis 40-Jäh-

rige, es sind aber auch über 60-Jährige vertreten: Diese Altersgruppe macht knapp fünf Prozent der österreichischen CLARK-Kunden aus. Aktuell rund 35 Prozent seiner Kund:innen betreut CLARK in Österreich in den Großstädten Wien, Graz und Linz. Der restliche Kundenstamm verteilt sich auf ländlichere Regionen – auch im Vorarlberg, im Burgenland und in Salzburg managen Kund:innen ihre Versicherungen bereits digital.

CLARK wird zum führenden europäischen Insurtech

Das Frankfurter Insurtech CLARK gab im November 2021 die Integration der finanzen Group, eine der führenden europäischen Plattformen für Informationen zu Versicherungs- und Finanzprodukten und die Generierung von Versicherungsinteressent:innen, bekannt. Die Transaktion machte CLARK gleichzeitig zum Unicorn und einem der größten Insurtechs der Welt. Damit kommt CLARK seinen ehrgeizigen Wachstumszielen ein großes Stück näher: "Unser Ziel ist es, der größte Versicherungsmakler in Europa zu werden – dafür werden wir CLARK in naher Zukunft in weitere europäische Märkte bringen, wobei die erfolgreiche Markteinführung in Österreich als Vorbild dient", sagt Christopher Oster, CEO und Co-Gründer von CLARK.

Autor: www.clark.de



Quelle: © successphoto - AdobeStock.com

Aktuelle Studie zu nachhaltiger Geldanlage:

Mehrheit würde in Immobilien und Energie investieren – und vertraut auf Vermittler

Eine im März 2022 von Pangaea Life beim Marktforschungsinstitut YouGov in Auftrag gegebene repräsentative Bevölkerungsumfrage liefert spannende Aufschlüsse über Kundenpräferenzen in der nachhaltigen Altersvorsorge und Geldanlage: Immobilien, Energie und Technologie sind die attraktivsten nachhaltigen Investitionsthemen

Sicherheit, Rendite und Transparenz stehen als Investitionskriterien ganz oben. Freunde & Familie, Anlageberater & Versicherungsvermittler sowie Fachmedien (online & offline) genießen das höchste Vertrauen als Informationsquelle. Nachhaltigkeit ist eines der wichtigsten Zukunftsthemen in der Geldanlage und Altersvorsorge. Angesichts von Nullzins, Rekordinflation, Krieg und Klimakrise möchten immer mehr Deutsche ihr Geld so anlegen, dass ihr Ersparnis eine stabile Rendite erwirtschaftet, keine sozial und ökologisch fragwürdigen Sektoren unterstützt und einen aktiven Beitrag für mehr Nachhaltigkeit leistet. Pangaea Life – die Nachhaltigkeitsmarke der Versicherungsgruppe die Bayerische – fand nun heraus, was Menschen bei der nachhaltigen Geldanlage und Altersvorsorge wichtig ist.

Befragt nach den drei Sektoren, in die sie im Rahmen ihrer nachhaltigen Geldanlage und Altersvorsorge am ehesten investieren würden, entschieden sich 26 Prozent der Befragten für den Bereich Immobilien, 24 Prozent für den Bereich Energie und 19 Prozent für den Technologiesektor.

„Nachhaltiges Wohnen und die klimaneutrale Zukunft unserer Städte sind Themen, die Menschen in Anbetracht des Wohnraummangels, stetig steigender Mie-

ten und den zugleich immer sichtbarerem Auswirkungen des Klimawandels in unseren Städten bewegen“, kommentiert Daniel Regensburger, Geschäftsführer der Pangaea Life, die Studienergebnisse. „Daher wundert es uns nicht, dass Menschen durch Investments in nachhaltige Immobilien gerne selbst einen Teil zur Lösung dieser Herausforderungen beitragen möchten und in Immobilien zugleich weiterhin eine sicherere und chancenreiche Wertanlage sehen.“

Was den Energiesektor betrifft, seien gerade erneuerbare Energien schon lange im Fokus verantwortungsbewusster Anleger, so Regensburger. Das aktuelle Zeitgeschehen verleihe dem Sektor aber noch mehr Bedeutung, wie auch die Umfrageergebnisse verdeutlichten: „Der Ukraine-Krieg hat das Thema Energieknappheit und Versorgungssicherheit im Bewusstsein der Menschen ganz nach oben katapultiert. Immer mehr Menschen wird klar, dass am massiven Ausbau insbesondere der erneuerbaren Energien kein Weg vorbeiführt, wenn wir in Zukunft unabhängiger werden und zugleich eine Klimakatastrophe verhindern wollen. Hier erkennen Menschen in der nachhaltigen Geldanlage entsprechend große Chancen.“

Doch welche Erwartungen bringen Kunden nachhaltigen Vorsorgeprodukten konkret entgegen? Auch hier liefert die Pangaea-Life-Studie Aufschluss: Befragt nach den wichtigsten drei Aspekten in der nachhaltigen Altersvorsorge/Geldanlage nannten die Befragten am häufigsten die Faktoren Sicherheit (49 Prozent), Rendite (39 Prozent) und Transparenz (31 Prozent).

„In unsicheren Zeiten wie diesen, treibt es Anleger mehr denn je in Produkte, die ein

hohes Maß an Sicherheit versprechen“, sagt Regensburger. „Unsere Studie zeigt zugleich, dass die Bereitschaft für Sicherheit die Rendite zu vernachlässigen, gering ist. Kunden erwarten, dass nachhaltige Produkte eine hohe Sicherheit und eine attraktive Rendite vereinen.“ Diverse öffentliche Skandale rund um Verdachtsfälle von „Greenwashing“ hätten Kunden außerdem stark für das Thema Transparenz sensibilisiert, so der Pangaea-Life-Geschäftsführer. „Die Bringschuld liegt bei den Produktgebern. Sie müssen zeigen, welche nachhaltige Wirkung Investitionen konkret entfalten.“

Angesichts des mittlerweile wuchernden Dschungels an nachhaltigen Anlageprodukten, wollte Pangaea Life zuletzt wissen, wie sich Interessenten über entsprechende Angebote informieren. Das Ergebnis: Freunde, Familie und Bekannte sowie das Beratungsgespräch mit einem Anlageberater oder Versicherungsvermitt-

ler rangieren mit jeweils 25 Prozent auf Platz eins der wichtigsten drei Informationsquellen für die nachhaltige Geldanlage und Altersvorsorge. Auch Wirtschafts- und Finanzmagazinen (online und print) bringen die Befragten mit 24 Prozent der Antworten ein ähnlich hohes Vertrauen zum Thema entgegen. Kurz dahinter folgen mit 22 Prozent Produkt-Tests und Produkt-Ratings.

„Die Studienergebnisse untermauern eindrucksvoll, dass Vermittler und Anlageberater für Verbraucher auch beim Thema nachhaltige Finanzprodukte erster Ansprechpartner sind und das Vertrauen hoch ist – allen Unkenrufen über das Aussterben des Berufsstandes zum Trotz.“, so Regensburger. „Dass Menschen sich neben dem persönlichen Umfeld vor allem in Fachmedien über nachhaltige Finanzprodukte informieren beweist, dass der Stellenwert unabhängiger Finanzmedien als Informationsquelle ungebrochen groß ist.“

Autor: www.diebayerische.de

Studie zur Wertpapierberatung:

Knapp die Hälfte der Kunden bemängelt digitale User Experience

Kunden legen Wert auf Beratung – Digitalisierung spielt dabei eine immer größere Rolle. Hybride Beratungsmodelle werden die Zukunft in der Retail-Wertpapierberatung sein.

Eine aktuelle Studie* zum Thema Wertpapierberatung der globalen Strategieberatung Simon-Kucher & Partners zeigt, dass knapp die Hälfte (49 Prozent) der befragten Wertpapierkunden gelegentlich bis regelmäßig Beratung in Anspruch nimmt. Weitere 24 Prozent, insbesondere Kunden unter 30 Jahren, würden die Inanspruchnahme von Beratungsdienstleistungen zukünftig in Erwägung ziehen.

Die Studienergebnisse belegen, dass großes Verbesserungspotenzial beim all-

gemeinen Beratungsservice als auch beim Einsatz digitaler Tools besteht. Die Hälfte der beratungsaffinen Kunden geben an, bei Anlageentscheidungen aufgrund einer zu großen Auswahl zu zögern. 65 Prozent der beratungsaffinen Kunden wünschen sich zudem eine proaktive Wertpapierberatung. „Dieser Service wird heute im Retail-Bereich aufgrund der mangelnden Skalierbarkeit von persönlicher Beratung vor Ort kaum angeboten“, sagt Maximilian Biesenbach, Partner und Bankexperte bei Simon-Kucher & Partners. Von den Kunden, die grundsätzlich keine Beratung in Anspruch nehmen möchten, wünschen sich trotzdem noch 54 Prozent, dass sie online konkrete Tipps zur Wertpapier-Investition erhalten.

Darüber hinaus erwarten knapp zwei Drittel der Befragten eine bessere Nachvollziehbarkeit der Empfehlungen und etwas mehr als die Hälfte der Befragten ein verstärktes Eingehen auf kundenindividuelle Präferenzen. Die Kaufentscheidung hängt bei 70 Prozent der Kunden, die in ETFs und/oder Fonds anlegen, vom Thema ab, in das ein Fonds oder ETF investiert.

Ausbau der Digitalisierung von zentraler Bedeutung für Kunden

Laut Studie bemängeln knapp die Hälfte der beratungsaffinen Kunden die digitale User Experience ihrer Wertpapierberatung. Dabei wünschen sich 45 Prozent der beratungsaffinen Kunden und 64 Prozent der weniger beratungsaffinen Kunden hybride Beratungsansätze, bei denen bestehende Beratungsprozesse in einem kundenfreundlichen Front-End digitalisiert werden und kanalübergreifend einsetzbar sind. Sonia King, Senior Director und Bankexpertin bei Simon-Kucher & Partners, dazu: „Dieser Ansatz bietet Banken zusätzlich die Chance, den Wunsch nach

Proaktivität, Individualisierbarkeit und Nachvollziehbarkeit auch in der Masse des Retail-Geschäfts effizient abzubilden.“

Der Wunsch nach (digitaler) Beratung spiegelt sich auch in der Zahlungsbereitschaft wider. Die Ergebnisse zeigen, dass ein Drittel der beratungsaffinen Kunden dazu bereit wäre, für die digitale Beratung einen Aufpreis zu bezahlen, während 55 Prozent dieses Segments Zahlungsbereitschaft für die persönliche Beratung signalisiert. „Eine intelligente Paketierung und Differenzierung der Beratungsleistungen sowie smarte Preisstrukturen sind daher zentral, um die unterschiedlichen Zahlungsbereitschaften erfolgreich abzugreifen“, ergänzt Maximilian Biesenbach.

*Über die Studie: Die Studie zum Thema Wertpapierberatung wurde von Simon-Kucher & Partners im Februar/März 2022 in Deutschland, Österreich und der Schweiz durchgeführt. Dabei wurden 1.071 Konsumenten befragt, die aktuell Wertpapiere besitzen bzw. handeln.

Autor: www.simonkucher.com

Marktanalyse:

Jeder dritte Broker setzt auf Female Finance

Jeder dritte Finanzdienstleister im Wertpapierhandel (33 Prozent) will verstärkt Frauen als Kunden für sich gewinnen.

Die Branche arbeitet damit auf das Ziel hin, den Finanzsektor nachhaltiger zu gestalten. Das geht aus der Marktanalyse „Digital investieren“ der Management- und Technologieberatung Sopra Steria hervor. Vor allem den klassischen Banken und Sparkassen fehlen für die gezielte Ansprache und die Entwicklung von Produkten für weibliche Kunden allerdings oftmals noch die passenden Werkzeuge.

Digitales Investieren liegt bei Privatanlegern im Trend. Neobroker und Robo-Advisor haben die Eintrittshürden für Privatkunden in den vergangenen Jahren massiv gesenkt. Die Fan- und Nutzergemeinde der Trading-Plattformen ist bislang überwiegend männlich, sowohl bei den neuen als auch bei den traditionellen Dienstleistern. Nur gut ein Drittel der Anleger ist weiblich. Das soll sich nun ändern: Mit sogenannten Female-Finance-Angeboten wollen viele Finanzdienstleister gezielt neue Investorinnen gewinnen.

Female Finance orientiert sich bei Ansprache und Produktgestaltung stärker an weiblichen Interessen und Biografien. Dazu gehören beispielsweise Lebensläufe, die von Care-Arbeit geprägt sind. Auch Elternzeiten werden von Frauen statistisch deutlich häufiger in Anspruch genommen als von Männern. All das sorgt für eine größere Volatilität beim Einkommen. Kundinnen sind daher unter anderem auf flexiblere Produkte für die Altersvorsorge angewiesen. Daneben erwarten Frauen Features, die ihnen Prognosen für ihre Geldanlagen und Planungen für das verfügbare Einkommen liefern. Sie wünschen sich Lösungen, die einen positiven Einfluss auf Klima und Umwelt haben, und sie setzen im Durchschnitt eher auf Sicherheit als Männer.

Anbieter punkten mit gendergerechten Lösungen

„Nachhaltigkeit ist der Megatrend schlechthin – und dabei geht es auch um Fragen der Geschlechtergleichheit“, sagt Robert Bölke, CIO Advisory bei Sopra Steria Next. „Ein besserer Zugang von Frauen zum Finanzsystem gehört zu jeder Nachhaltigkeitsstrategie. In einem scharfen Wettbewerbsumfeld ist es für die Finanzdienstleister wichtig, sich mit gendergerechten Investmentmöglichkeiten am Markt zu positionieren und zu differenzieren.“

Vorreiter unter den Banken und Brokern passen ihre Angebotspalette entsprechend an und investieren in ein gezieltes Marketing. Zudem nutzen sie die Möglichkeit, über Kooperationen mit Influencerinnen Frauen für sich zu gewinnen und den Gender-Investment-Gap zu schließen. Daneben arbeiten sie daran, Funktionen und das Design von Apps und Online-Portalen so zu gestalten, dass sie der User-Journey und den Informationsbedürfnissen von Investorinnen entsprechen. Eine wichtige Bedeutung haben zudem der Aufbau von Netzwerken und der Austausch mit anderen Investorinnen. Fintechs wie Heyfina, finmarie und Vitamin setzen als Trading-, Finanz- und Coaching-Plattformen für Frauen sogar vollumfänglich auf die weibliche Finanzkraft.

Klassische Kundensegmentierung hat ausgedient

Female-Finance-Angebote gehen einher mit der Notwendigkeit besserer Kundenprofile. Die klassische Kundensegmentierung der Banken und Sparkassen ist für die heterogenen Zielgruppen nicht mehr zeitgemäß. Die statische Einteilung in Gruppen weicht immer stärker dynamischen und individuellen Kundenprofilen, die eine Vielzahl von Informationen vereinen. Die Marktanalyse zeigt, gerade Kundinnen von heute möchten keine Angebote über isolierte Einzelprodukte, sondern die perfekte Lösung für ihre jeweiligen Zielsetzungen oder aktuellen Lebenssituationen. „Der Markt für digitales Investieren wächst, gleichzeitig verschärft sich der Wettbewerb“, sagt Banking-Experte Robert Bölke. „Wer in diesem lukrativen Markt Anteile gewinnen und den Preiskampf umgehen will, braucht eine individuellere Produkt- und Marketingstrategie – und die Institute sollten lernen, Daten ihrer Kundinnen und Kunden besser zu nutzen“, so Bölke.

Technologien wie Künstliche Intelligenz sind mittlerweile ausgereift und helfen, individuelle Kundenprofile durch frei verfügbare Informationen zu ergänzen. Knackpunkt für viele Banken ist immer noch ein Datenmanagement, das alle Kontaktpunkte erfasst – von der Newsletter-Ansprache über Eingaben in Trading-Apps bis zu Auswertungen von Hotline-Anfragen. Auf diese Weise erhalten die Finanzdienstleister einen viel umfassenderen Blick auf die Bedürfnisse ihrer Kundinnen und Kunden als bisher. Durch Data-Mining wiederum lassen sich sehr spezifische Cluster identifizieren und auf deren Basis Lösungen für Kundinnen und Kunden entwickeln. Die aktuelle Lebenssituation und die individuellen Erfordernisse behalten sie damit jederzeit im Blick.

Autor: www.soprasteria.de



Quelle: © Kirill Kedrinski - AdobeStock.com

Umfrage zur Nachhaltigkeit ergibt hohes Interesse der Vermittler

Informationslücken und unbeantwortete Fragen erschweren Umsetzung. Ab dem 2. August wird die IDD-Änderungsverordnung praxiswirksam. Sie verpflichtet alle Versicherungsvermittler, Kunden nach ihren Nachhaltigkeitspräferenzen zu befragen. Um die Einstellung der Vermittler zu diesen neuen Pflichten und Anforderungen zu ermitteln, führten der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) und das German Sustainability Network (GSN) im März / April eine Online-Umfrage unter Vermittlern durch. Daran beteiligten sich rund 300 Vermittler.

Zentrales Ergebnis ist, dass Informationsdefizite und Unsicherheiten bestehen, obwohl drei Viertel der Teilnehmer am Themenkomplex Nachhaltigkeit interessiert sind. Neugierde und eine volle Überzeugung, sich mit diesem Thema auseinanderzusetzen, sind handlungsleitendes Motiv. Die überwiegend intrinsische Motivation korrespondiert dabei mit der Einstellung, dass die Beschäftigung mit Nachhaltigkeit nicht als eine Pflicht angesehen wird. Vielmehr nennen 62 % der Befragten das Interesse an Nachhaltigkeitsthemen „selbstverständlich“ für die eigene Geschäftsstrategie; nur 15 % nennen ihre Berücksichtigung „überflüssig“.

Jedoch scheint die Umsetzung ins operative Geschäft schwieriger: 62 % der Befragten geben an, dass sie keine Selektion nachhaltigkeitsaffiner Zielgruppen vornehmen. Rund die Hälfte gibt zudem an, dass sie sich nie oder selten mit der Weiterentwicklung des eigenen Geschäftsmodells in Bezug auf die Nachhaltigkeit beschäftigt.

Deshalb schlussfolgert BVK-Präsident Michael H. Heinz: „Die Umfrage zeigt, dass noch viel zu tun ist, bis die Umsetzungsfähigkeit sichergestellt ist. Gelingt es, den

Blick auf die aus der Nachhaltigkeit resultierenden Chancen für die Vermittlerbetriebe zu schärfen, wäre mehr gewonnen, als jede weitere Regulierung bewirken könnte.“

Und Timo Biskop, GSN-Fokusbereichsleiter für „Beratung & Vertrieb“, konstatiert: „Die aktuelle Blitzumfrage stützt das Bild einer unsicheren Branche, das jedoch nicht überrascht. Da die konkreten Merkmale für den Beratungsprozess noch nicht final sind und auch die Produktzuordnung zu etwaigen Nachhaltigkeitspräferenzen weiterhin mit Unsicherheit behaftet ist, können die Vermittlerbetriebe gar nicht auf zuverlässige Informationen zurückgreifen. Die Versicherungswirtschaft darf dennoch keine Zeit verlieren, Wissensdefizite abzubauen. Das Ziel sollte sein, die Vermittler kurzfristig und soweit es geht aufzuklären, damit die Grundlagenarbeit bereits getan ist, wenn die konkreten Prozesse stehen“.

Über den BVK

Der BVK zählt rund 14.000 selbständige und hauptberufliche Versicherungsvertreter und -makler sowie Bausparkaufleute als Mitglieder. Er vertritt über die Organmitgliedschaften der Vertretervereinigungen der deutschen Versicherungsunternehmen an die 40.000 Versicherungsvermittler und ist damit der größte deutsche Vermittlerverband. Im Jahr 2021 feierte der BVK sein hundertzwanzigjähriges Bestehen. Der BVK bekennt sich zu den Zielen nachhaltiger Entwicklung und verfolgt bei der Überzeugung und Unterstützung der Mitglieder und aller Stakeholder bewusst eine Impact-Strategie.

Über GSN

Als Brancheninitiative bietet das German Sustainability Network der Versi-

cherungswirtschaft und angrenzenden Akteuren eine Plattform zur Diskussion, Bearbeitung und Weiterentwicklung von Fragestellungen rund um das Thema Nachhaltigkeit. Ein ganzheitlicher Ansatz berücksichtigt Anknüpfungspunkte entlang der gesamten Wertschöpfungskette der Assekuranz und bündelt diese in den verschiedenen Fokusbereichen.

Das Netzwerk arbeitet mit mehr als 70 Mitgliedern unternehmensübergreifend und kooperativ an verschiedenen Themenstellungen und schafft Synergie-Effekte. Umfragen, Diskussionsbeiträge und Austauschveranstaltungen fördern Erkenntnisgewinne und unterstützen die Umsetzung von Nachhaltigkeitsaspekten in der Finanzdienstleistungsbranche.

Autor: www.bvk.de

DIVA-Studie:

Geringverdiener bei aktienbasierten Geldanlagen oft auf sich allein gestellt – Beratung durch Vermittler wird immer wichtiger

Die Altersvorsorge in Deutschland muss gestärkt werden. So weist der Koalitionsvertrag der Ampel-Regierung bei allen drei Säulen auf neue aktienbasierte Lösungen hin. Und die Europäische Kommission beschäftigt sich im Rahmen der sogenannten Kleinanlegerstrategie mit der Frage, wie für Privatkunden der Zugang zu renditestärkeren Geldanlagen verbessert werden kann.

Das Deutsche Institut für Vermögensbildung und Alterssicherung (DIVA) hat vor diesem Hintergrund untersucht, wie die Bevölkerung zum Aktiensparen steht. Im Fokus dabei: Geringverdiener, also Haushalte mit vergleichsweise niedrigen Einkommen von weniger als 1.800 Euro netto pro Monat. Diese Bevölkerungsgruppe, rund 30 Prozent aller Haushalte, ist wegen niedriger gesetzlicher Rentenansprüche besonders auf ergänzende Vorsorge angewiesen.

Zurückhaltung bei Aktien liegt nur bedingt an Unwissenheit

Die repräsentative DIVA-Studie zeigt:

Gerade einmal 15,2 Prozent der Geringverdiener verfügen über aktienbasierte Geldanlagen – deutlich weniger als Durchschnittsverdiener (33,1 %) und Besserverdiener (51,7 %). Mehr als die Hälfte der Geringverdiener (52,1 %) gibt an, nicht genügend Geld zur Verfügung zu haben. Zudem halten 69 Prozent der befragten Geringverdiener aktienbasiertes Sparen für unattraktiv.

„Das fehlende Interesse an aktienbasierten Anlageformen ist zumindest zu einem größeren Teil eine Folge fehlender Mittel“, vermutet Prof. Michael Heuser, wissenschaftlicher Direktor des DIVA. Die Ergebnisse sollten der Politik zu denken geben, so Heuser weiter. Denn gerade Menschen, deren gesetzliche Rente nicht ausreicht, hätten auch keine Mittel für ergänzende eigene Vorsorge. Die Idee der Ampelkoalition, die Bürger beispielsweise mit einem Obligatorium zusätzlich zu den Beiträgen zur gesetzlichen Rente zum Aktiensparen zu zwingen, gehe an Geringverdienenden vorbei. „Einem Bürger in die leeren Taschen

zu greifen, wird wohl auf wenig Verständnis bei den Betroffenen stoßen. Und auch die EU-Kommission versucht, das falsche Problem zu lösen. Den Bürgern fehlt nicht der Zugang zum Kapitalmarkt, sondern schlicht das notwendige Geld.“

Dass auch bei Geringverdienern durchaus Kenntnisse zu makroökonomischen Zusammenhängen und zur Geldanlage vorhanden sind, zeigen die bevorzugten Mittel im Umgang mit der Inflation – denn auch diese Einkommensgruppe denkt zuerst an aktienbasierte Anlagen. Für 35,6 Prozent sind diese der beste Inflationsschutz noch vor Immobilien und Edelmetallen. Kryptowährungen bilden das Schlusslicht.

Interessant: Diejenigen befragten Geringverdiener, die mit Aktien sparen, bescheinigen sich selbst mit 84 Prozent „sehr gute“ oder „eher gute“ fachliche Kenntnisse zur aktienbasierten Geldanlage. Dazu Heuser: „Wer sich mit dem Thema Aktiensparen beschäftigt, findet den Zugang zu renditstärkeren Anlagen. Dies deckt sich mit der Einschätzung der EU-Kommission, dass die finanzielle Allgemeinbildung der Bevölkerung gestärkt werden sollte. Denn es ist wünschenswert, dass auch die Geringverdiener, die sich nicht auskennen und Aktien für unattraktiv halten – immerhin zwei Drittel dieser Einkommensgruppe –, an das aktienbasierte Sparen herangeführt werden können.“



Quelle: © ipopba - AdobeStock.com

Beratung ist ein Schlüsselfaktor für faire Zugangschancen

Mit 62 Prozent verzichten unter den geringverdienenden Anlegern etwas mehr Menschen auf Beratung im Vergleich zu den anderen Einkommensklassen.

„Die leicht geringere Inanspruchnahme von Beratung bei Geringverdienern dürfte durchaus an den massenhaften Schließungen von Bank- und Sparkassenfilialen liegen“, so Heuser. „Natürlich waren es in der Vergangenheit in erster Linie die Banken, die auch Kleinkunden auf Möglichkeiten der Geldanlage angesprochen haben. Mit den Filialschließungen verlieren Menschen in den unteren Einkommensschichten den traditionellen, leichten Zugang zur Beratung und sind mehr denn je auf sich allein gestellt.“

Die Folge: Aktienbesitzer mit mittleren und höheren Einkommen stehen weiter im Fokus der Geldhäuser und lassen sich, sofern sie Beratung in Anspruch nehmen, in knapp 50 Prozent aller Fälle von der Bank oder Sparkasse beraten. Bei den geringverdienenden Aktienbesitzern beträgt diese Bankquote nur 21 Prozent. Ihre „letzte Meile zur Finanzentscheidung“, so Heuser, würde immer mehr der Vermögensberater. Der entsprechende Wert liegt laut Studie mit 34 Prozent weit vor allen anderen Beratungswegen.

Dr. Helge Lach, Vorsitzender des BDV Bundesverband Deutscher Vermögensberater und Träger des DIVA: „Auch diese Ergebnisse liefern Erkenntnisse für die Politik. Persönliche Finanzberater leisten zunehmend eine sozialpolitisch wichtige Funktion. Sie sind schlank aufgestellt, auch in der Fläche präsent und bringen somit die besten Voraussetzungen mit, um Geringverdiener bei Vermögensaufbau und Altersvorsorge zu unterstützen. Insbesondere in der EU-Kommission sollte das gesehen werden: Wenn gerade für die weniger kenntnisreichen Privatkunden mit niedrigen und mittleren Einkommen der Marktzugang verbessert werden soll, dann kommt es entscheidend auf die freien Berater an. Diese sind es, die den Bürgern die Möglichkeiten des aktienbasierten Sparens erklären und beim Abschluss von Verträgen helfen. Die immer stärkere Regulierung der Beratung und Diskussionen über die Provisionen sind deshalb kontraproduktiv. Die EU-Kommission ist auf dem falschen Weg.“

Autor: www.diva.de

Umfrage:

Finanzielle Unabhängigkeit wichtiges Beratungsthema im Vermittlergeschäft

Finanzielle Unabhängigkeit ist heute schon ein wichtiger Aspekt in der Beratung: 78 Prozent der befragten Vermittler geben das in einer aktuellen Umfrage der Lebensversicherung von 1871 a. G. München (LV 1871) an. Die Ergebnisse zeigen einmal mehr die Relevanz des Themas und das Potenzial für das Vermittlergeschäft.

Das Verständnis von finanzieller Unabhängigkeit ist individuell, wird mehrheitlich jedoch als Unabhängigkeit und Selbstbestimmung in allen Lebenslagen definiert. Hier sind sich Vermittler und Verbraucher einig: Wie schon im Financial Freedom Report 2021 führt auch unter den befragten Vermittlern der Aspekt der Unabhängigkeit in allen Lebenslagen (33 Prozent) vor der Erfüllung von Träumen (25 Prozent) und der Emanzipation vom Gehalt (16 Prozent).

Als Hürden auf dem Weg dorthin sehen Vermittler bei ihren Kunden vor allem mangelnde finanzielle Mittel (35 Prozent), familiäre Verpflichtungen (25 Prozent) und Zukunftsängste (14 Prozent). Auch die Bundesbürger selbst hatten dies am häufigsten als Gründe genannt, die sie daran hindern, finanziell unabhängig zu sein. Hier sind Vermittler gefragt, Hilfestellung zu leisten: 78 Prozent der befragten Vermittler geben an, dass finanzielle Unabhängigkeit schon heute ein wichtiges Thema in ihrer Beratung ist – für 38 Prozent spielt sie sogar eine sehr große Rolle.

Finanzielle Unabhängigkeit wichtig für eine ganzheitliche Beratung

„Die Ergebnisse verdeutlichen, dass unsere Geschäftspartner sowohl die Relevanz finanzieller Vorsorge als auch die Bedürfnisse ihrer Kunden gut kennen. Gerade unabhängigen Vermittlern fällt dabei eine

besondere Rolle und Verantwortung zu“, sagt Hermann Schrögenauer, Vorstand der LV 1871. „Die Auseinandersetzung mit finanzieller Unabhängigkeit ermöglicht ihnen den Einstieg in die ganzheitliche Beratung und die Positionierung als langfristiger Partner bei der individuellen und flexiblen Finanz- und Lebensplanung. So bietet sich nicht nur die Möglichkeit, Kunden unabhängig vom Produkt anzusprechen, sondern auch Cross- und Upselling-Potenzial.“

Als mittelständischer Versicherer auf Augenhöhe möchte die LV 1871 Geschäftspartner zu einer ganzheitlichen Beratung ermutigen, um ihre Kunden dabei zu unterstützen, Spaß an Finanzen zu entwickeln und ihre Lebensplanung mit ihrer Finanzplanung in Einklang zu bringen. Dabei steht sie Geschäftspartnern mit umfangreichem Infomaterial für das Thema Financial Freedom zur Seite. Unter www.lv1871.de/financialfreedom eine Sales Broschüre mit allen wichtigen Zahlen, Daten und Fakten sowie ein Whitepaper mit konkreten Hilfestellungen auf dem Weg zu finanzieller Unabhängigkeit. Video-Snippets und Infografiken zum Teilen via Social Media runden das Financial Freedom Paket der LV 1871 ab.

Bereits im vergangenen Jahr hatte die LV 1871 im Financial Freedom Report 2021 untersucht, wie es um die finanzielle Freiheit in Deutschland und international steht. In der aktuellen Umfrage widmet sie sich dem Thema aus Sicht von unabhängigen Vermittlern. Dabei wurden im Februar und März 2022 genau 300 Geschäftspartner nach ihrer persönlichen Definition von finanzieller Freiheit, den Hürden auf dem Weg dorthin und der Bedeutung des Themas für die Beratung befragt.

Autor: www.lv1871.de

Konsequenzen aus „Verivox-Urteil“:

VOTUM und AfW veröffentlichen Empfehlungen zu Hinweispflichten für Versicherungsmakler

Der Bundesverband Finanzdienstleistung AfW und der VOTUM Verband haben gemeinsam mit Fachjuristen von Verbänden und Maklerpools Empfehlungen für Versicherungsmaklerinnen und -maklern erarbeitet, die sich aus dem sogenannten Verivox-Urteil ergeben.

Das Oberlandesgericht Karlsruhe hat in seiner rechtskräftigen Entscheidung (dem sogenannten Verivox-Urteil) vom 22.09.2021 (Geschäftszeichen 6 U 82/20) unter anderem nähere Ausführungen dazu gemacht, wann im Rahmen der Versicherungsvermittlung durch Versicherungsmaklerinnen und -makler eine – an sich gebotene – ausgewogene Marktanalyse nicht mehr vorliegen soll und wie die gesetzlich geregelten Hinweispflichten für diesen Fall ausgestaltet sein müssen. Dieses Urteil ist zwar auf berechnete Kritik gestoßen, aber als obergerichtliche Rechtsprechung nun vorerst zu berücksichtigen. Um eine praxisorientierte Hilfestellung zu geben, haben Expertinnen und Experten

von Verbänden, Maklerpools, Vergleichsunternehmen, Softwarehäusern und Onlinevermittlern unter der Moderation der Verbände AfW und VOTUM Empfehlungen an die Maklerschaft zur Umsetzung von Hinweispflichten über den betrachteten Markt erarbeitet.

„Es gibt eine Vielzahl von Kritikpunkten an dem vorliegenden Urteil, die bereits auch zur Genüge diskutiert wurden. Bis nicht der Bundesgerichtshof sich mit einer ähnlichen Konstellation irgendwann befassen kann, müssen wir mit den Unsicherheiten aus diesem Urteil leben und bieten mit den FAQs nun eine gewisse Orientierung. Dies auch in dem Bewusstsein, keine ganz optimale Lösung präsentieren zu können.“ so der geschäftsführende Vorstand des AfW, Norman Wirth.

„Die Entscheidung des OLG Karlsruhe betrifft alle Makler – online wie offline! Die gesetzlichen Hinweispflichten gelten nicht nur für die Makler, die im Netz Vergleiche anbieten.“

Auch wenn es genauso unangemessen wie realitätsfern ist, dass Makler auch Angebote von Versicherern berücksichtigen müssen, die sie selbst nicht vermitteln können, muss sich die Branche den Konsequenzen des Urteils stellen. Die nun erarbeiteten Empfehlungen bieten den Maklern ein fundiertes Gerüst für den Umgang mit dieser Herausforderung“, so VOTUM-Vorstand Martin Klein.

Die Empfehlungen können über die Websites von VOTUM und AfW heruntergeladen werden: <https://www.bundesverband-finanzdienstleistung.de/verivox-urteil-hinweispflichten/>

Autor: www.bundesverband-finanzdienstleistung.de



Quelle: © ASDF - AdobeStock.com

BVK ist für regulatorische Stabilität

Wahlfreiheit bei Vergütungssystemen und gleiche Wettbewerbsbedingungen gefordert

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) nahm Stellung zur Konsultation der europäischen Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und betriebliche Altersversorgung (EIOPA) zum Schutz von Kleinanlegern im Kapitalmarkt. Sie ergänzt das Votum, das der Verband bereits über die European Federation of Insurance Intermediaries (BI-PAR) abgegeben hat.

Der BVK begrüßt die Ziele der Capital Market Union und hält jedoch das vorhandene rechtliche Rahmenwerk für ausreichend, wie es durch die EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD, die Finanzmarktrichtlinie MiFID II und den Product Oversight Governance bestimmt wird. Ihre Wirkung am Markt bleibe zunächst abzuwarten, bevor erneut Maßnahmen ergriffen würden.

„Jede neue Regulierung am Markt bringt für die Vermittlerbetriebe Zusatzarbeiten, ist kostenintensiv und führt zu neuen bürokrati-

tischen Belastungen“, sagt BVK-Präsident Michael H. Heinz. „Regulatorische Stabilität sollte zunächst einkehren. Weitere Maßnahmen würden nur zu einer unverhältnismäßigen Unsicherheit führen.“

Der BVK ist der Auffassung, dass ein freier Markt mit seinen unterschiedlichen Vergütungssystemen den besten Schutz für Verbraucher liefert, und sie eine freie Wahl haben sollten. Das provisionsbasierte System bietet Kunden einen erschwinglichen Zugang zu qualifizierter Beratung.

Im Hinblick auf die Regulierung des Online-Vertriebs spricht sich der BVK mit Verweis auf seinen gerichtlichen Erfolg gegen das Internetportal Check24 für gleiche Informationspflichten und Wettbewerbsbedingungen aus.

„Die zukünftigen Entwicklungen der Digitalisierung und Nachhaltigkeit werden den Markt verändern. Hierauf sollte dann zu gegebener Zeit reagiert werden“, so BVK-Präsident Heinz.

Autor: www.bvk.de

Impressum

Verlag:

RedaktionMedien Verlag
Astrid Klee
Schwaighofstraße 19 A
83684 Tegernsee

Telefon: +49 (0) 8022 - 50 70 436

klee@redaktionmedien-verlag.de
www.redaktionmedien-verlag.de
www.FinanzBusinessMagazin.de

Steuernummer: 139 / 236 / 60261
USt-IdNr.: DE292943593

Geschäftsführung:

Astrid Klee

Herausgeber / Chefredaktion:

Friedrich A. Wanschka

Redaktionsanschrift:

Redaktionsbüro
Friedrich A. Wanschka

wanschka@redaktionmedien.de
www.FinanzBusinessMagazin.de
www.wmd-brokerchannel.de

Telefon: +49 (0) 8022 - 50 70 436

Technische Umsetzung / Layout:

RedaktionMedien Verlag
Astrid Klee
Schwaighofstraße 19 A
83684 Tegernsee

Telefon: +49 (0) 8022 – 50 70 436

klee@redaktionmedien-verlag.de
www.redaktionmedien-verlag.de

Titelmotiv: © smolaw11 - AdobeStock.com

Der Verleger übernimmt keine Haftung für unverlangt eingereichte Manuskripte und Fotos. Mit der Annahme zur Veröffentlichung überträgt der Autor dem Verleger das ausschließliche Verlagsrecht für die Zeit bis zum Ablauf des Urheberrechts. Dieses Recht bezieht sich insbesondere auch auf das Recht, das Werk zu gewerblichen Zwecken per Kopie zu vervielfältigen und/oder in elektronische oder andere Datenbanken aufzunehmen. Alle veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Ohne schriftliche Genehmigung des Verlegers ist eine Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes unzulässig. Aufsätze und Berichte geben die Meinung des Verfassers wieder. Für den Inhalt ist der Verlag nicht verantwortlich.

Telefonische Geschäftsabschlüsse:

Wertpapierdienstleistungsunternehmen müssen Zuwendungen vorab offenlegen

Die BaFin hat eine neue FAQ zu den MiFID II-Wohlverhaltensregeln nach §§ 63ff. Wertpapierhandelsgesetz veröffentlicht. Darin stellt sie klar, dass Wertpapierdienstleistungsunternehmen ihre Kunden auch dann immer vor dem Geschäftsabschluss über Zuwendungen informieren müssen, wenn Fernkommunikationsmittel genutzt werden. Eine nachträgliche Offenlegung – wie sie unter bestimmten Vo-

oraussetzungen für die mit dem Geschäftsabschluss verbundenen Kosten möglich ist – ist nicht zulässig.

https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Auslegungsentscheidung/WA/ae_040518_faq_mifid2_wohlverhaltensregeln.html?nn=9021442

Autor: www.bafin.de

Neue BaFin-Anforderungen zur Nachhaltigkeit

Zielke und MORGEN & MORGEN Labels erfüllen als einzige die neuen BaFin-Anforderungen.

Die Bewertungskriterien der Zielke Research Consult GmbH sind die einzigen auf dem Markt, die den Anforderungen der BaFin bezüglich Transparenz in der Vermarktung ökologisch nachhaltiger Finanzprodukte entsprechen. Diese Qualifizierung wird ab Juni in der Vergleichssoftware von MORGEN & MORGEN ersichtlich sein und somit dem Vermittler und auch dem Versicherer Beratungssicherheit nach den BaFin-Anforderungen und der ESA (European Supervisory Authorities) Aufsichtserklärung geben.

„Wir freuen uns, dass die BaFin den konsequenten Weg von der öffentlichen Berichtserstattung hin zur Qualifizierung gemäß EU-Taxonomie, wie er auch in der gerade entstehenden europäischen Nachhaltigkeitsberichtserstattung gemäß Corporate Sustainability Reporting Directive



Quelle: © altoppeople - AdobeStock.com

(CSRD) vorgesehen ist, verfolgt“, sagt Dr. Carsten Zielke, Geschäftsführer der Zielke Research Consult GmbH. „Damit ist auch unser Verifizierungsprozess bestätigt.“

Konkret verpflichtet die aktualisierte Aufsichtserklärung Finanzmarktteilnehmer – wie Versicherer, Makler, Mehrfachagenten – unter anderem dazu, den Bezug zur EU-Taxonomie mittels öffentlich zugänglicher Informationen herzustellen und diese zu quantifizieren, um ein Finanzmarktprodukt als ökologisch nachhaltig zu bezeichnen. Die Bewertungsverfahren von Zielke Research Consult bilden das bereits ab und bieten Versicherungsgesellschaften sowie -vermittlerinnen und -vermittlern damit eine Lösung.

Zielke Research Consult und MORGEN & MORGEN Bewertungen setzen ausschließlich auf öffentliche Daten

Die Versicherungsgesellschaften befinden sich in dem Dilemma, sich an einem Entwurf ausrichten zu müssen. „Das schafft viel Unsicherheit. Die Umsetzung ist theoretisch bereits in vollem Gange. Praktisch hakt es“, spiegelt Dr. Zielke den aktuellen Stand bei deutschen Versicherungsunternehmen. Zielke Research Consult ist seit fünf Jahren darauf spezialisiert, den Finanz- und Versicherungsmarkt hinsichtlich seiner Nachhaltigkeit auf Grundlage öffentlicher Daten zu bewerten, seit 2021 in Kooperation mit dem unabhängigen Analysehaus MORGEN & MORGEN.

Dr. Zielke resümiert: „Andere am Markt existierende Verfahren der Selbstauskunft genügen den BaFin-Anforderungen nach unserer Interpretation damit nicht. Somit wäre unser Verfahren am deutschen Markt derzeit das einzige, das den BaFin-Anforderungen entspricht.“

Bereits im November 2021 wurden unter Anwendung des Verfahrens von Zielke Research Consult und MORGEN & MORGEN vier Versicherungsprodukte der AXA Lebensversicherung und deren unterlegten Fonds qualifiziert.

Orientierung für die Vermittlung

„Es ist eine wichtige Voraussetzung für die Vermittlung nachhaltiger Finanzprodukte, belastbare und haftungssichere Aussagen einbeziehen zu können,“ sagt Pascal Schiffels, Geschäftsführer von MORGEN & MORGEN mit Fokus auf die Beratungspraxis.

Als Analysehaus und Anbieter von Vergleichssoftware sieht MORGEN & MORGEN den Auftrag darin, Vermittlerinnen und Vermittler auch beim Thema Nachhaltigkeit eine belastbare Beratungsbasis zu bieten. Eine erste große Hilfestellung ist die bereits integrierte Unternehmensbewertung des CSR-Ranking. In Kürze weist die Analyse- und Vergleichssoftware M&M Office ebenfalls die von Zielke Research Consult und MORGEN & MORGEN ausgezeichneten nachhaltig gestaltbaren und nachhaltigen Produkte aus.

Dies ist am Ende die Grundlage für Verbraucherinnen und Verbraucher, sich anhand einer verlässlichen und transparenten Basis für ein nachhaltiges Finanzprodukt zu entscheiden und für Vermittlerinnen und Vermittler die Grundlage für eine belastbare und IDD-konforme Beratung von nachhaltigen Finanzprodukten.

Autor: www.morgenundmorgen.de



Quelle: © yurolaitsalbert - AdobeStock.com

Provisionsrichtwert:

BaFin läuft sehenden Auges in Kompetenzüberschreitung

Kommentar von VOTUM-Vorstand Martin Klein

Die Äußerungen von Exekutivdirektor Dr. Frank Grund auf der BaFin-Jahrespressekonferenz in Bonn zum Thema Provisionen in der Lebensversicherung kommen nicht überraschend. Bereits in ihrem Fokusreport März 2022 hat die Aufsicht angekündigt, ein Rundschreiben konsultieren zu wollen, um Aufsichtsstandards für eine ‚angemessene‘ Vertriebsvergütung bei Lebensversicherungsunternehmen zu etablieren.

Hierbei handelt es sich um eine klare Kompetenzüberschreitung der BaFin. Nur weil man dem Kind mit dem Begriff ‚Richtwert‘ einen neuen Namen gibt, bedeutet dies nicht, dass sich die Zuständigkeiten ändern.

Derartige regulative Markteingriffe benötigen in jedem Fall eine konkrete gesetzliche Grundlage und können nicht allein der Willkür der Aufsichtsbehörde überlassen werden.

Dies wird im Übrigen offensichtlich am Beispiel der Krankenversicherung: Die Provisionsgrenzen in der PKV haben mit § 50 VAG eine eindeutige gesetzliche Grundlage. Es kann daher nicht sein, wenn von der Aufsicht versucht wird, am Gesetzgeber vorbei, solche Grenzen in der Lebensversicherung per Rundschreiben einzuführen. Die Grundsätze der Rechtsstaatlichkeit muss auch die BaFin beachten und die jetzige Regierung hat mit ihrem Koalitionsvertrag klar vorgegeben, dass ein Provisionsdeckel in der Lebensversicherung nicht zur Diskussion steht.

Die Ausgangssituation hat sich gegenüber der schon in den vergangenen Jahren geführten Diskussion in keiner Weise verändert. Auch die damaligen Untersuchungen



Quelle: © yalev - AdobeStock.com

haben gezeigt, dass es keine Marktverwerfungen gibt, die einen derartigen Eingriff notwendig machen. Das verfassungsrechtliche Gutachten des ehemaligen Verfassungsgerichtspräsidenten Dr. Papier hat die rechtliche Situation eindeutig und umfassend dargelegt und dies wurde auch von den politischen Entscheidungsträgern nachvollzogen (Link zum Gutachten: <https://www.votum-verband.de/aktuelles/geplanter-provisionsdeckel-bei-lebensversicherungen-verfassungswidrig/>).

Es gibt daher keine Rechtsgrundlage für ein aufsichtsrechtliches Handeln unter Umgehung des Gesetzgebers! Die nunmehr von Herr Dr. Grund herangezogenen Marktuntersuchungen belegen erneut keine Missstände im Bereich der Provisionsvergütung. Es handelt sich hierbei um Daten zu den Effektivkosten der Lebensversicherer. Von diesen Daten kann keinesfalls automatisch auf problematische Provisionshöhen oder aber etwaig notwendige Begrenzungen geschlossen werden.

Auch die gebetsmühlenartig vorgetragene Behauptung, dass die Kosten insbesondere bei den fondsgebundenen Lebensversicherungen zu hoch sind und damit die Rendite schmälern, treffen nicht zu. Die europäische Versicherungsaufsicht EIOPA

hat in ihrem im April veröffentlichten „costs and past performance report 2022“ die Renditen von fondsgebundenen Lebensversicherungen in den zurückliegenden fünf Jahren untersucht. Sie kommt dabei zu durchaus erfreulichen Werten, welche deutlich über denen von klassischen Lebensversicherungsprodukten liegen. Die geringfügig höhere Nettokostenquote von Fondspolizen führen daher tatsächlich nicht zu geringeren Renditen, so dass auch insoweit eine Schieflage im Markt nicht zu beobachten ist.

Es ist zudem für alle erfahrenen Marktteilnehmer nachvollziehbar, dass ein einheitlicher Provisionsrichtwert den unterschiedlichen Vertriebsmodellen im Markt ohnehin nicht gerecht werden kann. Die sehr eigenständige Vermittlung von Versi-

cherungsprodukten über große Mehrfachagenten und Maklerpools bindet weniger Ressourcen des Versicherungsunternehmens als der Vertrieb über die eigene Ausschließlichkeit, was sich auch in differenzierten Provisionssätzen abbildet. Unterschiedliche Vertriebswege können nicht durch einheitliche Richtwerte nivelliert werden. Auch hier ist die BaFin daher an das Rechtsstaatsprinzip gebunden. Das Grundgesetz gibt klar vor, dass ein Verstoß gegen den allgemeinen Gleichheitsgrundsatz aus Artikel 3 GG auch dann vorliegt, wenn versucht wird, ungleiche Tatbestände gleich zu behandeln.

Die BaFin ist daher gut beraten, wenn sie von den Plänen ihres angekündigten Rundschreibens Abstand nimmt.
Autor: www.votum-verband.de

Initiative freiwilliger Branchenstandard – DSGVO

Ein breites Bündnis von Verbänden, Versicherern, Pools und Verbänden startet gemeinsam eine Initiative für einen freiwilligen Branchenstandard beim Datenschutz. Seit dem 25. Mai 2018 ist die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) anzuwenden. Ein wesentliches Element der korrekten Umsetzung der DSGVO-Anforderungen ist eine an die Vorgaben der DSGVO angepasste Datenschutzeinwilligung der Kund:innen in die Datenverarbeitung.

Ein Expertenteam aus Datenschutz- und Vertriebsspezialisten hat nun in Trägerschaft des Bundesverband Finanzdienstleistung AfW eine praxisorientierte, verständliche und übersichtliche DSGVO-konforme Einwilligungserklärung und weitere Dokumente entwickelt, um mit dieser Initiative einen freiwilligen Branchenstandard zu etablieren.

Im Schulterschluss unterstützen eine Vielzahl von Marktteilnehmern explizit die Initiative. Namentlich sind alle auf der



Quelle: © ipopba - AdobeStock.com

dazugehörigen Webseite abgebildet und werden ständig ergänzt. Aktuell sind dies u. a.

die Verbände:

- AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung e.V.
- BDVM – Bundesverband Deutscher Versicherungsmakler e.V.
- BVSV – Bundesverband der Sachverständigen für das Versicherungswesen e.V.
- IGVM – Interessengemeinschaft Deutscher Versicherungsmakler e.V.
- SdV – Schutzvereinigung deutscher Vermittler von Versicherungen und anderen Finanzdienstleistungen e.V.
- VOTUM – Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungs-Unternehmen in Europa e. V.

**VSAV e.V. – Vereinigung zum Schutz für Anlage- und Versicherungsmittler
die Initiativen:**

- BFV – Bundesarbeitsgemeinschaft zur Förderung der Versicherungsmakler (Mitglieder: Alte Leipziger-Hallesche, Canada Life, Concordia Versicherungen, Die Bayerische, DMB Rechtsschutz, Haftpflichtkasse Darmstadt, LV 1871, Markel, myLife, Volkswohlbund)
- Pools für Makler (Mitglieder: viele Maklerpools und -verbünde)
- Arbeitskreis Beratungsprozesse (Mitglieder: u. a. die Verbände AfW, BDVM, BVK, Verband der Fairsicherungsmakler)
- und Marktteilnehmer

nahezu alle Maklerpools (u. a. Fonds Finanz Maklerservice GmbH, blau direkt GmbH & Co. KG, Fondsnet Holding GmbH) und Verbünde (u. a. CHARTA Börse für Versicherungen AG, VEMA Versicherungsmakler Genossenschaft eG) Versicherungsunternehmen – von A wie Allianz bis Z wie Zurich -
Ziel des Branchenstandards ist es, möglichst breit am Markt akzeptierte und laufend aktualisierte Vorlagen für die Themen

Einwilligungserklärung, Risikovorfrage und Information zur Datenverarbeitung zu implementieren. Diese sollen DSGVO-konform und unter Wahrung eines höchstmöglichen Verbraucherstandards sowohl den Bedürfnissen der Maklerinnen und Makler im Verhältnis zu ihren Kundinnen und Kunden als auch im Verhältnis zu Verbänden, Maklerpools und Versicherern Rechnung tragen. Gleichzeitig werden die Anforderungen an die Versicherungsunternehmen einbezogen, indem die Regelungen des GDV Code of Conduct Datenschutz und die unverbindlichen GDV-Musterformulierungen berücksichtigt wurden.

Dadurch werden Prozesse wie Bestandsübertragung, Bestandsverkauf und Risikovorfragen deutlich erleichtert. Für Maklerinnen und Makler bedeutet die Verwendung des Branchenstandards zunächst eine deutlich höhere Rechtssicherheit als die Verwendung individuell erstellter Formulierungen. Darüber hinaus

erfährt der Branchenstandard eine zunehmend flächendeckende Akzeptanz bei den Versicherern. Versicherer können durch standardisierte Einwilligungs-Formulare deutlich vereinfachte Prüfprozesse aufsetzen und infolgedessen die Vorgangsbearbeitung beschleunigen. Zeitaufwendige Einzelprüfungen entfallen.

Die beiden standardisierten Einwilligungserklärungen sollen das Gros der regelmäßig vorkommenden Datenverarbeitungsvorgänge zwischen Versicherungsunternehmen und Versicherungsmaklern sowie deren Untervermittlern, Maklerpools und Intermediären abdecken.

Die Einwilligungserklärungen werden in Form von PDF-Dokumenten die individuell befüllt werden können, mit entsprechender Kennzeichnung und Versionsnummer sowie Feld zur Einfügung eines eigenen Logos (Whitelabel) kostenfrei zum Download zur Verfügung gestellt. Nicht gewünscht und gewollt ist eine inhaltliche Änderung. Nur so lassen sich höchstmögliche Rechtssicherheit und Aktualität der Dokumente gewährleisten sowie die angestrebten Synergieeffekte realisieren.

Aktuell liegt die Einwilligungserklärung in zwei Varianten vor:

Eine Variante betrifft das „normale“ Antragsgeschäft und bildet hierfür die regelmäßig erforderlichen Einwilligungs- und Schweigepflichtentbindungserklärungen ab.

Die zweite Variante ist speziell für den Bereich der nicht anonymisierten Risikovorfragen im Bereich der Lebens-, Unfall- und Krankenversicherer konzipiert worden, bei denen regelmäßig sensible Gesundheitsdaten an die Versicherungsunternehmen übermittelt werden. Diese Variante enthält zugleich auch die für die Versicherer zur Bearbeitung der Risikovorfragen erforderlichen Einwilligungserklärungen.

Das Expertenteam, das zwei Jahre intensiv daran gearbeitet hat, besteht aus Spezialisten von Versicherungsunternehmen, Pools, Verbänden, Verbänden und selbständigen Rechtsanwälten. Das Team wird

auch zukünftig die ständige Überarbeitung und Weiterentwicklung der Unterlagen besorgen, wenn sich infolge neuer Rechtsprechung, Vorgaben der Datenschutzaufsichtsbehörden oder Gesetzesänderungen ein entsprechender Anpassungsbedarf ergibt.

Mitglieder des Expertenteam sind aktuell:

- Peter Mainzer, Rechtsanwalt
- Guido Wehmeyer, Rechtsanwalt (Syndikusrechtsanwalt), Allianz Lebensversicherungs-AG
- Norman Wirth, Rechtsanwalt, Wirth-Rechtsanwälte, Datenschutzbeauftragter (TÜV), AfW Bundesverband Finanzdienstleistung e.V.
- Florian Kölbl, Rechtsanwalt, Abteilungsleiter Rechtsabteilung / Justiziar Rechtsabteilung und Datenschutzbeauftragter, Fonds Finanz Maklerservice GmbH
- Andreas Sutter, Datenschutzbeauftragter, Director disphere protect, disphere interactive GmbH
- Roberto Mangone, Rechtsanwalt (Syndikusrechtsanwalt), CHARTA Börse für Versicherungen AG
- Thomas Lenz, Rechtsanwalt
- Roland Sing, Rechtsanwalt (Syndikusrechtsanwalt), Swiss Life Deutschland
- Christian König, Jurist / Justiziar und Datenschutzbeauftragter (TÜV), Bundesverband Deutscher Versicherungsmakler e.V. (BDVM)
- Arne Wassermann, Volljurist, Privacy Counsel, Allianz SE

Änderungsanregungen zu den vorgelegten Dokumenten aus der Branche sind erwünscht, werden von dem Expertenteam geprüft und ggf. im Rahmen des ständigen Aktualisierungsprozesses eingearbeitet. Aktualisierungen werden auf der Internetseite der Initiative bekannt gegeben und

anhand einer Versionshistorie transparent und nachverfolgbar gemacht. Die aktualisierten Fassungen treten an die Stelle der vorherigen Fassungen.

O-Töne zur Meldung:

Rechtsanwalt Norman Wirth, Geschäftsführender Vorstand des Bundesverband Finanzdienstleistung AfW e.V.

„Herzlichen Dank an das Expertenteam für den Einsatz und die großartige Zusammenarbeit! Konzentriertes und strukturiertes Miteinander und jetzt ein extrem breiter Branchenkonsens – Ziel erreicht! Das ist ein fantastisches Ergebnis, was den Versicherungsmaklerinnen und -maklern sicherlich dauerhaft eine wertvolle Hilfe sein wird.“

Dr. Thomas Wiesemann, Vorstand, Allianz Lebensversicherungs-AG

„Die Allianz unterstützt und fördert die Initiative ‚freiwilliger Branchenstandard Datenschutz für Makler‘ bereits seit 2018. Wir sehen hierin einen wichtigen Schritt in Richtung Digitalisierung der Branche. Darüber hinaus lassen sich für uns als Versicherer Synergieeffekte ableiten, die zu einer Optimierung in Bezug auf unsere Betriebsprozesse führen.“

Rechtsanwalt Martin Klein, Geschäftsführender Vorstand, VOTUM Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungs-Unternehmen in Europa e. V.

„Einheitliche Standards sind die Grundvoraussetzungen für einen effektiven Datenaustausch zwischen den Marktteilnehmern. Nur so können attraktive und kundenzentrierte Angebote geschaffen werden. Das erreichen wir nur gemeinsam und diese Initiative ist ein weiterer Schritt in die richtige Richtung.“



Quelle: © kasto - AdobeStock.com

Dr. Bernhard Gause, Mitglied der Geschäftsführung, Bundesverband Deutscher Versicherungsmakler e.V. (BDVM)

„Ein transparenter Branchenstandard im Datenschutz vereinfacht und beschleunigt den datenschutzrechtlichen Abwicklungsprozess und damit den Vermittlungsprozess zwischen allen Marktteilnehmern erheblich. Ein Plus für unsere BDVM-Mitglieder und vor allem für die Kunden.“

Dietmar Diegel, Vorstand, CHARTA Börse für Versicherungen AG

„Noch nie gab es in der Branche einen so breiten Schulterschluss, wie bei dieser Initiative. Wir freuen uns darauf, einerseits das spezifische Wissen unseres Verbunds unabhängiger Maklerinnen und Makler einzubringen und andererseits, selbst von den gemeinsamen Entwicklungen zu profitieren.“



Quelle: © pixfly - AdobeStock.com

Herrmann Hübner, Vorstandsvorsitzender der VEMA Versicherungsmakler Genossenschaft eG

„Für die Versicherungsbranche ist Datenschutz elementar. Effizienter Datenschutz muss nicht zwingend mehr Bürokratie bedeuten, dies zeigt die ‚Brancheninitiative Datenschutz‘ mit den entwickelten Formularen die für unsere Kunden, die Versicherer, Versicherungsmakler und Intermediäre eine gute Grundlage bilden.“

Jan Ross, Bereichsvorstand Maklervertrieb, Zurichgruppe Deutschland

„Es ist schön, dass wir durch die gemeinsame Initiative die Möglichkeit haben, einheitliche Standards zu setzen. So können wir Maklerinnen und Maklern eine höhere

Rechtssicherheit und deutliche Arbeitserleichterung bieten. Und auch für uns als Versicherer beschleunigt die Standardisierung Prozesse und Prüfverfahren, was letztendlich auch wieder bei unseren Kunden für Zeitersparnis sorgt – also quasi eine Win-win-win-Situation.“

Norbert Porazik, Geschäftsführender Gesellschafter, Fonds Finanz Maklerservice GmbH

„Das ist eine großartige Initiative, von der wir uns für unsere Partner aus der Maklerschaft aber auch für die Abläufe mit den Versicherungsgesellschaften, besonders bei Bestandsübertragungen, erhebliche Erleichterungen versprechen.“

Martin Gräfer, Vorstand der Versicherungsgruppe die Bayerische

„Unsere Kunden sind das größte Kapital der Versicherungsgruppe die Bayerische. Über eine Million Versicherungsnehmer, die sich uns anvertrauen und vor allem auch personenbezogene Daten zur Verfügung stellen. Zum Schutz dieser Daten und im Sinne der Transparenz unseren Kunden gegenüber begrüßen wir jede Maßnahme, die einen einheitlichen Standard etablieren hilft, ausdrücklich. Wir sind dem AfW und allen beteiligten Experten aus diesem Grund sehr dankbar für das Vorantreiben dieser wichtigen und hilfreichen Initiative.“

Andreas Schwarz, 1. Vorsitzender, BVS Bundesverband der Sachverständigen für das Versicherungswesen e.V.

„Safety first. Das gilt nicht zuletzt beim Datenschutz. Der BVSV unterstützt diese Brancheninitiative, weil die Nutzung dieser hervorragenden Unterlagen mit mehr Transparenz und Sicherheit für die Kunden, Makler und auch die Versicherer einhergeht.“

Christian Nuschele, Head of Sales & Marketing Germany & Austria Standard Life

„Wir begrüßen sehr, dass eine solche Initiative gestartet wurde. Nun liegt ein Ergebnis vor, das fachlich auf höchstem Niveau ist und damit Rechtssicherheit für die unabhängigen Vermittler schafft. Gleichzeitig

ist der neue Branchenstandard auch sehr verständlich und damit kundenfreundlich gestaltet.“

Klaus Liebig, Gesellschafter-Geschäftsführer vfm-Gruppe

„Wir als vfm-Verbund unterstützen und begrüßen die Initiative ausdrücklich. Ein einheitlicher Branchenstandard würde insbesondere im Bereich Unternehmensnachfolge und Bestandsübertragungen zu wesentlichen Erleichterungen bei der Zusammenarbeit mit den Versicherern führen. Beide Seiten, Verbund und Produktpartner, könnten damit längere Prüfprozesse vermeiden und damit Bearbeitungszeiten verkürzen. Wir hoffen deshalb, dass sich noch mehr Versicherer der Initiative anschließen.“

Erwin Hausen, Koordinator der Bundesarbeitsgemeinschaft zur Förderung der Versicherungsmakler (BFV)

„Die zunehmende Regulatorik erhöht den bürokratischen Aufwand der Versicherungsmakler und der Versicherer. Daher ist dieser freiwillige Branchenstandard ein wichtiger Beitrag, damit alle Beteiligten bei einem sensiblen Thema auf Sicherheit vertrauen und zugleich von einer Arbeits erleichterung profitieren können. Danke an den bei dieser Initiative federführenden AfW und allen mitwirkenden Experten.“

Ralf Werner Barth, Vorstandsvorsitzender, Vereinigung zum Schutz für Anlage- und Versicherungsvermittler (VSAV) e. V.

„Der VSAV e. V. begrüßt einen freiwilligen Branchenstandard in Bezug auf den Datenschutz, denn dies bedeutet für die in der Branche tätigen Mitglieder eine Reduzierung von Diskussionen, Streitigkeiten und Angriffsmöglichkeiten und bietet somit allen Beteiligten ein deutliches Mehr an Sicherheit und Souveränität.“

Volker Kropp, Geschäftsführer, KAB Maklerservice GmbH

„Das Thema Datenschutz stellt unsere Maklerkolleginnen und Maklerkollegen regelmäßig vor große Herausforderungen. Diese wirklich sinnvolle Initiative gewähr-

leistet einen höchstmöglichen Verbraucherstandard und wird eine echte Erleichterung für unsere Partner in deren täglicher Arbeit sein. Wir freuen uns, unseren Maklerkolleginnen und Maklerkollegen die von einem Expertenteam entwickelten Formulare zukünftig als Arbeitshilfe zur Verfügung stellen zu können.“

Christian Sünderwald, Vorsitzender und zugleich geschäftsführender Vorstand, Schutzvereinigung deutscher Vermittler von Versicherungen und anderen Finanzdienstleistungen e.V. (SdV)

„Alle Maklerbetriebe müssen berufliche Anforderungen effizient und rechtssicher erfüllen. Besonders diejenigen mit wenigen Mitarbeitern sind dabei auf Unterstützung angewiesen. Denn allein die Informationsbeschaffung ist für jede/n Einzelne/n ein großer Aufwand. Als berufsständischer Interessenvertreter wollen und müssen wir die Makler bei solchen Themen entlasten.“

Stefan Rumpp, Vorsitzender – Mitglied des Vorstandes, Interessengemeinschaft Deutscher Versicherungsmakler e.V. (IGVM)

„Versicherungsmakler und Anbieter gleichermaßen arbeiten ständig mit sensiblen, vertraulichen Daten. In einem bis dato beispiellosen Miteinander der Parteien wurde mit diesem Werk ein Standard erarbeitet, der effizientes Arbeiten ermöglicht und gleichzeitig die hohen Ansprüche der DSGVO und die berechtigten Interessen der Kunden wahrt. Als Berufsverband werden wir unseren Mitgliedern dringend empfehlen diese Unterlagen zu verwenden.“

Zur Initiative freiwilliger Branchenstandard <https://www.bundesverband-finanzdienstleistung.de/branchenstandard-ewe/>

Der Bundesverband Finanzdienstleistung AfW ist die berufsständische Interessenvertretung unabhängiger Finanzberater:innen. Der Verband vertritt die Interessen von ca. 40.000 Versicherungsmakler:innen sowie unabhängigen Finanzanlagen- und Immobiliardarlehensvermittler:innen aus über 2.000 Mitgliedsunternehmen.

Autor: www.bundesverband-finanzdienstleistung.de

BVK sieht BaFin-Pläne zu Provisionsrichtwerten kritisch

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) ist überrascht, dass die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) laut Medienberichten sogenannte Provisionsrichtwerte bei Lebensversicherungen im zweiten Halbjahr einführen will.

„Nachdem der Gesetzgeber schon in der letzten Legislaturperiode zurecht davon abgesehen hat, einen Provisionsdeckel gesetzlich vorzuschreiben, sind wir über diesen Schritt der BaFin etwas erstaunt“, sagt BVK-Präsident Michael H. Heinz. „Allerdings gehen wir davon aus, dass diese aufsichtsrechtlichen Maßnahmen für die Vermittlerbranche weniger einschneidend sind als ein gesetzlich vorgeschriebener Provisionsdeckel. Hier will also die BaFin nur diejenigen maßregeln, die überhöhte Vergütungsstrukturen haben. Unsere Mitglieder werden als ehrbare Versicherungskaufleute davon nicht betroffen sein.“

Dennoch hält der BVK generell Eingriffe in die Vergütungen der Versicherungsver-

mittler für kritisch. Denn sie widersprechen der marktwirtschaftlichen Ordnung und sind deshalb unangebracht. Der BVK hat zudem in der Vergangenheit in mehreren Stellungnahmen bei der Debatte um einen Provisionsdeckel darauf hingewiesen, dass die Begrenzung von Provisionen sich nur marginal und vernachlässigbar auf die Rendite von Lebensversicherungen auswirken würde.

Ungeachtet dessen setzt sich der BVK gegenüber den Versicherungsunternehmen schon seit längerem dafür ein, qualitative Beratungs- und Vermittlungsleistungen stärker zu berücksichtigen. Schließlich sollten Vergütungsmodelle nicht kurzfristigen Erfolg honorieren, sondern eine qualitativ hohe Beratung und Betreuung von Kunden. Dies entspricht auch dem BVK-Berufsbild für Versicherungsvermittler, das geprägt ist von einem Anspruch auf Qualifikation, Weiterbildung sowie einer Orientierung am freien Unternehmertum und der Ethik des ehrbaren Kaufmanns.

Autor: www.bvk.de

BVK eröffnet Dependance in Brüssel

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) hat mit Beginn des Jahres ein Büro in Brüssel eingerichtet. „Damit entsprechen wir der wachsenden Bedeutung der EU und ihrer Gesetzgebung auf die nationale Politik“, sagt BVK-Präsident Michael H. Heinz. „Schließlich wird eine Vielzahl von Gesetzen, die die Vermittlerbranche betreffen in Brüssel beraten und beschlossen, so etwa die IDD, die Pan-European Personal Pension Products (PEPP) und die Finanzmarktrichtlinie MiFID.“

„Mit dem Brüsseler Büro verfügt jetzt der BVK gleich über drei Geschäftsstellen, nämlich in Berlin, Bonn und Brüssel“, ergänzt BVK-Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied Dr. Wolfgang Eichele. „Mit diesen Vertretungen können wir zeitnah und unkompliziert an den entscheidenden Standorten unsere Interessenvertretung gewährleisten.“

Durch das Brüsseler BVK-Büro wird die Zusammenarbeit mit dem europäischen Dachverband der Vermittler, der European Federation of Insurance Intermedia-

ries (BIPAR) intensiviert, die bereits im gleichen Gebäude ihren Sitz in Brüssel hat und dort 53 Vermittlerorganisationen aus 30 Staaten vertritt. Hier prägte der BVK durch den Vorsitz von BVK-Vizepräsident Ulrich Zander bereits von 2017 bis 2019 die Interessenvertretung der BIPAR. Im BIPAR-Präsidium ist er zurzeit Past-Chairman. Seit 1979 gehört der BVK der BIPAR an.

Die Brüsseler Dependance des BVK ist ebenfalls Ausdruck einer wachsenden Internationalisierung der Vermittlerbranche. In diesem Zuge wählte der Weltverband der Versicherungsvermittler, die World Federation of Insurance Intermediaries (WFII), BVK-Vizepräsident Zander im Sommer 2021 zum Incoming Chairman in das WFII-Präsidium.

Autor: www.bvk.de

M&M: Überleben in der Altersvorsorge

In 2022 ordnet sich die Tarifwelt der Altersvorsorge neu. Die Lebensversicherung unterliegt aktuell einem starken Wandel. Die Marktbedingungen verändern das Angebotsspektrum und bringen im Jahr 2022 die Verlierer deutlich zum Vorschein. Vor allem die Altersvorsorgeprodukte sind stark betroffen.

Die deutschen Lebensversicherer haben das Jahr 2022 mit vielen Tarifanpassungen begonnen. Insbesondere die Senkung des Rechnungszinses auf nun 0,25 Prozent war ursächlich für Anpassungen von Altersvorsorgeprodukten. Auch die Tarife zur Arbeitskraftabsicherung sowie zur Risikoversicherung wurden überarbeitet, kamen im Schnitt aber mit leichten Beitragserhöhungen recht gut in das neue Jahr. Thorsten Saal, Prokurist, Bereichsleiter Mathematik: "Der Altersvorsorgemarkt verändert sich aktuell stark. Die Tarifarten zeigen sich hinsichtlich ihrer Relevanz und Attraktivität in einem neuen Gefüge."

ENTWICKLUNG IN DER ALTERSVORSORGE

Anders sieht es in der Altersvorsorge aus. Im Zuge der Umstellung der Kalkulationen auf den neuen Rechnungszins verschärfte sich die Herausforderung der Finanzierbarkeit von Beitragsgarantien für die Versicherungsgesellschaften. Die Abkehr von der 100-prozentigen Beitragsgarantie wurde in den unterschiedlichen

Tarifarten der Altersvorsorge noch deutlich verstärkt. 80 Prozent ist das neue 100 Prozent. Für den Markt bedeutet das eine Neuordnung und einen damit einhergehenden Verlust an Vielfalt der Tarifarten. Der Absicherungsbedarf bei Verbraucherinnen und Verbrauchern hingegen besteht weiterhin, auch wenn sich das Angebot zunehmend zuspitzt.

Das unabhängige Analysehaus MORGEN & MORGEN zeigt die aktuelle Entwicklung in den verschiedenen Tarifarten auf. „Der Altersvorsorgemarkt verändert sich aktuell stark und zeigt die Tarifarten hinsichtlich ihrer Relevanz und Attraktivität in einem neuen Gefüge“, stellt Thorsten Saal, Bereichsleiter Mathematik, die derzeitige Entwicklung dar.



Quelle: © pixabay.com

STEUERLICH GEFÖRDERTE RENTENPRODUKTE

Die steuerlich geförderten Rentenprodukte unterliegen strengen gesetzlichen Vorgaben, um Verbraucherinnen und Verbrauchern eine sichere Option der Alters-

vorsorge zu ermöglichen. Hierzu gehören Vorschriften zum Beitragserhalt sowie zu den Kapitalanlageoptionen. „In diesem Rahmen sind die Produktgeber wenig flexibel, was in der aktuellen Kapitalmarktsituation und dem damit verbunden niedrigen Rechnungszins dazu führt, dass die Finanzierbarkeit oftmals nicht mehr gegeben ist und viele Anbieter ihre Produkte einstellen,“ zieht Saal Bilanz.

Für die Tarife der Basisrente wurde die Beitragsgarantie im Zuge der neuen Kalkulation auf unter 100 Prozent gesenkt. Sie hat sich bei ca. 80 Prozent eingependelt. Klassische Basisrenten werden kaum noch angeboten, sie sind aufgrund sinkender Beitragsgarantien und fehlender Partizipation an den Chancen der Kapitalmärkte nicht mehr attraktiv. Insgesamt können Basisrenten jedoch nach wie vor steuerlich sehr interessant sein. Einige Tarife müssen momentan im Nachgang an die Neukalkulation zudem an die Logik der Basisrenten angepasst werden. Andere hängen derzeit noch in den Freigabeprozessen hinsichtlich der PIA-Klassifizierungen. Das Angebot verzeichnet daher aktuell eine vorübergehende Delle.



Quelle: © apops - AdobeStock.com

Die Riester-Rente gehört zu den Verlierern. Viele Anbieter haben ihre Riester-Produkte eingestellt. Eine Handvoll Anbieter bieten nach wie vor diese steuerlich geförderte Rentenform an. Die Kosten einer 100 Prozent Beitragsgarantie sind jedoch kaum noch finanzierbar. Anfallende Vertriebskosten sind ebenfalls schwer darstellbar. Daher gehen manche Anbieter dazu über, Riester-Angebote nur noch über die Honorartarif-Variante anzubieten. Hier sind die Kosten für den Anbieter niedriger. Es müssen keine Abschlusskosten für die ersten Jahre der Vertragslaufzeit einkalkuliert werden, die es erschwe-

ren, eine 100 Prozent Beitragsgarantie zu sichern. Entfallen die Abschlusskosten, ist es leichter, eine entsprechende Beitragsgarantie zu schaffen.

NICHT GEFÖRDERTE RENTENPRODUKTE

Die ungeförderten Rentenprodukte sind im Vergleich zu den steuerlich geförderten Produkten teils wesentlich flexibler in ihrer Ausgestaltung. Das ermöglicht ihnen einen anderen Umgang mit Beitragsgarantien und der Partizipation an den Kapitalmärkten. Jedoch gibt es auch hier produktspezifische Korsetts, wie beispielsweise bei der betrieblichen Altersvorsorge. „Am Ende geht es um vertretbare Renditen, die sich am Markt erwirtschaften lassen und bei Verbraucherinnen und Verbrauchern im Rahmen ihrer Geldanlage zur Altersvorsorge Akzeptanz finden“, bringt es Saal auf den Punkt.

Bei der betrieblichen Altersvorsorge können die Anbieter die 100 Prozent Beitragsgarantie nicht mehr halten und landen größtenteils bei 80 Prozent. Damit ist die Direktversicherung mit Beitragszusage mit Mindestleistung, die eine 100-prozentige Beitragsgarantie voraussetzt, vom Markt verschwunden. Die klassische bAV wird kaum mehr angeboten. Sie kann mit höchstens 80 Prozent Beitragsgarantie und ohne Partizipation an den Chancen der Kapitalmärkte keine entsprechenden Renditeaussichten hervorbringen.

Die Privatrente ist mit ihren unterschiedlichen Ausprägungsformen und Konstrukten hinsichtlich Garantien und Partizipation an den Chancen der Kapitalmärkte sehr flexibel. Auch hier sind die maximalen Garantiehöhen gesunken. 100 Prozent Garantie ist eine Seltenheit geworden. Der Fokus liegt jetzt auf 80 Prozent Garantie. Er rückt jedoch zunehmend in Richtung fondsgebundene Produkte ohne Garantie. Klassische Rentenversicherungen werden kaum mehr angeboten, da sie mit den Renditeansprüchen des Marktes nicht mithalten können. Sie trifft das Dilemma der sinkenden Beitragsgarantien und der geringen Partizipation an Kapitalmarktchancen.

AUSBLICK ALTERSVORSORGE

Es gibt viele Überlebende, aber nur wenige Gewinner in der aktuellen Situation. Der Fondsgebunden Rentenversicherung ohne Garantie sowie mit flexiblen Garantieangeboten gehört sicherlich die Zukunft. Sie hat die Möglichkeit sich so flexibel aufzustellen, dass sie mit den Chancen des Kapitalmarktes mitgehen kann – jedoch auch mit den damit verbundenen Risiken. Der Kunde kann somit flexibel das zu seinem persönlichen Maß an Chancen und Risiken passende Produkt wählen.

Der Markt steht weiter unter starkem Druck, denn der Bedarf einer Altersvorsorge besteht weiterhin bei Verbraucherinnen und Verbrauchern. Hier gilt es, transparente Renditeaussagen zu treffen, auch wenn das gegebenenfalls den vertrieblichen Interessen gerade bei kurzen Laufzeiten widerspricht. Die Bafin spricht in der aktuellen Ausgabe des Bafin Journals genau diesen Interessenskonflikt an. Sie bemängelt vor allem, dass im Hinblick auf hohe Effektivkosten sowie intransparente Rückvergütungen und damit verbundene Renditeschwächerungen beziehungsweise -verluste, dem Zielmarkt hinsichtlich seiner Interessen und Bedürfnisse nicht genügend Rechnung getragen wird.

Die Rentenversicherung ist weiterhin ein wesentlicher Baustein in der Altersvorsorge. Es liegt auf der Hand, dass der vertrauensvolle Zugang zu Rentenprodukten neben einer verbraucherfreundlichen Produktgestaltung ebenfalls einer transparenten und verlässlichen Basis für Vermittlerinnen und Vermittler und Verbraucherinnen und Verbraucher bedarf.



Quelle: © Funtap - AdobeStock.com

VERLÄSSLICHE RENDITEAUSSAGEN

Rentenprodukte verbraucherfreundlich zu gestalten, ist die eine Seite der Medaille. Die andere ist, Renditeerwartungen transparent und vergleichbar zu machen.

Produkte, die in den individuellen Kundenszenarien schwächeln, können somit verbraucherfreundlich ausgeschlossen werden. Produkte, die der Kundensituation entsprechen, können nachhaltig und belastbar erkannt und vermittelt werden.

„Vor diesem Hintergrund sind wir Anfang des Jahres mit der Marktinitiative Neuer Renditestandard gemeinsam mit Versicherungsgesellschaften und Vertrieben an den Start gegangen. Ziel ist es, einen einheitlichen und verlässlichen Renditestandard zu etablieren, der alle Kosten enthält und alle Produkte vergleichbar macht und das für jede Kundensituation individuell,“ zeigt Saal den Ansatz in Richtung Verbraucherinnen und Verbraucher auf, der den Zugang zu einer passenden Altersvorsorge erleichtern soll.

Hierfür hat die Marktinitiative die Plattform renditestandard.de gegründet. Sie soll alle Interessensgruppen zusammenbringen und bietet relevante Services, Informationen und Kontaktmöglichkeiten. Interessierte Verbraucherinnen und Verbraucher können ihre persönliche Chance-Risiko-Neigung über ein standardisiertes Verfahren ermitteln und erfahren, zu welcher Chance-Risiko-Klasse ein passendes Produkt zugewiesen sein sollte. Beispielhafte Tarifprofile der angeschlossenen Gesellschaften zu Renditeerwartungen für drei Laufzeitszenarien sind ebenfalls auf der Plattform zu finden. Die Kontaktaufnahme zu Mitgliedern, sowohl zu Versicherungsgesellschaften als auch zu Vermittlerinnen und Vermittlern, ermöglicht Verbraucherinnen und Verbrauchern einen Partner zu finden, der sich dem Neuen Renditestandard verschrieben hat.

„Wir sind überzeugt, dass der Weg nur gemeinsam beschritten werden kann. Daher hoffen wir, dass sich die Branche nicht auf Partikularinteressen versteift, sondern ihr Stigma der Schwerfälligkeit überwindet und gemeinsam etwas Großes in Richtung Verbraucherinnen und Verbraucher schafft. Damit wir der Altersvorsorge wieder ein verlässliches Gesicht geben können,“ blickt Saal auffordernd in die Zukunft.

Autor: www.morgenundmorgen.de

Standmitteilungen Lebensversicherung:

Verbesserte Qualität aber weiterhin Probleme bei der Verständlichkeit

Die jährlichen Standmitteilungen, die die deutschen Lebensversicherer an ihre Bestandskunden verschicken, erfüllen nun fast überall eindeutig die gesetzlichen Vorgaben.

Im Jahr 2021 haben weitere Gesellschaften ihre Standmitteilung vollkommen überarbeitet, um ihren Kunden mehr und verständlichere Informationen über ihre Verträge zu liefern. Bei der vierten Auflage der großen systematischen Transparenzstudie von Policen Direkt zeigt sich jedoch, dass trotz zahlreicher Informationen wichtige Werte nicht leicht zu berechnen oder nicht nachvollziehbar sind. So bleibt bei mehreren Versicherern der Nutzwert der Standmitteilungen eingeschränkt, da z.B. die garantierten Ablaufleistungen oder die Höhe der kompletten Bewertungsreserven nicht direkt ersichtlich sind.

Mittlerweile setzen über 95 % der deutschen Versicherungsgesellschaften mit ihren Standmitteilungen die gesetzlichen Vorgaben von 2018 um und liefern die vorgeschriebenen Informationen. Nach der Neufassung des § 155 VVG im Juli 2018 gibt es im Jahr 2022 nur noch sehr wenige Gesellschaften, die ihren Klassik-Bestandskunden keine überarbeitete Kunden-Information zusenden.

„Erneut haben weitere Versicherer die Informationen in ihren jährlichen Mitteilungen erweitert. Der Umfang der Dokumente ist inzwischen überwiegend völlig ausreichend“, erklärt Henning Kühl, Leitender Aktuar von Policen Direkt und Versicherungsmathematiker (DAV). „Allerdings sollten die erforderlichen Werte nicht nur vorhanden sein, sondern auch transparent und verständlich vorliegen. So reicht es bei den Rückkaufswerten nicht aus, nur die Höhe der Überschüsse zu nennen. Um die Vertragsentwicklung nachvollziehen zu

können, werden oft noch weitere Angaben benötigt.“ Gerade bei der Höhe der Bewertungsreserven, den Überschüssen von im Vertrag enthaltenen Zusatzversicherungen oder bei Rentenpolicen mit Anwartschaften liegt die Darstellung weiter im Ermessen des Versicherers und ist oft weder ausreichend vollständig transparent noch verständlich genug erklärt. Dabei haben diese Komponenten einen großen Einfluss auf den Auszahlungswert.

Weitere Angaben zur Verbesserung der Transparenz oft notwendig

Wie wichtig hier aber Transparenz ist, zeigt sich aktuell: Verbraucher sind darauf angewiesen, fundierte Entscheidungen zu ihren Verträgen treffen zu können. Die Corona-Pandemie und ihre Folgen führen weiterhin zu erhöhtem Liquiditätsbedarf. „Nur wer weiß, was sein Vertrag heute wert ist, was er jetzt und später damit sicher erzielen kann, und die ihm zur Verfügung stehenden Alternativen kennt, kann eine bewusste Entscheidung über seine Lebensversicherung treffen.“, so Kühl weiter. „Überschussmitteilungen sollten die Kunden in die Lage versetzen, den aktuellen Wert der eigenen privaten Altersvorsorge korrekt einzuschätzen und die möglichen Alternativen zur Fortführung beurteilen zu können. Gute Standmitteilungen informieren heutzutage auch darüber, wie die Leistungen bei Ablauf, bei Tod und bei den Zusatzversicherungen nach einer Beitragsfreistellung aussehen.“

Besonders transparente Gesellschaften weisen nicht nur auf die Stelle auf der Webseite hin, wo gemäß § 15 der Mindestzuführungsverordnung (MindZV) über die Beteiligung an den Ertragsquellen informiert wird, sondern auch die CSR-, Geschäfts- und Solvenzberichte zu finden

sind. Obwohl das Thema COVID-19 im Jahr 2021 eine wichtige Rolle spielte, war die Pandemie kein größeres Thema in den Standmitteilungen. Dagegen informieren immer mehr Gesellschaften über ihre Aktivitäten zur Nachhaltigkeit. Bei 14 Lebensversicherern können nun die Kunden in der Standmitteilung etwas über den Umfang der Nachhaltigkeit in der Kapitalanlage lernen. Inzwischen werden bei den ersten jährlichen Überschussmitteilungen Blätter beigelegt, die über den Umgang mit den Nachhaltigkeitsrisiken informieren und erläutern, in welchen Bereichen aus Nachhaltigkeitsgründen nicht mehr investiert wird.



Quelle: © denphumi - AdobeStock.com

Die Ergebnisse in der Übersicht

70 von 74 (2020: 66 von 74) untersuchte Unternehmen erfüllen die seit 2018 geltenden gesetzlichen Mindestanforderungen für alle untersuchten Verträge vollständig.

56 (39) erfüllen dazu sämtliche BaFin-Anforderungen zu den Bewertungsreserven. 20 (17) Lebensversicherer teilen ihren Kunden diese gesetzlichen Pflichtangaben und sämtliche weitere für die Transparenz notwendigen Angaben mit.

14 (10) Versicherer informieren zur Nachhaltigkeit bei den Kapitalanlagen.

Bei der vierten Untersuchung zu den Standmitteilungen <https://www.policen-direkt.de/ratgeber/standmitteilungen/> konnte erneut festgestellt werden, dass von den 68 Lebensversicherern, die nicht nur die garantierte, sondern auch die prognostizierte Ablaufleistung mitteilen, nur 29 auch Angaben über die Zusammensetzung der zukünftigen, noch unsicheren

Überschüsse machen. „In diesem Jahr sehr auffällig ist, dass die Anzahl der verschiedenen Standmitteilungen abgenommen hat. Es gibt einen eindeutigen Trend, dass innerhalb einer Versicherungsgruppe nur noch eine einheitliche Form der Darstellung verwendet wird“, sagt Kühl. „Bei 8 Versicherungsgruppen sind die Angaben bei allen Lebensversicherern inzwischen identisch.“ Als wichtige Angabe in der Standmitteilung bewertet Policen Direkt auch die Information über die aktuelle Höhe des zusätzlichen Versicherungsschutzes. Immerhin bei 61 von 74 Versicherern können entsprechende Angaben gefunden werden. Allerdings geben nur 12 Versicherer die Höhe der Überschüsse aus den Zusatzversicherungen zum Stichtag in der Standmitteilung an, und wenn, dann häufig nur an wenig prominenten Stellen des Dokuments. Da es sich um nicht garantierte Überschüsse handelt, wäre mehr Transparenz wünschenswert. „Die Überschüsse aus einer Berufsunfähigkeitszusatzversicherung sollten mitgeteilt werden, da sie zum einen vollständigen Auszahlungswert gehören.“ meint Herr Kühl. „Fehlen diese Überschüsse sogar in den Werten in der Standmitteilung, kann man dies durchaus als Verstoß gegen den § 155 des VVG werten.“

Punktesystem belohnt Vollständigkeit

Aufgrund der Zunahme der Informationen im Jahr 2021 kommen bei der Studie aktuell insgesamt 43 (2021: 36) Versicherungsgesellschaften auf 87 Punkte. Die durchschnittliche Punktzahl bei der Transparenzstudie beträgt ebenfalls 87 Punkte (2021: 85). Im Punktesystem gibt es für eine Standmitteilung 87 Punkte für den Fall, dass alle gesetzlichen und notwendigen Informationen enthalten sind. Viele Gesellschaften erreichen die 87 Punkte allein durch die Pflichtangaben. Andere Unternehmen erreichen diese Punktzahl dadurch, dass sie zusätzliche Angaben zu Themen wie Vertragskosten, Abrufbedingungen oder Informationen zu den Zusatzversicherungen enthalten. Mehr bedeutet jedoch nicht automatisch besser. So Kühl: „Die Überschussmitteilungen dürfen auch nicht mit Informationen überladen werden. Die Werte sollten verständlich und vollständig, am besten jeweils tabellarisch, dargestellt werden. Je mehr Informationen ein

Dokument enthält, desto schwieriger ist es oft, diese zu verstehen. Jeder Kunde sollte nicht nur direkt erkennen können, wie hoch der erreichte Überschuss seines Vertrages aktuell ist, sondern auch wie hoch der erreichte Überschuss zum Ablauftermin ist, unabhängig von einer zukünftigen Beitragszahlung.“

Erläuterungen zur Studie

Mit der vierten Auflage der Transparenzstudie nimmt Policen Direkt als größter institutioneller Versicherungsnehmer Deutschlands wie in den Vorjahren in den Blick, ob alle Lebensversicherer die gesetzlichen Pflichten erfüllen. Untersucht wurde über die Pflichtangaben des § 155 VVG hinaus, ob Lebensversicherer Ihren Kunden weitere durch die BaFin vorgeschriebene Informationen zu den Bewertungsreserven mitteilen. Weitere Grundvoraussetzungen dafür, die Kunden in die Lage versetzen, dass sie die Entwicklung ihres Vertrags verstehen, gehen somit in die Bewertung ein. Die Transparenzstudie zu den Standmitteilungen umfasst vier Bereiche:

Der erste Bereich befasst sich mit den gesetzlichen Mindestanforderungen an die jährliche Information der Versicherer laut §155 VVG. Es geht hier um den aktuellen Rückkaufswert, um die garantierte Ablaufleistung und die bei Beitragsfreistellung sowie die Leistung im Todesfall. An dieser Stelle bewertet Policen Direkt auch, inwieweit die Vorgaben der BaFin zu den Bewertungsreserven erfüllt sind und ob korrekt auf Angaben nach MindZV hingewiesen wird.

Der zweite Bereich zeigt, inwieweit Versi-

cherer wichtige optionale Informationen in den Infobriefen machen.

Im dritten Bereich untersucht Policen Direkt weitere sinnvolle Bonus-Angaben. Der vierte Untersuchungsbereich, der nicht in die Gesamtpunktzahl eingeht, widmet sich der Verständlichkeit der Standmitteilung. Hier werden Umfang, Textqualität, und die Verständlichkeit der Vertragswerte sowie die gesonderte Erklärung einzelner Begriffe betrachtet.

Die Studie nimmt klassische kapitalbildende Lebensversicherungen in den Blick und ist deshalb primär eine Transparenzuntersuchung für Bestandskunden. Sie wird laufend aktualisiert. Versicherer, die gesetzeskonforme Standmitteilungen nachreichen, finden Eingang in die Studie unter Standmitteilungen. Policen Direkt verwaltet rund 12.000 Lebensversicherungsverträge im Wert von knapp 1 Mrd. Euro. Für einen nachhaltig erfolgreichen Ankauf von Lebensversicherungen sind die Transparenzdaten deutscher Lebensversicherer wichtig. Neben individueller Vertragsdaten geht es auch um die langfristige Sicherheit der Unternehmen. Da nicht alle Gesellschaften Ratings veröffentlichen, greift das Unternehmen auf frei zugängliche Quellen zurück und teilt die Analysen zu den Standmitteilungen, zur laufenden Verzinsung, zur Mindestzuführungsverordnung und zu den Solvenzquoten mit der Öffentlichkeit. „Wir betreiben damit Verbraucherschutz aus Geschäftsinteresse“, erklärt Kühl.

Alle Policen Direkt-Studien zur deutschen Lebensversicherung: Studienübersicht <https://www.policendirekt.de/unternehmen/studien/>

Autor: www.policendirekt.de



Quelle: © Kurhan - AdobeStock.com

IVFP befragt Vermittler:Innen zu den Produkttrends 2022 in der Lebensversicherung

Das Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) hat mehr als 140 Vermittler:innen zum Thema Trends in der Lebensversicherung befragt. Immer mehr Versicherer bieten für private Rentenversicherungen neben einer klassischen Verrentung auch einen fondsgebundenen Rentenbezug an. Gerade vor dem Hintergrund der steigenden Lebenserwartung ist es für Versicherungsnehmer unter Umständen attraktiv, ihr Kapital auch nach dem Ende der Ansparphase noch in Fonds anzulegen und von den Renditechancen des Kapitalmarkts zu profitieren.

Der kapitalmarktnahe Rentenbezug gewinnt auch bei der Vermittlung an Bedeutung. Denn bei knapp 60% der Befragten spielt eine fondsgebundene Rentenphase in der Beratung eine Rolle. Einigkeit herrscht bei der Frage, ob Produkte mit fondsgebundenem Rentenbezug in Zukunft von höherer Bedeutung sein werden. Für ca. 92% der Teilnehmer:innen ist dies klar der Fall. „Gerade in Zeiten sehr niedriger Zinsen kann es für viele Versicherungsnehmer:innen durchaus Sinn machen, auch in der Rentenphase auf eine kapitalmarktnahe Anlage des Vertragsguthabens zu setzen,“ so Michael Hauer, Geschäftsführer des IVFP.

Auch in der Ansparphase setzt sich der Trend hin zu kapitalmarktnahen Produkten fort. So gaben knapp 40% aller Makler:innen an, dass sie keine klassischen Produkte mehr vermitteln. Mehr als 90% aller Befragten antworteten, regelmäßig zu fondsgebundenen Rentenversicherungen zu beraten. Wobei Garantien innerhalb dieser Produktgattung immer noch eine wesentliche Rolle spielen, denn mehr als zwei Drittel der Kundschaft wählte bei einem Abschluss im vergangenen Jahr ein Garantieniveau von 80% oder mehr.

Neben der Altersvorsorge spielt die Absicherung der Arbeitskraft eine sehr wichtige Rolle bei Beratern:innen. Die Umfrageteilnehmer:innen beraten am häufigsten zu Berufsunfähigkeitsversicherungen. Die Grundfähigkeitsversicherung ist bei der Absicherung der Arbeitskraft auf Platz eins, wenn eine BU-Versicherung nicht möglich ist oder bspw. aus Kostengründen nicht in Frage kommt.

Aber auch das Thema Nachhaltigkeit bekommt ein immer stärkeres Gewicht, wie die Umfrage zeigt. Rund 45% der Umfrageteilnehmer:innen räumen hierfür einen hohen bzw. sehr hohen Stellenwert in ihrer Beratung ein. Aufseiten der Anleger:innen gewinnt das Thema ebenfalls an Relevanz. So gab ca. die Hälfte der Befragten an, dass im Rahmen fondsgebundener Tarife häufig bzw. sehr häufig Fonds mit Nachhaltigkeitsmandat gewählt werden. Ob der Großteil der Kundschaft jedoch auch bereit wäre, Renditechancen für mehr Nachhaltigkeit zu opfern, ist eher zweifelhaft. Denn nur 5% der Makler:innen gaben an, dass ihre Kunden:innen ohne Einschränkung auf Rendite verzichten würden. Immerhin 78% gaben an, zugunsten nachhaltiger Investments auf Rendite mit eingeschränktem Maß verzichten zu wollen.

Befragungsergebnisse ansehen <https://ivfp.de/wp-content/uploads/2022/03/Maklerumfrage.pdf>
 Autor: www.ivfp.de



Quelle: © pixabay.com

BdV:

Solvenzkosmetik kaschiert die Probleme der Lebensversicherer

BdV warnt vor weiter angespannter Lage

Jährlich das gleiche Spiel – rückt die Veröffentlichung der Solvabilitätsberichte näher, kommen im Vorfeld betont positive Signale von der Versicherungswirtschaft zur Solvenzlage. So schätzt der GDV die Solvenzquote der deutschen Lebensversicherer zum Jahresende auf durchschnittlich rund 450 Prozent. Möglich wird dies durch Übergangsmaßnahmen, die die Versicherungsgesellschaften noch bis 2031 nutzen können, um eine ausreichende Solvenzquote auszuweisen. Laut Fachmagazin *Versicherungsbote* würden solche Übergangshilfen die Solvenzquoten um bis zu 800 Prozent heben.

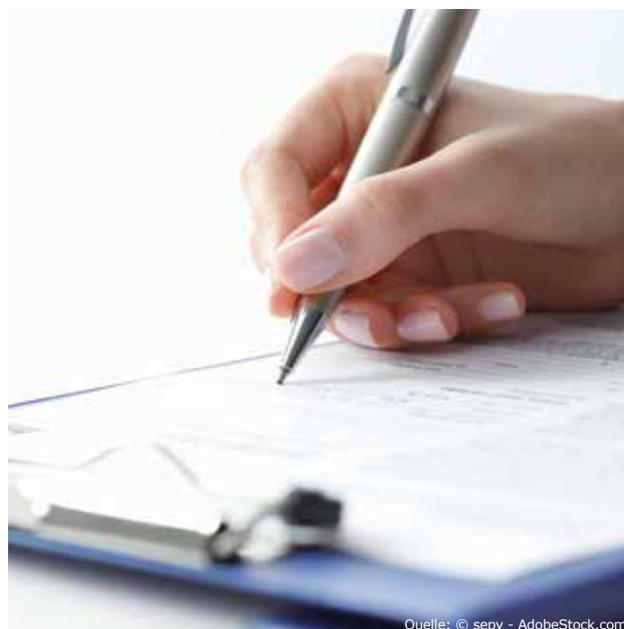
„Es zeichnet sich jetzt schon ab, dass das, was sich die Unternehmen an Solvenz schönrechnen, so stark von der tatsächlichen Lage ablenkt, wie noch nie“, kritisiert Axel Kleinlein, Vorstandssprecher beim Bund der Versicherten e. V. (BdV). „Und die ist vermutlich weiterhin dramatisch.“

Bereits die von BdV und Zielke Research 2017 erstmals untersuchten Solvenzberichte der deutschen Lebensversicherer zeigten, dass sich die Solvenzquoten stark darin unterscheiden, ob sogenannte Übergangsmaßnahmen angesetzt werden oder nur die reine Solvenz betrachtet wird. Im letzten Jahr waren bereits 23 der 80 untersuchten Lebensversicherungsunternehmen in ernsten Schwierigkeiten, das heißt, sie haben eine zu geringe reine Solvenz oder eine negative Gewinnerwartung. Je stärker die Unternehmen mit Sonderregeln arbeiten, um die Solvenzquoten aufzuhübschen, umso wichtiger ist es, dass die Solvenzberichte transparent und nachvollziehbar sind. „Wir werden auch dieses Jahr zusammen mit Zielke Research die Solvenzberichte und -quoten auf Herz und Nieren prüfen und Fehlentwicklungen aufzeigen.“

Grundsätzlich ist es erfreulich, dass die Solvenzlage der Unternehmen immer stärker im Fokus der Öffentlichkeit steht. Doch Kleinlein warnt: „Ich befürchte, dass mit dieser Solvenzkosmetik die wahren Probleme kaschiert werden – wie zum Beispiel, dass Kundengelder auch weiterhin über Umwege als Solvenzmittel missbraucht werden – zulasten der Überschussbeteiligung.“ Dies zu erkennen ist anhand der Solvenzberichte nicht möglich und bedarf zusätzlicher aktuarieller Analysen, die der BdV vornehmen wird.

Erstmals wurde im letzten Jahr von BdV und dem europäischen Dachverband BETTER FINANCE auch die Stabilität von Lebensversicherern in EU-Nachbarländern geprüft. „Ich bin neugierig, wie sich dieses Jahr die deutschen Lebensversicherer im Vergleich zur europäischen Konkurrenz darstellen. Das werden wir zusammen mit BETTER FINANCE unter die Lupe nehmen“, verspricht Kleinlein.

Autor: www.bunddersicherten.de



Quelle: © sepy - AdobeStock.com



Biometrie bei Vermittlerschaft weiter hoch im Kurs

AssCompact AWARD – BU/Arbeitskraftabsicherung 2022: Der Geschäftsbereich „BU/Arbeitskraftabsicherung“ gewinnt für die unabhängigen Vermittlerinnen und Vermittler weiter an Wert. Allerdings ist der Blick in die Zukunft etwas getrübt: Im Vergleich zum Vorjahr ist die Geschäftsprognose in diesem Beratungsgebiet zurückhaltender. Zu diesem und weiteren Ergebnissen kommt die Studie „AssCompact AWARD – BU/Arbeitskraftabsicherung 2022“.

Sowohl die Alte Leipziger (Selbstständige BU) als auch die Canada Life (Dread Disease/MultiRisk und Grundfähigkeiten) konnten ihren Siegerrang aus dem Vorjahr verteidigen und somit die meisten Geschäftsanteile in den jeweiligen Bereichen auf sich vereinen. Einen dreifachen Silberang konnte sich, ebenfalls wie im Vorjahr, die Nürnberger sichern. Die Swiss Life in den Bereichen Selbstständige BU und Dread Disease/MultiRisk sowie der Volkswohl Bund im Bereich Grundfähigkeiten komplettieren die Medaillenränge. Auch auf den weiteren Platzierungen innerhalb der Top-5 gab es nur wenige Veränderungen.

Alte Leipziger, Nürnberger und Volkswohl Bund mit den höchsten Zufriedenheitswerten

Damit die Versicherer ihren Geschäfts-

anteil auch für die Zukunft sichern können, ist ein genauer Blick auf die aktuelle Gesamtzufriedenheit erforderlich. Diese ergibt sich aus einem Zusammenspiel von insgesamt 14 Leistungskriterien, wie bspw. der Produktqualität, Tarifflexibilität oder der Abwicklung im Leistungsfall. Die höchste gewichtete Gesamtzufriedenheit erlangte in der Berufsunfähigkeit die Alte Leipziger. Bei Dread Disease/MultiRisk ist die Nürnberger an der Spitzenposition. Auch im Bereich der Grundfähigkeit liegt die Nürnberger an der Spitze, teilt sich diesen Platz aber mit dem Volkswohl Bund.

Gemischte Gefühle bei der Geschäftsprognose

Mit Blick auf die einzelnen Produktkonzepte vermitteln insgesamt 95% der befragten Vermittlerinnen und Vermittler selbstständige BU-Versicherungen. Davon gaben 42% an, die Courtageeinnahmen zum Vorjahr verbessert zu haben; bei weiteren 43% blieben diese gleich. Etwas getrübt werden diese Zahlen jedoch vom erwarteten Umsatztrend in den kommenden drei Jahren. Hier erwarten lediglich 55% der Vermittlerinnen und Vermittler eine Verbesserung zum heutigen Zeitpunkt, ein Minus von 8% im Vergleich zum Vorjahr. Bei den Grundfähigkeiten dagegen erwarten konstante 73% der Befragten verbesserte Umsätze in naher Zukunft.

Autor: www.asscompact.de

Chancen für den Vertrieb:

Großteil der Arbeitgeber offen für bKV

Insbesondere größere Firmen planen Abschluss – Vor allem interessiert: Pflege, Krankenhäuser, IT und Transport – Allianz unterstützt in allen Phasen der Kundengewinnung.

Seit 2015 hat sich die Anzahl der Firmen in Deutschland, die ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern eine betriebliche Krankenversicherung (bKV) finanzieren, mehr als vervierfacht: Rund 17.500 sorgen auf diese Weise inzwischen für die Gesundheit ihrer Belegschaft vor.

Und die „Versicherung vom Chef“ liegt weiter im Trend: Mehr als die Hälfte (54 Prozent) der Firmen, die noch keine bKV anbieten, steht ihr offen gegenüber, beschäftigt sich konkret damit oder plant sogar bereits, eine abzuschließen. Das ergab eine repräsentative Studie unter Arbeitgebern, die das Marktforschungsinstitut infas quo im Auftrag der Allianz durchgeführt hat. „Der Fachkräftemangel macht vielen Unternehmen zu schaffen. Und viele haben erkannt, dass eine bKV dazu beitragen kann, das Problem zu bewältigen“, sagt Jan Esser, Produktvorstand der Allianz Privaten Krankenversicherung. „Für Vermittlerinnen und Vermittler lohnt es sich also, Firmenkunden auf die bKV anzusprechen. Arbeitgeber können sich mit diesem ‚Extra vom Chef‘ echte Vorteile im Wettbewerb um die besten Talente verschaffen. Da ihre Leistungen außerdem regelmäßig erlebt werden, bindet eine bKV bestehende Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an das Unternehmen und hilft dabei, die Fluktuation niedrig zu halten.“

Besonders interessiert an einer bKV: größere Firmen, Pflegebranche, Krankenhäuser, IT und Transport

Laut Studie sind es vor allem größere Unternehmen mit 50 bis 249 Mitarbeitenden, die konkret über den Abschluss

einer bKV nachdenken: Nahezu jedes vierte (24 Prozent) beschäftigt sich näher mit dem Thema bKV oder plant bereits konkret, eine solche Versicherung abzuschließen. Bei Betrieben mit 250 und mehr Beschäftigten trifft dies auf rund jeden fünften zu (18 Prozent).

Auch hinsichtlich der Branchen gibt es Unterschiede: So zeigen sich die Pflegebranche und Krankenhäuser besonders interessiert an einer bKV: Jeweils 25 Prozent der befragten Arbeitgeber planen hier einen Abschluss oder beschäftigen sich konkret damit. Ebenfalls sehr aufgeschlossen sind IT und Transportwesen. „Gerade diese Branchen ringen besonders um Fachkräfte“, ergänzt Jan Esser. „Gleichzeitig hat die Pandemie uns allen noch einmal verdeutlicht, wie wichtig eine gute Gesundheit ist. Mit der bKV zeigen Arbeitgeber glaubwürdig, dass sie sich um ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter kümmern und nachhaltig etwas für deren Gesundheit tun. Die bKV ist und bleibt ein Wachstumsmarkt.“

Vertriebsunterstützung in allen Phasen der Kundengewinnung

Die APKV unterstützt am Geschäftsfeld bKV interessierte Vermittlerinnen und Vermittler in allen Phasen der Kundengewinnung, auch über Online-Seminare. Vor Ort stehen ihnen jederzeit 14 bKV-Spezialisten zur Verfügung. Diese helfen ganz konkret bei der Vorbereitung einer Firmenansprache und begleiten auf Wunsch bei Terminen – auch online. Zudem stehen sie Vermittlerinnen, Vermittlern und Arbeitgebern auch nach dem Abschluss zur Seite: Sie organisieren zum Beispiel bKV-Informationsveranstaltungen mit geeigneten individuellen Unterlagen und wissen auch bei Fragen zur steuer- und arbeitsrechtlichen Behandlung der bKV Rat.

Autor: www.allianz.de

M&M:

Erwerbsunfähigkeit unterschätzte Absicherung

Nur die Erwerbsunfähigkeit ist eine echte Arbeitskraftabsicherung für alle, die keine Berufsunfähigkeit bekommen. Das unabhängige Analysehaus MORGEN & MORGEN attestiert in diesem Jahr im Rahmen des M&M Rating Erwerbsunfähigkeit zehn Tarifen ein top Bedingungsmerk. Das Angebot ist zwar nach wie vor klein, aber fein.

Der Markt der Erwerbsunfähigkeitsabsicherung zeigt sich auch in diesem Jahr erneut zurückhaltend und bleibt überschaubar klein. Die Tarife an sich sind dafür aber von sehr guter Bedingungsqualität. Der Bedarf beim Verbraucher liegt auf der Hand. Im Rahmen der Arbeitskraftabsicherung ist vielen Versicherungsnehmern der Zugang zu einer Berufsunfähigkeitsversicherung (BU), die als „höchste Absicherungsform“ gilt, verwehrt. Grund sind meist die zu hohen Beiträge aufgrund von körperlicher Tätigkeit im ausgeübten Beruf.

GERINGE BEITRÄGE

Eine Dachdeckerin beispielsweise zahlt 160,06 Euro monatlich für den günstigsten BU-Tarif. Bei einer Erwerbsunfähigkeitsversicherung, als alternative Absicherungsform zur BU, sind es beim günstigsten Tarif nur 56,30 Euro monatlich. In beiden Fällen erhält sie 1.000 Euro Rente monatlich. Bei der Erwerbsunfähigkeit kommt jedoch bei den meisten Angestellten noch die EU-Rente aus der gesetzlichen Rentenversicherung on top.

EINZIGE ECHTE BU-ALTERNATIVE

Alternativen zur BU gibt es einige. Neben dem Zugang zur Absicherung und der Prämienhöhe ist der Charakter der Absicherungsform ausschlaggebend. Die Erwerbsunfähigkeitsversicherung ist neben der Berufsunfähigkeitsversicherung die

einzigste Möglichkeit, die eigene Arbeitskraft wirklich abzusichern. Ausschließlich sie verknüpft auch abstrakt eine gesundheitliche Beeinträchtigung mit der Möglichkeit ein Erwerbseinkommen zu erzielen. Andere Absicherungsprodukte bilden diese Verknüpfung nicht ab. Die Grundfähigkeitsversicherung beispielweise definiert konkrete Fähigkeiten, die leistungsauslösend sind, ohne Verknüpfung zur Möglichkeit der Erwerbseinkommenserzielung. „Die Erwerbsunfähigkeit ist nach wie vor als einzige echte Alternative zur Berufsunfähigkeit weit unterschätzt. Auch wenn der Markt sehr überschaubar ist, sind die wenigen Tarife sehr gut. Das ist ein wichtiges Signal für die Vermittlung“, beschreibt Andreas Ludwig, Bereichsleiter Rating & Analyse bei MORGEN & MORGEN, die aktuelle Marktlage.

ERWERBSUNFÄHIGKEIT

Für Versicherungsnehmer, die sich für eine Erwerbsunfähigkeitsversicherung entscheiden möchten, stellt sich unweigerlich die Frage, welche Tarife die besseren Leistungen beziehungsweise die kundenfreundlichsten Versicherungsbedingungen enthalten. Manche Versicherer bieten auch verschiedene Tarife mit unterschiedlichen Versicherungsbedingungen an. An dieser Stelle setzt das M&M Rating Erwerbsunfähigkeit an und zeigt deutlich die Unterschiede im Überblick.

Angepasste Ratingkriterien

Im aktuellen Jahrgang des M&M Rating Erwerbsunfähigkeit wurde ein Ratingkriterium angepasst, um der Entwicklung des Marktes Rechnung zu tragen. „Das Benchmarking hat gezeigt, dass eines der in 2019 angesetzten Kriterien über die Jahre hinweg nur von einem Anbieter erfüllt wurde,“ zeigt Ludwig auf und ergänzt „um den Markt realistisch zu spiegeln und

erstklassige Angebote zugänglicher zu machen, setzen wir es nun nicht mehr als Hürde für die Top-Bewertung an.“

Konkreter Hintergrund ist, dass ausschließlich die Metallrente, als Versorgungswerk der Tarifvertragsparteien IG Metall und Gesamtmetall, seit Bewertungsbeginn einen Tarif anbietet, der eine Erwerbsunfähigkeitsrente in Anlehnung an die gesetzliche Definition nicht nur bei voller, sondern auch bei teilweiser Erwerbsminderungsrente leistet. Dieser Tarif ist daher nur Beschäftigten der Metall- und Elektroindustrie zugänglich, was einen weiteren Grund für die Anpassung im Bewertungsverfahren darstellt. Das Mindestkriterium entfällt nun als Voraussetzung für eine fünf Sterne Bewertung. Ab einer Bewertung von vier Sternen muss es weiterhin teilweise erfüllt sein.

MINDESKRITERIEN

M&M Rating Erwerbsunfähigkeit

– voll oder eingeschränkt erfüllt, um die Bewertung von vier* oder fünf Sternen zu erreichen –

Bei einem verspätet gemeldeten Versicherungsfall wird ohne Einschränkung rückwirkend geleistet.*

Der Prognosezeitraum wird auf sechs Monate verkürzt.

Bei einer bereits sechs Monate andauernden ununterbrochenen Erwerbsunfähigkeit wird rückwirkend von Beginn an geleistet.*

Der Versicherer leistet eine Erwerbsunfähigkeitsrente in Anlehnung an die gesetzliche Definition bei voller und teilweiser Erwerbsminderungsrente.*

Der Versicherer verzichtet auf sein Recht auf Beitragserhöhung oder Kündigung bei unverschuldeter Obliegenheitsverletzung des Versicherungsnehmers nach §19 VVG.

Der Versicherungsschutz besteht weiter, wenn die versicherte Person während der Versicherungsdauer ins Ausland verzieht.

Der Versicherer leistet, wenn die Erwerbsunfähigkeit infolge einer Krankheit, Körperverletzung oder Kräfteverfalls eingetreten ist.

Auf Antrag werden die Beiträge ab dem Zeitpunkt der Leistungsmeldung bis zur endgültigen Entscheidung über die Leistungspflicht gestundet.

Der Versicherer verzichtet auf unübliche Einschränkungen bzw. Klauseln, die nicht zu den ratingrelevanten Sachverhalten gehören.*

Der aktuelle Ratingjahrgang

Die Überarbeitung des Bewertungsverfahrens zeigt die 17 bewerteten EU-Tarife in einem neuen Gefüge, das dem Angebot am Markt Rechnung trägt. Das Niveau der beiden Vorgängerjahrgänge war bereits gut. In diesem Jahrgang macht sich die Anpassung des Kriteriums wie das Zünglein an der Waage bemerkbar. Die meisten vier Sterne Tarife konnten nun die Hürde für die fünf Sterne nehmen. Insgesamt sind nun zehn Tarife in der fünf Sterne Kategorie zu verzeichnen, gefolgt von drei Tarifen, die mit vier Sternen bewertet sind. Das Schlusslicht bilden vier Tarife mit einer durchschnittlichen Bewertung von drei Sternen. Schlechtere Tarife hat der EU-Markt nicht aufzuweisen. „Mit knapp zwei Drittel top bewerteter Tarife zeigt sich das Angebot in der Erwerbsunfähigkeit auf einem sehr hohen Bedingungs-niveau“, zieht Ludwig Bilanz.

Das komplette M&M Rating Erwerbsunfähigkeit und die Erläuterung hier: <https://www.morgenundmorgen.com/service/ratings/erwerbsunfaehigkeit>

Autor: www.morgenundmorgen.de



Quelle: © mohsinjamil - AdobeStock.com

Garantien in der betrieblichen Altersversorgung:

Zukunftsfähige Chancen und Möglichkeiten

Zum 1.1.2022 wurde der Höchstrechnungszins in der Lebensversicherung von 0,9 Prozent auf 0,25 Prozent reduziert, mit Auswirkungen auch auf Neuabschlüsse in der bAV. Für Michael Hoppstädter, Geschäftsführer des Pensionsberaters Longial, ist eine 100-prozentige Beitragsgarantie in der bAV mit dem Niedrigzinsniveau nicht mehr darstellbar. Aber er sieht auch Chancen und zeigt zukunftsfähige Lösungen für die betriebliche Altersversorgung auf.

Auswirkung auf versicherungsförmige Durchführungswege

Der Höchstrechnungszins für Lebensversicherer wurde zum 1.1.2022 von zuletzt 0,9 Prozent auf nun 0,25 Prozent reduziert. Er wird häufig auch als „Garantie-zins“ bezeichnet. In den versicherungsförmigen Durchführungsweisen, also Direktversicherung und Pensionskasse, je nach Ausgestaltung auch Pensionsfonds sowie bei rückgedeckten Unterstützungskassen, ist die Garantieleistung des Versicherers beziehungsweise der Pensionskasse ein maßgebliches Kriterium: für den Arbeitnehmer, weil es die Höhe der Versorgungsleistung beeinflusst, für den Arbeitgeber, da sich daraus gegebenenfalls das Risiko der sogenannten Subsidiär-(Nach)Haftung ableitet. Aber nicht nur der Durchführungsweg ist für die bAV ein entscheidender Parameter, auch die Zusageart.

Art der Zusage macht den Unterschied

Möglich sind Beitragszusage, Beitragszusage mit Mindestleistung (BZML), beitragsorientierte Leistungszusage (BOLZ) und Leistungszusage. Während die Beitragszusage keinerlei Risiken für den Arbeitgeber bedeutet – er zahlt nur den Bei-

trag, trägt für die sich daraus ergebende Versorgungsleistung jedoch keine Verantwortung oder Haftung – steht er bei der Leistungszusage für die Erfüllung der zugesagten Leistung ein, egal wie hoch die Leistungen aus Versicherungen oder Pensionskassen sind. In der jüngsten Praxis wurden vor allem die Zwischenlösungen vereinbart, also BOLZ und BZML

Garantie ohne Sicherheit

Bei der BZML garantiert der Arbeitgeber, dass bei Eintritt des Versorgungsfalles mindestens das eingezahlte Kapital zur Verfügung steht, um daraus die Versorgungsleistung für den Arbeitnehmer lebenslang zu zahlen. Beiträge für Risikoleistungen, wie Tod oder Berufsunfähigkeit, können dabei abgezogen werden. Das entspricht einer 100-prozentigen Bruttobeitragsgarantie. „Forscher des Instituts für Finanz- und Aktuarwissenschaften an der Uni Ulm haben schon im Sommer 2021 ausführlich dargestellt, dass ein Versicherer beziehungsweise eine Pensionskasse eine 100-prozentige Bruttobeitragsgarantie bei einem Rechnungszins von 0,25 Prozent selbst bei Laufzeiten von 30 und mehr Jahren nicht abbilden kann“, erklärt Michael Hoppstädter, „selbst dann nicht, wenn keine Vertriebskosten, im Sinne von Provisionen und Courtagen für Vermittler und Makler, bei der Kalkulation des Produktes berücksichtigt werden“. Das bedeutet konkret: Der Versicherer kann nicht garantieren, dass das eingezahlte Kapital bei Eintritt des Versorgungsfalles zur Verfügung steht. Aber genau für diese Garantie steht der Arbeitgeber gegenüber seinem Arbeitnehmer ein. Ein Risiko, das die wenigsten Arbeitgeber freiwillig auf sich nehmen, wenn sie sich dessen bewusst sind, ist Hoppstädter überzeugt: „Arbeitgeber werden derlei Zusagen nicht mehr ertei-

len und derlei Produkte nicht mehr kaufen. Zum Jahreswechsel haben sich fast alle Anbieter aus der BZML zurückgezogen oder angekündigt, dies in naher Zukunft zu tun.“

Vergleich von Produkten mit garantierten Leistungen

Bei der BOLZ wird der vom Arbeitgeber gezahlte Beitrag nach versicherungsmathematischen Grundsätzen in eine Versorgungsleistung umgerechnet. Der Arbeitgeber haftet demnach nur für genau diese Leistung. Im Vergleich zur BZML gibt es in der BOLZ keine Bruttobeitragsgarantie in Höhe von 100 Prozent – weder im Betriebsrentengesetz (BetrAVG) noch in der Rechtsprechung des Bundesarbeitsgerichtes. Nahezu alle bAV-Versicherer bieten mit dem neuen Rechnungszins daher nur noch Produkte als BOLZ an. Aber auch hier greifen die Gesetze der Mathematik, wie das IFA ermittelt hat, demnach ist eine 100-prozentige Bruttobeitragsgarantie nicht finanzierbar. Zudem stellt sich die Frage, wie die Anbieter das umsetzen. Eine aktuelle Studie der auf Versicherer und Versicherungsprodukte spezialisierten Ratingagentur „Assekurata“ vergleicht Produkte mit garantierten Leistungen (sogenannte Neue Klassik). Ob die Versicherer das Produkt auch für die bAV anbieten, geht aus der Studie nicht hervor, eine Tendenz dagegen schon:

Nur einer der 23 untersuchten Anbieter bietet noch eine 100-prozentige Bruttobeitragsgarantie (EUROPA Lebensversicherung AG). Ob als BZML oder BOLZ, zeigen die veröffentlichten Ergebnisse nicht. Nur wenige Anbieter bieten mehr als 90 Prozent Bruttobeitragsgarantie, zum Beispiel die ERGO Vorsorge Lebensversicherung AG mit bis zu 96 Prozent.

Die Mehrheit der Anbieter garantiert 80 bis 90 Prozent der eingezahlten Beiträge. Einzelne Anbieter, zum Beispiel die Allianz Lebensversicherung AG, überlassen dem Arbeitgeber die Wahl, ein Garantieniveau zwischen 60 und 90 Prozent der eingezahlten Beiträge festzulegen.

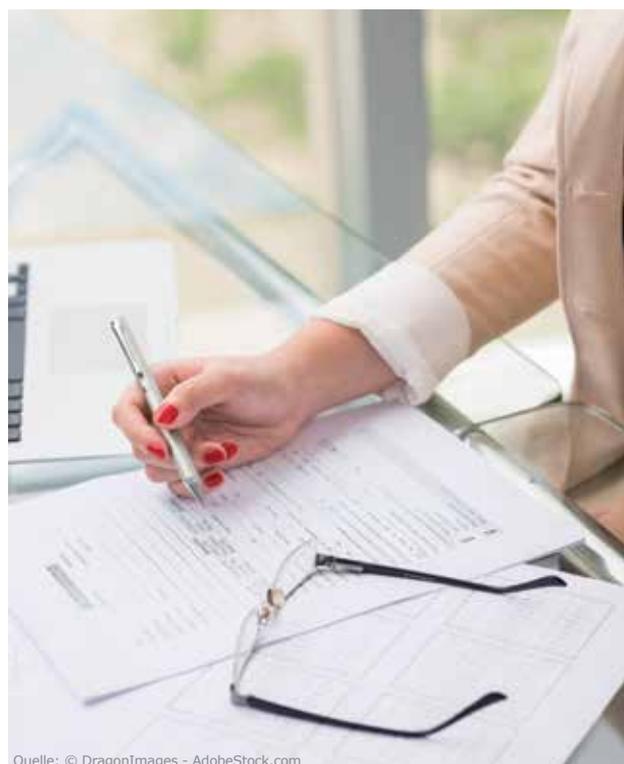
Was wird wichtig?

„Die Zeit hoher Garantiezinsen ist ebenso vorbei wie die Zeit der 100-prozentigen Bruttobeitragsgarantie“, sagt Hoppstädter zusammenfassend, sieht aber für

die Versorgungsberechtigten durchaus die Chance auf höhere Versorgungsleistungen. Garantien kosten Geld, das ist nicht neu. „Bei geringeren Garantiezinsen und bei geringerem Niveau der Bruttobeitragsgarantien heißt das konkret, dass der Versicherer bzw. die Pensionskasse anders am Kapitalmarkt anlegen kann, woraus sich durchaus Chancen auf höhere Versorgungsleistungen ergeben.“

Arbeitgeber sollten nun sehr genau auf die Ausgestaltung der bAV achten, denn „betriebliche Altersversorgung ist Arbeitsrecht – der Arbeitgeber muss die zugesagte Leistung gegenüber den Arbeitnehmern erfüllen, nicht der Versicherer“. Wenn noch nicht geschehen, empfiehlt Hoppstädter Arbeitgebern schnellstmöglich zu prüfen, welche Zusageart die bestehende Versorgungsregelung etwa für die Entgeltumwandlung vorsieht. Falls es sich um eine BZML handelt rät er, diese unbedingt für Neueintritte zu schließen und eine neue Versorgungsregelung als BOLZ aufzusetzen. Zudem sollte der bisherige Produktpartner überprüft und mit anderen Anbietern verglichen werden: Dabei gilt es darauf zu achten, worin sich die Lösungen einzelner Anbieter unterscheiden und welche Risiken damit für den Arbeitgeber einhergehen.

Autor: www.longial.de



Quelle: © DragonImages - AdobeStock.com



Maklerbetriebe setzen im KFZ-Geschäft auf Bewährtes

Die Studie „AssCompact AWARD – Private Kfz- & Flottenversicherung 2022“ hat die Favoriten der Maklerbetriebe gekürt. Veränderungen auf den Spitzenpositionen gibt es nicht. Aber die Konkurrenz durch die Vergleichsportale nimmt zu. Die alten Top-Anbieter im Bereich der privaten Kfz-Versicherung sowie der Flottenversicherung sind auch die neuen Favoriten der unabhängigen Vermittlerinnen und Vermittler. Dies ist das Ergebnis der Studie „AssCompact AWARD – Private Kfz- & Flottenversicherung 2022“, die kürzlich veröffentlicht wurde. Damit geht das meiste Geschäft in der privaten Kfz-Versicherung erneut an die VHV, gefolgt von der R+V Gruppe und der AXA. In der Sparte Flottenversicherung steht die R+V Gruppe auf Rang 1. Dahinter folgen die VHV auf dem Silber- und die Allianz auf dem Bronzerang.

Was die Zusammenarbeit mit den Top-Anbietern betrifft, sind die befragten Vermittlerinnen und Vermittler insgesamt recht zufrieden. Alle Top-Anbieter finden sich in den vorderen Platzierungen wieder. Auf die Spitzenposition in Sachen „Zufriedenheit“ hat es aber die Itzehoer geschafft, sowohl in der privaten Kfz-

Versicherung als auch in der Flottenversicherung.

Bedeutung von Kfz-Versicherungen für Maklerbetriebe leicht rückläufig

Wenn es um die Frage nach der Bedeutung von Kfz-Versicherungen für das eigene Unternehmen geht, erwarten die befragten Maklerinnen und Makler, dass das private Kfz-Geschäft in den nächsten fünf Jahren einen leichten Rückgang erfahren wird. Und auch beim Flottengeschäft zeigt man sich zurückhaltend. War man im vergangenen Jahr noch der Meinung, dass das Flottengeschäft künftig deutlich an Relevanz gewinnen würde, wird diesem Bereich in der diesjährigen Studie nur noch eine leichte Steigerung zugeschrieben. Eine starke Konkurrenz der Maklerbetriebe ist seit jeher das Angebot der Vergleichsportale. Denn angesichts eines hohen Kunden- und Wechselpotentials ist die Kfz-Versicherung als eines der wichtigsten Versicherungsprodukte im Portfolio der meisten Portale vertreten. Die Studie zeigt, dass sich in der Wahrnehmung der befragten Maklerinnen und Makler die Konkurrenzsituation weiter verschärft hat.

Autor: www.asscompact.de

CLARK:

Altersvorsorge – Was Selbstständige und Freiberufler 2022 wissen sollten

Kaum etwas anderes verkörpert das Gefühl von Freiheit so sehr wie sie – die eigene Selbstständigkeit.

Denn die Selbstständigkeit ermöglicht, was viele Arbeitnehmer:innen anstreben: Das Treffen von eigenständigen Entscheidungen, flexible Arbeitszeiten und finanzielle Unabhängigkeit. Jedoch kommen mit aller Freiheit auch Pflichten. Dazu gehört unter anderem die Organisation der eigenen Altersvorsorge. Der durchschnittliche Selbstständige in Deutschland erhält nach seinem Arbeitsleben nur etwa 50 Prozent des Brutto-Rentenniveaus eines vergleichbaren Vollzeitangestellten. Seit Jahren wird daher eine Altersvorsorgepflicht für Selbstständige und Freiberufler gefordert. Geplant ist, dass die Pflicht ab 2024 für alle selbstständig arbeitenden Berufstätigen gelten soll, die bisher nicht für das Alter vorsorgen. Ziel ist es, die Altersarmut in dieser Personengruppe zu senken. Der digitale Versicherungsmanager CLARK informiert darüber, wie Selbstständige eine Vielzahl an Möglichkeiten nutzen können, um für ihren Lebensabend vorzusorgen und was sie jetzt beachten sollten.

Wichtige Änderungen nach dem Jahreswechsel

Welche Pläne gibt es zur Altersvorsorgepflicht für Selbstständige? Arbeitsminister Hubertus Heil (SPD) hatte ursprünglich geplant, Ende 2019 ein Gesetz zur Altersvorsorgepflicht für Selbstständige und Freiberufler:innen vorzulegen ("Gesetz zur Einbeziehung des Selbstständigen in das System der Alterssicherung"). Durch Verzögerungen beim Gesetzentwurf für die Grundrente hat er dieses Datum jedoch nicht halten können. Dann kam es zu Verzögerungen durch die Corona-Pandemie. Absehbar ist, dass sein initiales Vorhaben durch die Ampel-Koalition weitergeführt werden wird. Ein entsprechendes

Eckpunktepapier gibt es schon. Demnach würden die Bestimmungen ab 2024 gelten. Die verpflichtende Altersvorsorge soll dabei gründerfreundlich ausgestaltet sein. Sie betrifft alle Menschen, die nicht bereits obligatorisch rentenversichert sind, etwa im Rahmen eines berufsständischen Versorgungswerks.

Mit Inkrafttreten der neuen Regelung müssen dem Entwurf zufolge alle künftig selbstständig arbeitenden Menschen sowie alle Selbstständigen unter 35 Jahren zwischen der gesetzlichen Rentenversicherung, der privaten Altersvorsorge im Rahmen einer Rürup-Rente und einem Versorgungswerk (gilt etwa für Ärzte und Anwälte) wählen. Die Vorsorgeform muss insolvenz- und pfändungssicher sein sowie eine Rente oberhalb des Grundsicherungsniveaus ermöglichen. Dieses liegt derzeit bei durchschnittlich 800 Euro im Monat.

Die Basisversorgung als Grundsicherung

Während einige Selbstständige, wie Handwerker:innen oder Erzieher:innen, genauso wie Arbeitnehmer:innen in der gesetzlichen Rentenversicherung pflichtversichert sind, ist Freiberuflern, die einer Kammerpflicht unterstehen, eine Altersvorsorge in einem berufsständischen Versorgungswerk als Basisversorgung vorgeschrieben. Einer solchen Kammerpflicht unterstehen beispielsweise Anwalt:innen oder Ärzt:innen. Da Mitglieder in einem Versorgungswerk auch gleichzeitig in der gesetzlichen Rentenversicherung pflichtversichert sind, kann geprüft werden, ob es sich als sinnvoll erweist, sich von der gesetzlichen Rentenversicherungspflicht befreien zu lassen. Zu beachten gilt jedoch: Zwar würde dies eine stärkere Belastung durch doppelte Beitragszahlungen verhindern, allerdings würden sich der Austritt aus der gesetzlichen Rentenver-

sicherung auch negativ auf die Kosten der gesetzlichen Krankenversicherung im Rentenalter auswirken. "Ob sich ein Austritt aus der gesetzlichen Rentenversicherungspflicht wirklich lohnt, sollte stets individuell in einem unabhängigen Beratungsgespräch mit einem Versicherungsexperten geklärt werden", so COO und Co-Gründer von CLARK, Dr. Marco Adelt.

Die staatlich geförderte Altersvorsorge

Zusätzlich sollten Selbständige über eine staatlich geförderte Rürup-Rente nachdenken, denn mit Hilfe der nachgelagerten Besteuerung können Steuern gespart und somit extra Rücklagen fürs Alter gebildet werden. Das lohnt sich vor allem für Selbstständige mit überdurchschnittlichem Einkommen: Je höher der Verdienst, desto mehr Geld kann in den jeweiligen Vertrag investiert werden und desto mehr Steuern können während der Ansparphase eingespart werden. Darüber hinaus sind Einzahlungen in die Rürup-Rente flexibel. Wird in einem Jahr gut verdient, kann viel zurückgelegt werden, in

schlechten Jahren aber auch problemlos weniger. Ob sich eine Rürup-Rente wirklich lohnt, hängt letztendlich auch davon ab, wie früh man das Sparen beginnt und ob die eigene Selbständigkeit langfristig gesichert ist.

Die Absicherung im Alter selbst in die Hand nehmen

Selbständige, die nicht über die gesetzliche Rentenversicherung pflichtversichert oder kein Mitglied in einer Berufskammer sind, müssen die Altersvorsorge selbst in die Hand nehmen. Jedoch sollte generell jede:r über private Altersvorsorge-Strategien nachdenken, denn gerade für Selbständige reicht die gesetzliche Rente allein nicht aus, um ihren gewohnten Lebensstandard auch im Alter zu halten. "Deswegen lohnt es sich bereits früh über Maßnahmen wie eine Rentenversicherung, die Riester Rente oder andere private Altersvorsorgeprodukte nachzudenken, um eine potentielle Rentenlücke effektiv zu schließen", so Adelt abschließend.

Autor: www.clark.de

FPSB Deutschland:

Long-Covid-Gefahr verdeutlicht, wie wichtig die Absicherung biometrischer Risiken ist

Immmer mehr Menschen leiden unter Langzeitfolgen einer Covid-Infektion – FPSB Deutschland weist auf Notwendigkeit der Absicherung biometrischer Risiken hin – Schutz sollte regelmäßig überprüft und angepasst werden.

Aufatmen allenthalben: Bund und Länder haben jüngst die Lockerungen der Corona-Regeln beschlossen – der Weg zurück ins alte Leben scheint nicht mehr weit. Doch völlig übersehen werden bei diesen erfreu-

lichen Nachrichten diejenigen Menschen, die nach einer Infektion mit Covid-19 auch Wochen und Monate später noch immer unter den Auswirkungen der Viruserkrankung leiden. Für sie ist der Weg in die Normalität weit entfernt, für manche sogar ganz versperrt.

Und die Zahl der Frauen und Männer, die unter Langzeitfolgen – also Long Covid oder dem Post-Covid-Syndrom, leiden, ist groß. Nach einer im Dezember 2021 ver-

öffentlichten Studie der Mainzer Universitätsmedizin haben immerhin rund 40 Prozent der Corona-Infizierten mehr als ein halbes Jahr später noch körperliche oder psychische Beeinträchtigungen. Ein weiteres Ergebnis der Untersuchung: Auch aus einem symptomlosen oder leichten Verlauf der Erkrankung können längerfristige Beschwerden resultieren.

Die Beschwerden sind demnach vielfältig und reichen von chronischer Müdigkeit über Konzentrationsschwierigkeiten bis zu kognitiven Einschränkungen, Magen-Darm-Beschwerden oder Schwindel. Aber auch Herzprobleme, Atemnot sowie Angststörungen und Depressionen sorgen dafür, dass die Betroffenen aus ihrem Berufsleben herausgerissen werden.

Sensibilität für eigene Gesundheit wächst

„Unter anderem die Sorgen vor möglichen Langzeitfolgen einer Covid-19-Infektion führen dazu, dass bei vielen Menschen die Sensibilität für die eigene Gesundheit aktuell besonders hoch ist“, beobachtet Professor Dr. Rolf Tilmes, Vorstandsvorsitzender Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. (FPSB Deutschland). Die Folge: Das Interesse an einer Absicherung der biometrischen Risiken steigt spürbar an. Unter biometrischen Risiken fallen Gefahren wie Berufsunfähigkeit, Invalidität, schwere Erkrankungen, Pflegebedürftigkeit sowie Langlebigkeit oder Tod. „Alles Risiken also, die konkrete Auswirkungen auf die Lebenserwartung oder den Lebensablauf eines Menschen haben können“, erläutert Tilmes.



Quelle: © Stasique - AdobeStock.com

Schützen können sich Verbraucher gleich mit einer Vielzahl verschiedener Absicherungen, angefangen von der Risikolebensversicherung, über Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsversicherungen bis hin zu Unfall-, Pflegezusatz- sowie Krankentagegeldversicherungen. „Doch nicht jede Versicherung macht wirklich Sinn. Das kann individuell sehr unterschiedlich sein“, erläutert Tilmes, der neben seiner Vorstandstätigkeit auch Academic Director Finance & Wealth Management an der EBS Executive School, Oestrich-Winkel, ist. Die Wahl des Versicherungsschutzes hängt stark von der individuellen Lebenssituation ab.

„Auch wenn man das Glück hat, derzeit gesund zu sein, sollte jeder Mensch regelmäßig überprüfen, ob sein Schutz gegen biometrische Risiken ausreicht beziehungsweise auf dem aktuellen Stand ist“, empfiehlt der Experte. Ohne effektive Absicherung droht die Gefahr, dass das Einkommen wegfällt und unter Umständen auch hohe Pflegekosten entstehen. Dies kann zu großen finanziellen Problemen für die Betroffenen und deren Familie führen.

Dringend notwendig ist beispielsweise ein effektiver Schutz für den Hauptverdiener in der Familie durch eine Berufsunfähigkeitsversicherung. Denn wer nach Krankheit oder Unfall berufsunfähig wird, hat neben gesundheitlichen schnell auch finanzielle Probleme, wenn das Arbeits-einkommen auf Dauer fehlt. Ebenfalls ratsam ist eine Risikolebensversicherung. Sollte der schlimmste Fall eintreten und ein Elternteil ums Leben kommen, ist die Familie bei einem drastischen Rückgang des Haushaltseinkommens abgesichert.

Pflegerrisiko mit einplanen

Ein wichtiger Baustein in der ganzheitlichen Finanzplanung ist außerdem die Absicherung des Pflegerrisikos. „Zumal Pflegebedürftigkeit keine Frage des Alters ist. Erkrankungen wie Corona, aber auch schwere Unfälle können jeden treffen“, so Prof. Tilmes. Und die gesetzliche Pflegeversicherung wird bei den wenigsten Bürgern ausreichen, um die Kosten im Pflegefall zu decken.

„Die Absicherung von biometrischen Risiken sollte bei jedem Arbeitnehmer schon in jungen Jahren oben auf der Prioritätenliste stehen“, rät der FPSB-Vorstand. Weil dabei auch einige Fehler unterlaufen können, ist es sinnvoll, sich Unterstützung von qualifizierten Fachleuten zu suchen, zum Beispiel bei den vom

FPSB Deutschland zertifizierten unabhängigen CFP®-Professionals. Sie beraten ihre Kunden ganzheitlich, geben Auskunft darüber, wie man sich und seine Familie richtig absichern kann und helfen, den individuell passenden Versicherungsschutz zu finden.

Autor: www.fpsb.de

Nettoriester.de:

BCA AG stellt Maklerpartnern Zugang zu Riester-Nettotarifen bereit

Seit Jahresstart gilt ein neuer Höchstrechnungszins. Die Absenkung des Zinses auf 0,25 Prozent hat für Produktgenerationen in der Altersvorsorge weitreichende Auswirkungen mit sich gebracht. In Bezug auf die Riester-Policen fokussieren sich einige Versicherer verstärkt auf das Thema Nettotarife. Aus diesem Grund wurde die Kooperation zwischen der BCA AG und nettowelt ausgebaut. Mit www.nettoriester.de steht BCA-Maklerpartnern die umfassende Hilfestellung des Dienstleisters aus Goslar bei der Vermittlung von Riester-Nettotarifen zur Verfügung.

Generell begrüßt die BCA AG eine gesetzliche Verankerung der Finanzberatung auf Honorarbasis in Deutschland bzw. das Thema Nettotarife als eine weitere gute Möglichkeit neben der provisionsbasierten Beratungsform. Diesbezüglich kooperiert der Maklerpool aus Oberursel bereits mit bekannten Branchengrößen wie etwa nettowelt, dipay, myLife und Honorarkonzept. Durch dieses Zusammenarbeiten können Vermittler auf vielseitige Weise einhergehend zur bewährten Provisionsvermittlung ebenso von den Vorteilen der Honorarvermittlung profitieren.

Als eine weitere Unterstützung stellt die BCA AG seinen Maklerpartnern aktuell einen Zugang zur Plattform www.nettoriester.de zur Verfügung. So haben etliche

Versicherer ihre Riester-Produkte aufgrund des neuen Höchstrechnungszins in Höhe von 0,25 Prozent auf Nettotarife umgestellt. Das von den Experten der nettowelt ins Leben gerufene Portal, bietet Vermittlern dabei einen umfassenden und vor allem unkomplizierten Service in den Bereichen Verkaufsunterstützung, Vertrags- und Vergütungsabwicklung an. Prozessoptimiert und gut aufbereitet können Vermittler somit die Nettotarife bekannter Gesellschaften anbieten. Aktuell nehmen die Versicherer Alte Leipziger, VOLKSWOHL BUND und die Bayerische teil.

„Wir freuen uns sehr, dass wir unseren Maklerpartnern mit dem Zugang zu nettowelt bzw. www.nettoriester.de eine ausgezeichnete Lösung für das für das Thema Riester und Nettotarife liefern können. Das bereitgestellte digitale Tool ist leicht zu bedienen, bietet schnelle Prozesslösungen und umfassende Vertriebshilfen. Zudem ist der Service kostenfrei. Kurzum: Es verschafft unseren Partnern einen echten Mehrwert für das Tagesgeschäft“, äußert sich Dirk Kober, Leiter Versicherung bei der BCA AG, zur Zusammenarbeit mit nettowelt.

Auch Karoline Viktoria Mielken, Geschäftsführerin nettowelt, begrüßt die Kooperation: „Mit der BCA AG profitiert

ein servicestarker Vollsortimenter künftig von unserem Angebot. BCA-Maklerpartner erhalten alles, was sie für die Riestervermittlung brauchen – vom Erklärvideo zu Riester und zu Nettotarifen bis hin zur Vermittlungsvereinbarung. Wir nehmen dem Vermittler vor allem die Abrechnung ab, das heißt, wir inkassieren und kümmern uns also darum, dass der Vermittler wie gewohnt seine Vergütung erhält. Es soll also genauso bequem sein wie in der Bruttowelt.“

Autor: www.nettowelt.de



Quelle: © buchachon - AdobeStock.com

Financial Home:

Versicherer können mit Rundum-Betreuung wachsen

Viele Verbraucher wünschen sich ein sogenanntes „Financial Home“ – eine zentrale Plattform, über die sie alle persönlichen Geldangelegenheiten gebündelt regeln.

Um die Wachstumschancen im entstehenden Markt für Komplettangebote zu nutzen, sollten vor allem Versicherer ihre Chancen für das Etablieren solcher Rundum-Sorglos-Angebote für private Finanzen nutzen und damit ihre Vertriebskanäle stärken und erweitern. Neben Technik-Investitionen ist dazu ein breiter Umbau der Vertriebe nötig.

In privaten Geldangelegenheiten herrscht in vielen Haushalten ein Durcheinander, zahlreiche Dienstleister wetteifern parallel um Zugang und Kundenbindung. Ein typisches Szenario: Eine Filialbank verwaltet das Gehaltskonto, eine Online-Bank führt das Aktiendepot. Ein Versicherer unterstützt zusätzlich den Vermögensaufbau, während ein Zahlungsdienstleister beim Internet-Shopping die Geldtransfers abwickelt und eine Smartphone-App obendrein die Gesamtschau auf die Finanzen verspricht. „Für die Verbraucher ist die Lage alles andere als übersichtlich,

die Gefahr unnötiger Kosten und finanzieller Fehlentscheidungen wächst“, sagt Dietmar Kottmann, Partner bei der Strategieberatung Oliver Wyman.

Für Ordnung bei persönlichen Geldangelegenheiten könnten übergeordnete Plattformen sorgen. Allerdings ist nicht klar, wer als Provider dieser Meta-Portale auftreten wird. Banken und Versicherungsunternehmen stehen hier mit Neo-Brokern und Neo-Banken im Wettbewerb, die aggressiv auf den Markt drängen. Entscheidend für den Erfolg solcher Financial-Home-Plattformen wird die Kundenansprache und das -vertrauen sein. Diese Tatsache öffnet Marktpotenziale für klassische Versicherungsunternehmen – sie verfügen über langfristige Kundenbindung und das notwendige Vertrauen, aber häufig nicht über die gewünschte Flexibilität, den individuellen Wünschen der Verbraucher auch nachzukommen. Dies sind die zentralen Ergebnisse aus über 30 detaillierten Kundeninterviews und -tests zu dem gebauten ITHM-Financial-Home-Prototypen. „Unsere Analysen haben klar gezeigt, dass Kunden künftig anders segmentiert und serviziert wer-

den möchten. Nicht mehr die klassischen Unterscheidungen und Standardangebote nach Einkommen, Alter und Ausbildung sind gewünscht, sondern die Einbindung von Lebenszielen, Wünschen und individuellen Ereignissen“, erläutert Esther Prax, Programme Director des ITHM. „Dabei stehen vor allem auch transparente und nachvollziehbare Kostenstrukturen der Beratung und der Produkte im Fokus der Bedürfnisse. Einzelne Elemente und Angebote gibt es dazu schon am Markt, zum Beispiel von internationalen Start-Ups. Allerdings keine durchgängige Plattform, die das Kundenverhalten in allen Teilbereichen abdeckt,“ ergänzt Prax.

Neue Plattformen werden sich mit Erfolg etablieren, wenn sie nicht nur den zentralen Zugang zu den persönlichen Finanzen bieten, sondern diese auch umfassend verwalten und optimieren. Ein Wettlauf um diese lukrative Meta-Funktion hat bereits eingesetzt. Laut Prax haben Versicherer eine gute Ausgangsposition, um mit einem Rundum-Sorglos-Angebot beim Kunden zu punkten. „Die Ausgangslage ist für die Versicherer nicht schlecht, weil das Schützen und Vermehren von Vermögen zu ihren Kernkompetenzen zählt – mit jahrzehntelanger Erfahrung.“

Beträchtliche Nachfrage bei europäischen Konsumenten

In einer Umfrage in Deutschland, Italien, Frankreich, Großbritannien und Spanien hat Oliver Wyman ermittelt, dass ein beträchtlicher Teil der Verbraucher sich das Financial Home wünscht. Im Schnitt zeigten 33 Prozent der Befragten daran Interesse. In starken Bancassurance-Märkten wie Frankreich, Italien und Spanien werden sogar höhere Zustimmungswerte erreicht. Dort sind die Verbraucher schon stärker an Finanz- und Versicherungsangebote aus einer Hand gewöhnt. In Deutschland erreichte die Zustimmung immerhin 26 Prozent. „Für die Anbieter ergibt sich damit ein erhebliches Wachstumspotenzial“, sagt Kottmann, der bei Oliver Wyman das Beratungsgeschäft für Versicherungen in Deutschland, Österreich und der Schweiz verantwortet. Er rechnet mit weiter steigenden Zustimmungswerten.

„Wir gehen davon aus, dass der Aufbau von Financial-Home-Lösungen innerhalb der nächsten Dekade an Fahrt aufnimmt“, sagt Kottmann. „Eine frühzeitige Positionierung wird einen Vorsprung bringen, wenn der Financial-Home-Trend an Dynamik gewinnt.“ Da sich die Vertriebsstrukturen der einzelnen Versicherer unterscheiden, sei auch der Pfad zu einem Financial-Home-Anbieter von Unternehmen zu Unternehmen unterschiedlich. „Wer das Potenzial des Financial Home für sich nutzen will, muss dafür eine individuelle Strategie finden“, sagt Kottmann.

Digitaler Privatbanker als Zukunftsvision

Die Diversität der Ansätze belegt ein Blick auf den deutschen Finanz- und Versicherungsmarkt: Anbieter wie Swiss Life Select oder MLP streben mit ihren analog gewachsenen Vertriebsorganisationen bereits einen ganzheitlichen Finanzberatungsansatz und zeigen durch ihr stark über dem Markt liegendes Wachstum, dass Allfinanz gefragt ist. Ebenso machen Plattformen wie Check24 oder Direktversicherer wie HUK24 Tempo mit stärker digital geprägten Ansätzen und demonstrieren das darin liegende Wachstumspotenzial. Das Geschäftsmodell für das Financial Home werde anfangs kein rein digitales sein, sagt Kottmann. Die Unternehmen müssen laut Analyse ihre Vermittler und Agenten davon überzeugen, über das reine Versicherungsangebot hinauszugehen und bei Ihnen Kunden das breitere Angebot glaubwürdig positionieren. „Die Branche steht nicht vor einem Technikproblem, sondern vor einem Transformationsproblem“, so Kottmann. Gelingen könne die breitere Aufstellung, indem zusätzliches Vertriebspersonal mit Finanzexpertise engagiert wird. Auch remote zugeschaltete Spezialisten in der Zentrale könnten den Vertriebskräften vor Ort helfen, bei Fragen etwa zu komplizierteren Finanzprodukten oder bei Spezialthemen wie Erbschaft die notwendige Kompetenz in den Beratungsprozess zu bringen.

Als ein Leitbild für das Financial Home sehen die Fachleute von Oliver Wyman die Privatbank. „Sie soll die Interessen ihrer

Kunden vertreten und hat die Breite an Spezialisten, alle Lebenssituationen abzudecken“, sagt Kottmann. Allerdings bedienen Privatbanken nur eine kleine Zielgruppe vermögender Personen. „Ein digitaler, automatisierter Privatbanker als Synonym eines Financial Homes könnte künftig ermöglichen, dass sich auf lange Sicht jeder ein solches Angebot leisten kann. „Es sei für Versicherer sinnvoll, schon jetzt umzusteuern. „Versicherer sollten überlegen, ob sie damit beginnen,

einen Pfad in diese Zukunftswelt zu bauen – mit immer umfassenderen Angeboten auch bei Finanzservices“, sagt Kottmann. „Die klassischen Player werden hier flexibler agieren müssen und künftig ihre Kernkompetenzen mit Know-how Partnern aus dem gesamten Ökosystem erweitern,“ ergänzt Prax. Der Wettbewerbsdruck wird zunehmen. „Alle Spieler im Markt haben die Chance, den Schritt zum Financial Home zu gehen.“
Autor: www.oliverwyman.de

Geldanlagen in Zeiten der Zinswende:

Anleger müssen einen kühlen Kopf bewahren

Die Inflationsraten in den Industrieländern klettern immer weiter, der Ukraine-Krieg nährt die Teuerung bei Rohstoffen, die Notenbanken reagieren.

In den USA stehen zahlreiche Zinserhöhungen an, auch die Eurozone könnte mittelfristig nachziehen. „In dieser Situation müssen Anleger einen kühlen Kopf bewahren“, sagt Carsten Gerlinger, Managing Director und Head of Asset Management bei Moventum AM, und erklärt, was die aktuelle Lage für Währungen, Gold und festverzinsliche Wertpapiere bedeuten könnte.

Ursprünglich rechnete man für das laufende Jahr in den USA und in Europa mit einem deutlichen Rückgang der Teuerungsraten. Begründet wurde das mit auslaufenden Basiseffekten und besser funktionierenden Lieferketten. „Dieser Rückgang wird sich wohl deutlich verzögern“, sagt Gerlinger. Der Ukraine-Krieg lässt die ohnehin schon hohen Rohstoffpreise immer wieder überschießen und strukturell ist am US-Arbeitsmarkt bereits eine Lohn-Preis-Spirale zu beobachten.

Die US-Notenbank legt derzeit eine Teuerungsrate von 4,3 Prozent für das Ge-



samtjahr 2022 zugrunde. Um den Preisauftrieb zu bremsen, hat die Fed ihre Leitzinsen angehoben und weitere Zinserhöhungen angekündigt. Per Ende 2022 erwarten die Zentralbanker im Durchschnitt einen Leitzins von 1,9 Prozent. Für 2023 werden weitere Zinserhöhungen um insgesamt 100 Basispunkte erwartet. Die Europäische Zentralbank wiederum rechnet mit einer Inflationsrate von 5,1 Prozent im laufenden Jahr und mit 2,1 Prozent 2023. „Dennoch ist eine Zinserhöhung in diesem Jahr wahrscheinlich“, so Gerlinger. „Mittel- bis langfristig werden sich die Inflationsraten auf einem



Niveau einpendeln, das ein gutes Stück über dem Niveau von vor Corona liegt“, prognostiziert Gerlinger. Für die USA ist ein Wert zwischen vier und fünf Prozent zu erwarten, in Europa dürften es zwischen drei und vier Prozent sein.

Auf der Währungsseite konnte der US-Dollar zuletzt von seinem Image als Krisenwährung profitieren und sich festigen. Stärkend wirkte zudem die Aussicht auf schneller und stärker steigende US-Leitzinsen – auch wenn gleichzeitig die Wahrscheinlichkeit eines zeitlich früheren, restriktiveren EZB-Kurses zugenommen hat. „Der Dollar befindet sich nach wie vor in einem Spannungsfeld zwischen einer unverändert fundamentalen Überbewertung, einem steigenden US-Haushaltsdefizit und einer wahrscheinlich ausweitenden Zinsdifferenz“, erklärt Gerlinger. Er bleibt in der Tendenz stark unterstützt und könnte sich im Rahmen einer weiteren geopolitischen Eskalation kurzfristig noch weiter befestigen.

Auch der Goldpreis profitierte zuletzt vom Kriegsausbruch in der Ukraine. Zusätzlich stützten höhere Inflationserwartungen sowie negative Realrenditen das Edelmetall. „Gold stellt aktuell ein Hedge beziehungsweise ein Diversifikations-Asset dar“, so Gerlinger.

Auf Zinsseite schwankten die Renditen der US-Staatsanleihen zuletzt stark: Inflationssorgen einerseits, mit Blick auf

die Ukraine die Flucht in Safe Havens andererseits. Es wird ein weiterer Anstieg der Renditen in allen Laufzeiten erwartet, Richtung Jahresende 2022 mit einer Tendenz zur Verflachung der Zinsstrukturkurve. „Fundamental wäre ein weiterer Renditeanstieg im Hinblick auf die Inflationsentwicklung und der immer noch robusten konjunkturellen Lage gerechtfertigt“, sagt Gerlinger. Relativ gesehen bleiben US-Papiere aufgrund des absoluten Renditeniveaus im Vergleich attraktiv, das Zinsänderungsrisiko einmal ausgeblendet.

Bundesanleihen dagegen bleiben im Kontext wohl erst einmal unattraktiv. Lediglich im Risk-off-Modus sind sie ein sicherer Zufluchtsort. Der Rentenmarkt bleibt durch das noch laufende Anleihekaufprogramm der EZB weiter verzerrt. Bei europäischen Unternehmensanleihen war zuletzt aufgrund des deutlichen Anstiegs der Inflation sowie der geopolitischen Lage eine zunehmende Spread-Ausweitung zu verzeichnen. Das Auslaufen des EZB-Kaufprogramms könnte bei den Corporates zu einer weiteren Spread-Ausweitung führen. Bei einer Beruhigung der geopolitischen Lage und nicht weiter steigenden Teuerungsraten ist eine neuerliche Spread-Einengung möglich. Attraktiv auch Schwellenländerpapiere: „Allen voran China wegen einer relativ niedrigen Inflation sowie einer expansiven Geldpolitik“, sagt Gerlinger.

Autor: www.moventum.lu

Warum Anleger sich nicht vom Schlagwort „mündelsicher“ blenden lassen sollten

Vormund muss Vermögen seines Mündels sicher anlegen – FPSB Deutschland weist darauf hin: Praxis hat Rechtsprechung überholt – Bei mündelsicheren Anlagen besteht im Niedrigzinsumfeld die Gefahr des realen Wertverlustes – Investmentfonds als Ausweg.

„Mündelsicher“ – das Schlagwort suggeriert bei der Vermögensanlage eine hohe Sicherheit. Doch Vorsicht: Der Begriff hat zwar laut dem Bürgerlichen Gesetzbuch, kurz BGB, bei der Vermögensstrukturierung von Kindern und Personen, die unter Vormundschaft oder rechtlicher Betreuung stehen, oberste Priorität. Doch in der Praxis ist „Mündelsicherheit“ häufig nur sehr schwer umzusetzen.



„Das Thema Mündelsicherheit ist besonders für die rechtliche Betreuung von Minderjährigen wichtig, die bis zur Volljährigkeit nicht für sich selbst in finanziellen Dingen entscheiden können“, erläutert Professor Dr. Rolf Tilmes, Vorstandsvorsitzender des Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. (FPSB Deutschland). Um bei der Geldanlage im Sinne der Mündel zu handeln und damit keine Verluste entstehen, ist der Begriff Mündelgeld gesetzlich verankert. Wenn der Betreuer Geld anlegen muss, darf dies grundsätzlich nur nach klaren Kriterien erfolgen.

Als mündelsicher gelten demnach Vermögensanlagen, bei denen Wertverluste der Anlage praktisch ausgeschlossen sind. Sie sollen gegen Kurs- und Bonitätsrisiken

weitgehend geschützt sein. In §1807 des BGB sind solche Anlageformen aufgelistet, darunter zählen etwa Spareinlagen, Bundesanleihen oder Pfandbriefe. Längst aber lässt sich mit dem Großteil dieser Vermögensanlagen real keine positive Rendite erzielen. „Die Praxis hat die Rechtsprechung mittlerweile überholt“, sagt Tilmes und verweist auf das langanhaltende Niedrigzinsumfeld und die zunehmend hohe Inflation.

Dilemma zwischen Sicherheit und Kapitalerhalt

„Schon seit Jahren geraten deshalb Betreuer in einen Zielkonflikt“, berichtet Prof. Tilmes. Einerseits sind sie verantwortlich, das ihnen anvertraute Vermögen des Mündels verzinslich anzulegen, soweit es nicht zur Bestreitung von Ausgaben bereitzuhalten ist. Doch andererseits müssen sie, um die Gefahr einer schleichenden Kapitalvernichtung zu vermeiden, stärker ins Risiko gehen als vom Gesetzgeber vorgeesehen.

Dennoch: „Es ist wichtig und richtig, dass Betreuer gewisse rechtliche Spielräume bei der Verwaltung des Vermögens auch ausnutzen“, sagt der FPSB-Vorstand. So könne das Betreuungsgericht mittlerweile auch eine nicht-mündelsichere Anlage genehmigen, wenn es im Rahmen der wirtschaftlichen Vermögensverwaltung erforderlich ist. So hat der Gesetzgeber in §1811 den gesetzlichen Vertretern die Möglichkeit eingeräumt, anstelle wenig zinserträglicher mündelsicherer Geldanlagen auch sogenannte „andersartige Anlagen“ zu wählen, die mehr Ertrag bringen können, vorausgesetzt, sie laufen den Grundsätzen „einer wirtschaftlichen Vermögensverwaltung“ nicht zuwider.

Zunehmend gehören deshalb auch Investmentfonds zu den eingesetzten An-



lageprodukten. Sie zählen zwar nicht zu den aufgeführten mündelsicheren Anlageformen nach §1807 des BGB. In der Praxis haben jedoch bereits zahlreiche Vormundschaftsgerichte Fonds als Instrumente für die Anlage von betreutem Vermögen zugelassen.

Der Fonds-Branchenverband BVI hat in der sogenannten „Orientierungshilfe Mündelgeld-Liste“ diejenigen Investmentfonds aufgelistet, die bereits von einem bundesdeutschen Gericht eine Genehmigung als mündelsichere Anlage erhalten haben. „Allerdings ist diese Liste nicht rechtlich bindend“, warnt Tilmes. Vielmehr müsse vor dem Erwerb für jeden Fonds gesondert beim jeweiligen Vormundschaftsgericht die Mündelsicherheit beantragt werden.

Mündelsicherheit als Verkaufsargument

Der FPSB bemängelt, dass einige Asset Manager den Zusatz „mündelsicher“ nutzen, um für ihre Produkte zu werben. Eine Kritik, die von der Verbraucherzentrale Bundesverband geteilt wird. Es werde, „der feine Unterschied zwischen allgemeiner Mündelsicherheit und Einzelfallentscheidung des Familiengerichts verwischt“.

Für Prof. Tilmes ist das Thema Mündelsicherheit von besonderer Relevanz, weil es

nicht nur Minderjährige betrifft. So gibt es immer mehr Menschen, die durch Unfall, einen plötzlichen Schlaganfall oder Krankheiten wie beispielsweise Demenz nicht mehr in der Lage sind, für sich selbst entscheiden zu können. „Wer nicht entsprechend vorgesorgt hat, erhält einen rechtlichen Betreuer. Die Auswirkungen auf die Verwaltung des eigenen Vermögens können gravierend sein“, erläutert Tilmes, der neben seiner Vorstandstätigkeit auch Academic Director Finance & Wealth Management an der EBS Executive School, Oestrich-Winkel, ist.

In allen Fragen der Vermögens- und Nachlassplanung bieten schon seit vielen Jahren die vom FPSB zertifizierten CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®-Professionals (CFP®) sowie die CERTIFIED FOUNDATION AND ESTATE PLANNER® (CFEP®) wichtige Unterstützung. Die FPSB-Professionals garantieren aufgrund ihrer umfassenden Qualifikation und langjährigen Berufserfahrung höchste Qualität, verstehen sich als Koordinatoren des Beratungsprozesses und garantieren im Netzwerk mit anderen Fachberatern (Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Notare) optimale und individuell zugeschnittene Lösungen. „Der Kunde kann sicher sein, dass er immer nach dem neusten Wissensstand beraten wird“, sagt Tilmes. Autor: www.fpsb.de

One Group wird fünfter Produktpartner auf der Online-Beratungsplattform Walnut Live

Finanzberaterinnen und Finanzberater können auf dem Walnut Live ab sofort auch auf Produkte der One Group zugreifen. Der Investmentanbieter im Bereich Immobilienprojektfinanzierung ist der fünfte Produktpartner auf der Online-Beratungsplattform für verschiedene AIF und Vermögensanlagen. Bislang konnten bereits Kapitalanlageprodukte von asuco Fonds, PROJECT Investment, RWB und Solvium Capital für die Beratung oder Vermittlung aufgerufen und gemeinsam mit den Kunden volldigital abgeschlossen werden.

One Group-Chef Malte Thies: „Die Einfachheit und das Leistungsspektrum von Walnut Live haben uns überzeugt. Unsere Vermittler haben damit nun eine echte und vor allem sichere und unkomplizierte Alternative für die Abwicklung unserer Produkte.“

„Der Nutzen von Walnut Live steigt für Finanzberater mit der Anzahl der angebotenen Sachwertanbieter. Wir freuen

uns sehr, dass mit der One Group ein weiterer renommierter und professioneller Produktpartner mit an Bord ist“, sagt Lars Gentz, Geschäftsführer der Walnut.

Auf der Online-Plattform Walnut Live können Berater aus Produkten verschiedener Emissionshäuser die passenden Lösungen für ihre Kundinnen und Kunden auswählen und anschließend den gesamten Beratungs- oder Vermittlungsprozess vollständig digital, transparent und rechtskonform abbilden – von der Profilerfassung der Kunden bis zum Zeichnungsabschluss. Die Nutzung ist für Beraterinnen und Berater kostenfrei und beinhaltet neben der E-Zeichnungsstrecke unter anderem Funktionen wie Live-Videoberatung, Screenharing, automatische Dokumentation und Vollständigkeitsprüfungen sowie CRM-Dienste zur Kundendatenerfassung und -verwaltung. Interessierte, die die Online-Beratungsplattform Walnut Live nutzen oder ausprobieren möchten, können sich unter www.walnut.live anmelden.

Autor: www.mpe.ag



Quelle: © Syda Productions - AdobeStock.com

Inflation voraus:

So schlagen Anleger der Teuerung ein Schnippchen

Aktuelle Markteinschätzung

von **Nermin Aliti**, Leiter Fonds Advisory der LAUREUS AG PRIVAT FINANZ

Zuerst waren es die Baustoffe, dann die Energie und als nächstes könnten Lebensmittel dran sein: Wie das ifo-Institut schätzt, könnten Lebensmittel in diesem Jahr um 7 Prozent teurer werden. Der Grund ist einfach. Landwirte müssen ihrerseits gestiegene Kosten an die Verbraucher weitergeben. Für die allgemeine Teuerung erwartet das ifo-Institut 2022 einen Wert von stattlichen 4 Prozent. Was an der Zapfsäule oder auf dem Markt ein bisschen weh tut, kann Anlegern so richtig Kopfzerbrechen bereiten – schließlich droht der Kaufkraftverlust. Der Wert des eigenen Vermögens sinkt und sinkt. Doch es gibt einen Ausweg!

Liste der potenziellen Störfeuer ist lang

Wer maßvoll und mit Kopf in ausgewählte Sachwerte investiert, kommt historisch gesehen gut durch die Zeit hoher Inflation. Selbst im Worst Case einer Währungsreform führen Landbesitzer und Selbstversorger, wie etwa Landwirte, deutlich besser als andere. Doch so weit wird es aktuell nicht kommen – auch wenn viele Untergangspropheten aus der Angst der Anleger ein Geschäft zu machen versuchen. Statt ängstlich überstürzte Entscheidungen zu treffen, sollten private Investoren nüchtern agieren und sich selbst einige Fragen rund um Risikobereitschaft und Anlagehorizont stellen. Wer Vermögen langfristig bewahren und mehren will, der orientiert sich am besten an bewährten Geschäftsmodellen, die auch langfristig von Bestand sind. Beispiele sind etwa Unternehmen aus der Konsumbranche, alltägliche Dienstleistungen oder auch mittelständische Weltmarktführer in vielversprechenden technologischen Ni-

schchen. Auch unter Rohstoff-Werten gibt es aktuell vielfältige Chancen, da die Branche im Zuge der Energiewende unter einem Investitionsstau leidet, der das Problem knapper Rohstoffe sogar noch verschärft. Unternehmen mit Potenzial, die gerade jetzt am Markt sind, dürften von der anhaltenden inflationären Phase profitieren.

Doch auch, wenn jede herausfordernde Marktphase ihre Profiteure kennt, sollten Anleger nicht aus der Not eine Tugend machen und versuchen, mit vermeintlichen Inflations-Investments groß Kasse zu machen. Dazu ist die Lage der Weltwirtschaft zu fragil und die Liste der potenziellen Schock-Ereignisse zu lang. Zwar hat Russland zuletzt einige Truppen von der Grenze zur Ukraine wieder abgezogen, doch dürfte dieser erste Schachzug nur der Beginn langer Verhandlungen sein. Auch ist keinesfalls klar, dass auf Omikron nur noch Virus-Varianten mit milden Verläufen folgen. Von den potenziellen Implikationen der Zinswende auf den im Vergleich zu den USA deutlich vielschichtiger aufgestellten Euroraum einmal abgesehen.

Die goldene Mitte als Erfolgsrezept

Um dem aktuell herausfordernden Marktumfeld zu begegnen, sollten Anleger einen Mittelweg wählen. Gänzlich falsch wäre die völlige Abstinenz vom Aktienmarkt ebenso wie eine Aktienquote von 100 Prozent. Auch wenn die Inflation Tag für Tag Spuren in unserem Alltag hinterlässt, sollten Anleger eine gewisse Cashquote vorhalten – zu groß ist die Wahrscheinlichkeit, dass sich im Laufe des Jahres noch einmal Gelegenheiten zum Einstieg bieten. Die investierten Mittel sollten wie auch während ruhiger Marktphasen breit

gestreut in konservative Branchen fließen. Auch abgestrafte Technologie-Titel können unter Umständen – eine ausgewogene Portfoliostruktur vorausgesetzt – interessant sein. Hinzu kommen die genannten Inflations-Profiteure vom Rohstoffmarkt. Die wichtigste Voraussetzung, um gut durch die nächsten Monate zu kommen, bleibt aber eine Aktienquote, die je nach persönlicher Risikoneigung ausgewählt werden sollte. Zusätzlich können Invest-

ments in Anleihen, auch in einem Umfeld mit höherer Inflation, eine gewisse Rendite liefern und vor allem als „Stabilitätsanker“ in Phasen starker Marktschwankungen dienen. Lediglich auf die Duration sollte genau geachtet werden, denn eine zu lange Zinsbindungsdauer kann in einem Umfeld steigender Zinsen größere Risiken bergen. So dürfte es auch 2022 gelingen, der Teuerung ein Schnippchen zu schlagen. Autor: www.laureus-ag.de

Grüner Fisher Erfahrungen:

Das können Sie von vermögenden Investoren lernen

Bei der Verfolgung der individuellen Investmentziele gilt es eine Vielzahl von Faktoren zu berücksichtigen. Die Vermögensverwaltung Grüner Fisher Investments hat jahrelange Erfahrung in der Betreuung von Anlegern und unterstützt diese dabei, ihr Vermögen langfristig zu optimieren. Welche Themen für erfolgreiche Investoren besonders im Mittelpunkt stehen und worauf es beim Vermögenserhalt und -Wachstum wirklich ankommt.

Risikoabwägung und die richtige Anlagestrategie

Viele Anleger haben ein unzureichendes Verständnis von Risiko und investieren zu konservativ, obwohl sie langfristiges Wachstum benötigen, um ihre Anlageziele zu erreichen – diese Art von Portfolio erhöht die Wahrscheinlichkeit, das Portfolio auf lange Sicht aufzubrechen. „Auch wenn sich Aktien teilweise riskant anfühlen, können sie sehr viel wahrscheinlicher als andere Anlageformen zum langfristigen Portfoliowachstum beitragen und das Risiko minimieren, im Ruhestand an Geldmangel zu leiden“, berichtet Torsten Reidel, Geschäftsführer von Grüner Fisher Investments. Als häufiger Bestandteil



Quelle: © moodboard - AdobeStock.com

konservativer Strategien werden Anleihen zwar oftmals als „sicherer“ angesehen – betrachtet man längere Perioden von etwa 30 Jahren, erzielten Anleihen jedoch stets geringere Renditen und zeigten sich volatil. Als großes Risiko sieht die Grüner Fisher Investments GmbH an, dass Anleger das für Ihre Zielerreichung erforderliche Wachstum verpassen, weil Sie kurzfristigen Schwankungen ausweichen.



Quelle: © Rawpixel.com - AdobeStock.com

Der gewünschte Lebensstil ist bei nicht ausreichendem Kapitalwachstum aufgrund von Inflation und geplanten Entnahmen dann häufig nicht mehr beizubehalten. "Aktien fühlen sich riskanter an, erzielen aber höhere durchschnittliche Renditen über lange Zeiträume hinweg. Wir verstehen die Angst vor dem Risiko – kurzfristige Volatilität kann sich gefährlich anfühlen und zu Verhaltensfehlern führen. Deshalb unterstützen wir unsere Kunden als Vermögensverwalter auch bei der Risikoabwägung und auf dem Weg durch die Volatilität", so Reidel weiter.

Zur Reduzierung des Risikos setzen einige Anleger außerdem auf die Beauftragung mehrerer Finanzmanager anstelle von einem. Dies kann bei der Anlagestrategie jedoch zu erheblicher Ineffizienz führen: Unterschiedliche Manager verfolgen häufig verschiedene Anlagephilosophien und treffen nicht dieselben Entscheidungen für das verwaltete Geld. Letztere können im Zweifel sogar in direktem Widerspruch zueinanderstehen: "Dadurch sinkt nicht nur die Leistungsfähigkeit, sondern auch die Kosten steigen. Während ein Manager Aktien kauft und der andere sie verkauft, zahlen Sie Transaktionskosten für eine effektiv gleichbleibende Strategie. Viele vermögende Investoren setzen deshalb auf nur einen einzigen, vertrauensvollen Partner bei der Anlagestrategie." Kennt dieser die Gesamtsituation, also beispielsweise Finanzziele als auch Nachlassplanung und steuerliche Ausgangslage des Anlegers, kann er die Strategie genau den finanziellen Bedürfnissen anpassen.

Inflation und Altersvorsorge einkalkulieren

Die Fortschritte in der Gesundheitsvorsorge haben in den vergangenen Jahrzehnten zu einer höheren Lebenserwartung und besserer Gesundheit geführt. Was dabei häufig übersehen wird: Die Kaufkraft eines Portfolios kann im Laufe der Zeit durch Inflation sinken. Möglicherweise wird also stärkeres Wachstum als angenommen benötigt, um den Wohlstand steigern und den aktuellen Lebensstil beibehalten zu können. Wachstumsorientierte Anlagen über einen längeren Zeitraum gewinnen deshalb an Relevanz – vermögende Investoren sind sich dessen meist bewusst.

Um die Wahrscheinlichkeit zu erhöhen, dass das Portfolio auch während des Ruhestands bestehen bleibt, ist die Planung der Altersvorsorge entscheidend. Viele Anleger zahlen in eine private Altersvorsorge ein oder bauen sich eigenständig Vermögenswerte auf. Einige der Altersvorsorgepläne bieten jedoch nur eingeschränkte Anlagemöglichkeiten wie etwa Investmentfonds – diese sind häufig nicht auf die Anlageziele abgestimmt und vernachlässigen Faktoren wie Anlagehorizont, Allokationspräferenzen, Lebenserwartung, und Einkommen des Investors. Damit das Vermögen einen ausreichenden Zeitraum erhalten bleibt, sind Renditen erforderlich, die unter anderem durch Aktien erreicht werden können.

Autor: www.gruener-fisher.de

IT-Sicherheit:

Was Unternehmen jetzt dringend tun sollten

Der Krieg in der Ukraine wird auch im digitalen Raum geführt – Unternehmen sollten Schutzmaßnahmen nachziehen, klare Verantwortlichkeiten festlegen und die Mitarbeitenden sensibilisieren

Die russische Offensive begann im digitalen Raum bereits einige Zeit vor dem Einmarsch in die Ukraine. „Während Cyberangriffe auf militärische Zielsysteme, Behörden und Institutionen bereits seit längerem stattfinden, spielte der digitale Raum in den ersten Tagen des russischen Angriffskriegs nur eine nachgelagerte Rolle. Mit zunehmender Kriegsdauer könnte sich dies wieder ändern, und das kann unmittelbare Konsequenzen für Deutschland und seine Wirtschaft haben. Denn die Distanzen im digitalen Raum sind kurz und die Grenzen nicht so klar, wie sie sein müssten“, erklärt Bitkom-Sicherheitsexperte Sebastian Artz. „Es gibt keinen Grund zur Panik, aber mit dem Angriffskrieg Russlands ist auch im deutschen Cyberraum volle Aufmerksamkeit und größtmögliche Wachsamkeit aller Unternehmen, Organisationen und staatlichen Stellen geboten.“

Der Digitalverband Bitkom gibt fünf konkrete Hinweise, welche Vorbereitungen und Vorsichtsmaßnahmen insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen jetzt treffen sollten:

Risiken und Auswirkungen von Cyberangriffen minimieren

Unternehmen sollten ihre Schutzmaßnahmen insgesamt verstärken. Betriebssysteme und Software müssen auf dem aktuellen Stand sein, Sicherheitsupdates sind zügig einzuspielen. Sichere – also komplexe und für jedes System unterschiedliche – Passwörter tragen signifikant zur Erhöhung des Schutzniveaus bei. Möglichst alle Logins mit Außenanbindung

sollten über eine Multi-Faktor-Authentifizierung geschützt werden. Privilegien und Administrationsrechte sollten für einzelne Nutzerinnen und Nutzer eingeschränkt werden und die Komplexität von verwendeten Diensten insgesamt verringert werden. Eine solche Härtung der Systeme ist trotz Einschränkung der Nutzungsfreundlichkeit und Produktivität zum Schutz der eigenen Infrastruktur und unternehmenssensiblen Daten ratsam. Zudem ist die unternehmenseigene Backup-Strategie zu prüfen und nachzuziehen, sodass alle relevanten Unternehmensdaten gesichert sind und zusätzlich Sicherheitskopien offline auf einem externen Datenträger existieren.



Quelle: © Rawpixel.com - AdobeStock.com

Verantwortlichkeiten klar definieren

Unternehmen müssen in einem Angriffsfall reaktionsfähig sein. Es braucht die klare Definition von Verantwortlichkeiten im Sicherheitsbereich und die Einrichtung entsprechender Anlaufstellen – sowohl intern als auch bei externen Dienstleistern. Es gilt sicherzustellen, dass zu jeder Zeit ausreichend Personal einsatzfähig ist. Urlaubszeiten oder Vertretungen bei Krankheit müssen dabei einkalkuliert werden. Außerdem ist es sinnvoll sich darauf vorzubereiten, auch ohne die Hilfe externer Dienstleister kurzfristig reagieren zu können – bei großflächigen Cyberangriffen könnten Externe an Kapazitätsgrenzen stoßen.

Beschäftigte sensibilisieren

Alle Erfahrungen zeigen: Der Mensch bleibt eines der größten Sicherheitsrisiken, ist aber auch Schutzgarant eines Unternehmens. Alle Beschäftigten sollten zielgruppengerecht für das erhöhte Risiko von Cyberangriffen sensibilisiert werden. Dazu gehört, potenzielle Gefahren verständlich zu erklären und Schritt-für-Schritt-Anleitungen bereitzustellen, wie man sich im Falle eines Angriffs verhält und an wen man sich wenden muss. Gegebenenfalls können kurzfristige Sicherheitsschulungen sinnvoll sein. Ziel ist es, die Wachsamkeit in der Belegschaft zu erhöhen. Besonders für den E-Mail-Verkehr gilt, Hyperlinks und Anhänge nicht vorschnell zu öffnen und ungewöhnliche Anweisungen mit Skepsis zu betrachten. An Unternehmen werden auch sehr gezielte und gut gemachte Phishing-Mails geschickt, wodurch der Fake nur anhand weniger Details wie etwa eines falsch geschriebenen Namens oder einer falschen Durchwahl in der Signatur entdeckt werden kann.

Notfallplan erstellen

Für den Fall eines Angriffs sollte im Unternehmen ein Notfallplan bereitliegen, der das weitere Vorgehen dokumentiert. Neben den technischen Schritten, die eingeleitet werden müssen, sollte der Plan

auch organisatorische Punkte wie die Kontaktdaten relevanter Ansprechpersonen im Unternehmen sowie die Notfallkontakte der offiziellen Anlaufstellen beinhalten. Auch rechtliche Aspekte wie Meldepflichten bei Datenschutzverletzungen müssen berücksichtigt werden. Des Weiteren gehört eine vorbereitete Krisenkommunikation dazu, um schnell alle relevanten Stakeholder wie Kundinnen und Kunden, Partnerinnen und Partner sowie die Öffentlichkeit zu informieren.

Informationen offizieller Stellen beobachten

Die Sicherheitslage ist hochdynamisch und kann sich von Tag zu Tag ändern. Unternehmen sollten daher die Meldungen von Behörden wie dem Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) sowie der Allianz für Cybersicherheit (ACS) stets beobachten. Aktuelle Informationen finden Sie hier:

<https://www.bsi.bund.de>

<https://www.allianz-fuer-cybersicherheit.de>

Weitere Informationen zu den Auswirkungen des Krieges auf die digitale Welt gibt es hier:

<https://www.bitkom.org/Ukraine>

Autor: www.bitkom.org



Quelle: © sdecret - AdobeStock.com

Jung, DMS & Cie und Thinksurance intensivieren bestehende Plattform-Partnerschaft für Banken

Mit der integrierten Plattform-Lösung können Banken ihre Angebotspalette erweitern und Firmenkunden Gewerbeversicherungen aus einer Hand vermitteln.

Die JDC Group-Tochter Jung, DMS & Cie. war einer der ersten Kooperationspartner von Thinksurance und bietet über ihre eigene Plattform die Beratungstechnologie für den Bereich Gewerbeversicherung von Thinksurance an. Nun wurde die Kooperation mit dem Ziel ausgeweitet, Banken einen innovativen, digitalen Vertriebskanal im Bereich Gewerbeversicherung für Firmenkunden zu bieten.



Mit der fortschreitenden Digitalisierung und einer sich ändernden „Customer Journey“ wird der Bereich Bancassurance – also die Verbindung des klassischen Bank- und Versicherungsgeschäfts – immer wichtiger. Hier besteht daher für die Banken, die in Zeiten niedriger Zinsen ohnehin auf der Suche nach neuen Einnahmequellen sind, enormes Ertragspotenzial, wenn sie sich auch als verlässlicher Partner ihrer Kunden in Versicherungsangelegenheiten positionieren.

Der große Vorteil für Banken: Sie haben einen starken, in der Regel über Jahre aufgebauten Kundenstamm und bieten vor allem Firmenkunden eine breite Produktpalette mit intensiver Betreuung aus der Bank an. Ähnlich wie im Privatkundenseg-

ment ist die Verzahnung von innovativer Vertriebstechnologie und persönlicher Betreuung entscheidend für den Erfolg am Kunden. Prozessseitig rücken JDC und Thinksurance mit integrierten Schnittstellen und automatisierter Datenübertragung aus dem JDC-eigenen Kunden- und Vertragsverwaltungssystem iCRM nun näher zusammen.

Ziel der vertieften Kooperation ist es, den Beratungsprozess für Banken bei Gewerbeversicherungen ganzheitlich und digital abzubilden – von der Bedarfsanalyse, über den Tarifvergleich und die Ausschreibung komplexer Risiken bis hin zur Dokumentation. Die Kerndienstleistungen der JDC-Plattform sichern die Kundenschnittstelle für Versicherungsspezialisten der Bank und ermöglichen mit der Schnittstelle zu und von Thinksurance einen optimalen Prozess entlang der gesamten Wertschöpfungskette bei Gewerbekunden der Bank.

Nach einem Vergleich und Abschluss über Thinksurance sichert JDC im Hintergrund die Provisionsflüsse und erledigt die komplette revisionssichere Abrechnung in den Systemen. Zudem ist JDC mit einem Berater-CRM für Versicherungsspezialisten oder auch über Schnittstellen in die Bankensysteme integrierbar. Die Vermittlerkette bildet JDC sowohl als Makler, als MFA-Modell oder mit einem Ankerversicherer in Kombination ab.

Für Direktanbindungen kann auch eine gemeinsame Lösung über Auftragsdatenverarbeitung gefunden werden. Die Plattformpartner möchten hier maximal flexibel und je nach Geschäfts- und Vertriebsmodell der Banken agieren können. „Die Nachfrage eines einheitlichen Prozesses zwischen den Kompetenzen der JDC Bancassurance-Plattform und der Gewerbeversicherungsberatung mit Thinksurance ist in den vergangenen

Monaten seitens unserer Großkunden stark gewachsen“, erläutert JDC Group-Vorstand Stefan Bachmann und ergänzt: „Die Kombination Privat- und Firmenkunden im Bereich Versicherungen aus einem Agentursystem für Spezialisten zu bedienen und gleichzeitig alle Prozesse und Dienstleistungen eines Pools zu nutzen, gibt uns so einen starken Wettbewerbsvorteil.“

„Banken haben ihr Provisionspotential in der Gewerbeversicherung noch nicht ansatzweise ausgeschöpft. Die Kombination der Angebote von verbundenem Versicherer, JDC und Thinksurance macht starkes Wachstum in der Gewerbeversicherung jetzt möglich“, ergänzt Thinksurance-Mitgründer und Geschäftsführer Christopher Leifeld.

Autor: www.jungdms.de

MRH Trowe verlagert gesamte IT in die Cloud

MRH Trowe, eines der führenden Maklerhäuser für Gewerbe- und Industriekunden, verlagert seine komplette IT in die Cloud. Damit schafft das Unternehmen eine deutlich schnellere Skalierbarkeit der eingesetzten Systeme, verbessert die Datensicherheit und erhöht die Leistungsfähigkeit für die Kunden.

„Mit dem Schritt in die Cloud leisten wir Pionierarbeit in der Branche“, sagt Lars Mesterheide, Vorstand bei MRH Trowe. „Wir machen uns unabhängig von ständigen Beschaffungszyklen und schaffen so die Voraussetzungen, um unsere Wachstumsstrategie und die damit verbundenen Integrationsaufgaben reibungslos umzusetzen.“

Bislang hatte MRH Trowe mit lokalen Rechenzentren gearbeitet, bei denen die diversen Anwendungen für Beratung, Kommunikation, Schaden- und Bestandsverwaltung liefen. „Jede neue Anforderung und vor allem die zunehmende Nutzerzahl durch unser Wachstum, machten aber ständige Ausbaumaßnahmen notwendig“, erklärt Mesterheide. „Mit dem Umzug in die Cloud vervierfachen wir nun die Leistung unserer Systeme.“

MRH Trowe nutzt die Cloud-Dienstleistungen von Amazon Web Services (AWS), dem weltweit führenden Cloud-Anbieter. Dabei greift das Unternehmen ausschließlich auf deutsche bzw. europäische Re-

chenzentren des Anbieters zurück, so dass damit einhergehend sämtliche datenschutzrechtlichen Fragen gelöst sind. Auch die eigene Hardwarebeschaffung und -konfiguration durch MRH Trowe ist komplett weggefallen.

„AWS bietet hierfür sehr flexible Möglichkeiten. Wir stellen unsere eigene virtuelle Architektur zusammen und buchen einfach die für unsere Anwendungen benötigte Leistung. Auf Basis der tatsächlichen Nutzung können wir künftig innerhalb von Minuten Anpassungen vornehmen und sogar abhängig von der Tageszeit Anforderungen hochfahren oder reduzieren“, sagt Lars Schneider, Head of IT bei MRH Trowe.

Ein Beispiel dafür sind die Arbeitsplatzanwendungen über Citrix. Bislang mussten Server-Ressourcen für den Maximalbedarf aller über 650 Mitarbeitenden vorgehalten werden. Über AWS können die Kapazitäten von 15 Servern in der Kernzeit nun außerhalb der Bürozeiten auf nur noch einen Server heruntergefahren werden. Auch die Analyse der tatsächlich genutzten Rechenzentrumskapazitäten bietet Optimierungsmöglichkeiten. Durch dieses ‚Rightsizing‘ erschließt MRH Trowe mit einem Pay-per-Use-Modell zusätzlich Kostenvorteile.

2021 wurden die ersten Server migriert. Mittlerweise laufen mehr als zwei Drittel der rund 90 Serversysteme mit einem Da-

tenvolumen von rund 75 Terrabyte über AWS. Bis Mitte des Jahres werden die noch verbleibenden Spezialanwendungen ebenfalls aus dem bisherigen Rechenzentrum abgezogen.

AWS hat das Migrationsprojekt eng begleitet und unterstützt. „MRH Trowe positioniert sich als einer der Vorreiter in der Industrie und ebnet den Weg für mehr digitale Innovationen in der Versicherungsbranche“, sagt Fabian Mahoutchian, Account Manager KMU Segment bei AWS. „Die Zusammenarbeit mit MRHT ist durch Agilität, Innovationsfreude und kurze Entscheidungswege gekennzeichnet. Das

wird auch uns helfen, unseren Service für die Versicherungsbranche zu verbessern.“

MRH Trowe Vorstand Mesterheide sieht neben den technischen und organisatorischen Vorteilen noch einen weiteren wichtigen Aspekt der neuen Systemwelt: „Viele Makler, mit denen wir über eine Zusammenarbeit sprechen, stehen vor der Herausforderung, ihre IT neu auszurichten. Mit dem Schritt in die Cloud erleichtern wir auch diesen Prozess, indem wir in einem ersten Schritt das Hardware-Problem lösen und dann schrittweise Anwendungen zusammenführen.“

Autor: www.mrh-trowe.com

Per Klick zum Kredit:

Digitale Baufinanzierung immer beliebter

Automatisierte Haushaltsprüfung als Schlüssel für die Kreditentscheidung – Jeder vierte Eigentümer mit Anschlussbedarf kann sich ein eigenhändig an Handy oder Laptop abgeschlossenes Darlehen vorstellen.



Quelle: © Song_about_summer - AdobeStock.com

Ein halbes Jahr nach dem ersten digitalen Abschluss verzeichnet die Interhyp AG eine steigende Bereitschaft bei der Online-Baufinanzierung. Vor allem um Zeit zu sparen, zeigen sich laut Umfragen immer mehr Käuferinnen und Käufer bereit, online zu finanzieren. „Für ein Gros der Kundinnen und Kunden bleibt die persönliche Beratung essentiell. Gleichzeitig gibt es einen Kundenkreis, der sich freut,

wenn er nebst der persönlichen Beratung den Prozess noch mit digitalen Tools beschleunigen kann“, sagt Marcus Fienhold, Chief Digital Officer der Interhyp Gruppe, Deutschlands größtem Vermittler privater Baufinanzierungen. Laut einer Statista-Umfrage von Interhyp im Jahr 2021 kann sich jeder Fünfte hierzulande den digitalen Abschluss der ersten Baufinanzierung vorstellen. Bei der Anschlussfinanzierung sind es gemäß aktuellen Umfrageergebnissen noch einmal mehr.

Als Pionier der digitalen Baufinanzierung in Deutschland setzt Interhyp seit mehr als 20 Jahren auf Online-Prozesse, um Immobilienkäufer zu individuelleren und günstigeren Baufinanzierungen zu verhelfen. Seitdem digitalisiert Interhyp als Technologieführer den gesamten Baufinanzierungsprozess – von der Angebotserstellung bis hin zu Prüfung und Genehmigung. „In den vergangenen Jahren hat sich im Hintergrund viel getan, was Kunden längst positiv zu spüren bekommen. So haben wir mit unserem digitalen Unterlagenmanager über 46 Millionen Blatt Papier gespart. Das wäre ein Papierstapel,

der höher ist als das Matterhorn. Unser Ziel ist die digitale Baufinanzierung von Zuhause mit dem Handy – in Echtzeit“, sagt Fienhold. Der digitale Abschluss unterteilt sich in die vier Bereiche Wertermittlung der Immobilie, Schufa, Bonitätsprüfung und die elektronische Signatur.

Die Online-Prüfung der Kundenbonität steht hier aktuell im Fokus. Ein vor rund einem halben Jahr gestarteter Pilotversuch zusammen mit der Münchner Hypothekenbank hatte aber gezeigt, dass sich diese Hürde durch eine PSD2-Schnittstelle lösen lässt. Dazu können Kunden auf Wunsch in einer Online-Strecke ihren Konto-Login eintragen. Über diese im Bankenmarkt standardisierte Schnittstelle kann die kreditgebende Bank die Kontobewegungen bei der kontoführenden Bank auslesen.



“Die Automatisierung beschleunigt den Kreditentscheidungsprozess deutlich”

Die Bank, welche die Immobilie finanzieren soll, kann so die Haushaltsrechnung automatisieren – indem sie sämtliche bisherige Einnahmen und Ausgaben auf dem Girokonto erfasst und bewertet. Ein Algorithmus ermittelt exakt, ob die geplanten Kreditbelastungen für den Hauskauf heute und künftig zum finanziellen Lebensstil des Kreditnehmers passen. “Die Automatisierung beschleunigt den Kreditentscheidungsprozess deutlich“, sagt Fienhold. Nach seinen Worten ist eine schnelle Kreditzusage durch die immense Immobiliennachfrage wichtiger denn je. “Wer im umkämpften Markt endlich sein richtiges Objekt gefunden hat, kann mit Hilfe des digitalen Abschlusses schneller kaufen. Das macht es interessant für den Kunden,

aber auch für die Bank. Denn falls der Prozess zu lange dauert und der Verkäufer eine Absage erteilt, haben Kunde und Bank umsonst Zeit investiert.”



Bei der Anschlussfinanzierung ist digital noch beliebter

Einen noch größeren Stellenwert kann der digitale Abschluss laut Interhyp bei Anschlussfinanzierungen einnehmen. Das belegen Zahlen aus einer von Interhyp in diesem Jahr durchgeführten Studie. Zwar wünscht sich auch bei Eigentümern mit Anschlussbedarf die Mehrheit eine persönliche Beratung. Allerdings können sich 23 Prozent der Befragten auch vorstellen, digital abzuschließen. Damit kommt in etwa jeder vierte Eigentümer mit Anschlussbedarf für einen digitalen Zweitkredit in Frage. 43 Prozent wünschen sich zumindest eine digitale Log-in-Möglichkeit, um die Prolongation selbständig digital voranzutreiben. Natürlich kann auch jederzeit parallel eine Online-Beratung per Video-Call stattfinden.

Diesem Wunsch kommt Interhyp mit seinem Home-Bereich seit längerer Zeit nach. Über einen Login können Kreditnehmer eigene Daten und Unterlagen direkt auf der Plattform einpflegen und so verschiedene Finanzierungs-konstellationen und Angebote online vergleichen. “Durch diese Digitalisierung können Kunden und Berater die Zeit im Gespräch effizienter nutzen. Kunden können gezielte Nachfragen stellen und so gemeinsam mit dem Berater individuelle Finanzierungslösungen erarbeiten“, sagt Fienhold.
Autor: www.interhyp.de

FondsKonzept AG startet volldigitalen Vertrieb von Alternativen Investmentfonds

Wertschöpfungskette ohne Medienbrüche als Novum im Markt – KVG-Schnittstellenarchitektur in Kooperation mit eFonds AG – Papierlose Zeichnungsscheine und eSignatur – All-in-One-Dokumentation über smartMSC und FinanceApp.

Die FondsKonzept AG digitalisiert den Vertrieb von alternativen Investmentfonds (AIF's). Seit Monatsbeginn können die Maklerinnen und Makler ihren Kunden Sachwertinvestments in einem volldigitalen Prozess ohne Medienbrüche anbieten. Hierzu gehören der papierlose Transfer der Zeichnungsscheine, die elektronische Unterschrift (eSignatur) auf den Beitrittsvereinbarungen sowie die Dokumentation und Information zum Gesamtbestand der Fonds über die digitale Infrastruktur von smartMSC und FinanceApp.

Hintergrund des neuen Angebots ist eine Kooperation mit dem führenden Online-Marktplatz für Sachwertinvestments, der eFonds AG. Diese wurde im Jahr 2000 als eFonds24 GmbH gegründet und verfügt über eine mehr als zwanzigjährige Expertise als Dienstleister für Sachwertfonds. eFonds24 stellt für FondsKonzept die Schnittstellenarchitektur zu den Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVGs) bereit. Diese ist Voraussetzung, um Zeichnungsscheine digital weiterleiten und auf Unterlagen in Papierform verzichten zu können.

Weitere Dienstleistungen von eFonds24 umfassen die Plausibilitätsprüfung neuer sowie bestehender Produkte als zentrale Grundlage für die kundengerechte Selektion im Beratungsprozess.

Die volldigitale Zeichnung alternativer Investmentfonds ist ein Novum im deutschen Markt für Finanzdienstleistungen. So wurden bis dato Beitrittsvereinbarungen vom Gros der Kapitalverwaltungsgesellschaften aufgrund fehlender Schnittstellen nur in Papierform akzeptiert. Eine Vermittlung ohne Medienbrüche steigert die Akzeptanz der Anlageklasse bei den Kunden und erhöht gleichzeitig die Transparenz durch den flexiblen Abruf von Informationen zum Bestandsportfolio. Darüber hinaus ist der Zeitpunkt günstig, da Investments in Sachwerte aufgrund historisch hoher Inflationsraten, volatiler Weltbörsen und starker geopolitischer Spannungen eine Renaissance erleben.

Alexander Lehmann, Vorstand Marketing und Vertrieb der FondsKonzept AG: „Wir freuen uns, unseren Maklerinnen und Maklern einen weiteren Baustein im Produktportfolio des volldigitalen Vertriebs anbieten zu können. Gleichzeitig danken wir eFonds24 für die professionelle Umsetzung der gemeinsamen Architektur, in der beide Partner die Vorreiterrolle auf ihren jeweiligen Geschäftsfeldern erneut unterstreichen.“

Autor: www.fondskonzept.ag



Quelle: © Coloures-Pic - AdobeStock.com

Jung, DMS & Cie. und eVorsorge starten eine neue gemeinsame Digital-Plattform im Bereich der betrieblichen Vorsorge

Die neue Plattform vereint – bislang einzigartig – die Bereiche betriebliche Altersvorsorge, betriebliche Berufsunfähigkeitsabsicherung, betriebliche Krankenversicherung und betriebliche Pflegeversicherung in nur einem Portal. Damit profitieren Vermittler, Arbeitnehmer und Arbeitgeber gleichermaßen vom Wachstumsmarkt der betrieblichen Vorsorge. Jung, DMS & Cie. und eVorsorge werden hierfür die Plug-InSurance GmbH als 50/50 Joint Venture Partner betreiben.

Der Bereich betriebliche Vorsorge boomt. Arbeitgeber punkten damit bei der Personalsuche und für Arbeitnehmer sind Benefits wie eine betriebliche Vorsorge heute ein zunehmend wichtiger Aspekt bei der Jobsuche. Betriebliche Vorsorge ist allerdings komplex und es braucht umfassende Plattformen, um als Vermittler hier aktiv zu sein und als Unternehmen den Abwicklungsaufwand smarter bewältigen zu können.

eVorsorge stellt seit vielen Jahren Versicherern, Banken, Großunternehmen und Großmaklern employer-Plattformen zur Verfügung und ist hier Marktführer. Mit dem Joint Venture Plug-InSurance wollen eVorsorge und Jung, DMS & Cie. diese Lösungen nun auch dem breiten Vermittlermarkt zur Verfügung stellen. Vermittler und Berater sollen in die Lage versetzt werden, die große Zahl der kleineren und mittleren Unternehmen als Kunden zu gewinnen und diese bei der Einrichtung und Verwaltung betrieblicher Versorgung professionell zu unterstützen. .

Das Plug-InSurance-Portal ist ein für Vermittler bislang einzigartiges Online-Portal, welches sowohl die betriebliche Altersvorsorge, die betriebliche Berufsunfähigkeitsabsicherung, die betriebliche Krankenversicherung und die betriebliche Pflegeversicherung in nur einer Plattform

bietet. Zudem ist die Plattform im Gegensatz zu anderen Lösungen im Bereich der betrieblichen Altersversorgung nicht auf die Direktversicherung begrenzt, sondern unterstützt alle Durchführungswege der betrieblichen Altersversorgung, selbst wenn die Rückdeckung nicht über Versicherungsprodukte erfolgt.

Das Vorsorgeportal der Plug-InSurance bringt Vorteile auf allen Seiten: Arbeitgeber können damit ihre betriebliche Vorsorge einfach und voll digital verwalten, ohne eigene personelle und finanzielle Ressourcen zu benötigen. Und das versicherungsgesellschaftsübergreifend in einem Tool mit der Komplettsicht aller Verträge.

Arbeitnehmer können die Vorteile der betrieblichen Vorsorge über einfache Beratungstrecken und Gehaltssimulationen leicht erkennen und Verträge über die digitale Signatur online abschließen. Vermittler erhalten ein im Markt einzigartiges und umfassendes Tool, welches bislang aufgrund der notwendigen Investitionen nur Großunternehmen vorbehalten war. Seit dem 1. April ist das Plug-InSurance Portal im Test bei ausgewählten Vermittlern der Jung, DMS & Cie.. Die flächendeckende Einführung ist im Juli dieses Jahres geplant.

„Das Plug-InSurance Portal ist der nächste, wichtige Baustein im Rahmen unserer Advisortech-Strategie – also innovative Vertriebstechnologie plus kompetente, persönliche Beratung“, sagt Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender Jung, DMS & Cie. „Mit der eVorsorge Systems GmbH haben wir den besten Technologiepartner für unser gemeinsames Joint Venture gefunden, um – bisher einmalig in Deutschland – die Bereiche bAV, bBU, bKV und bPV in einer einzigen Plattform anbieten zu können. Damit können Berater und Vermittler beim Kunden den gesamten Bereich betriebliche Vorsorge medi-

enbruchfrei anbieten. Das war bislang nur den Großen der Branche möglich“, so Grabmaier weiter.

„Zielgruppe für unsere Systeme zur bAV, bBU, bKV und bPV, die als White Label vermarktet werden, sind primär Versicherer, Banken, Vertriebe und Großmakler. In diesem Segment sind wir bereits Marktführer.“, führt Stefan Huber, Geschäftsführer der eVorsorge Systems GmbH, aus.

„Durch das Joint Venture mit JDC kann nun eine Vielzahl weiterer Berater und Vermittler passgenau modellierte Funktionen des eVorsorge-Systems nutzen und damit eine Vielzahl kleinerer und mittlerer Unternehmen für sich gewinnen. Zusammen mit JDC wollen wir auch in dieser Zielgruppe relevante Marktanteile gewinnen. Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit!“, unterstreicht Huber.

Autor: www.jungdms.de

Neues Berufsbild Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen tritt ab 1. August 2022 in Kraft

Ausbildungsordnung im Bundesgesetzblatt erschienen, Neuordnungsverfahren erfolgreich abgeschlossen. Jetzt ist es amtlich: Die Ausbildungsordnung zum neuen Berufsbild Kaufmann/Kauffrau für Versicherungen und Finanzanlagen wurde vom Gesetzgeber (Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK)) unterzeichnet und im Bundesgesetzblatt veröffentlicht. Sie tritt am 1. August 2022 in Kraft und bildet die Grundlage für die künftige Ausbildung des kaufmännischen Nachwuchses in der Versicherungswirtschaft.

In rekordverdächtigen eineinhalb Jahren und unter Pandemiebedingungen gelang es den Sachverständigen der Sozialpartner der Arbeitgeberseite (BwV Bildungsverband) und der Arbeitnehmerseite (ver.di) den neuen Ausbildungsberuf auf den Weg zu bringen. „Wir sind stolz, dass es uns gelang, außergewöhnlich viele Expert:innen aus der Branche einzubeziehen und gemeinsam, so ein hochwertiges Ergebnis zu erzielen. Zeitweise haben rund 100 Bildungsverantwortliche mitgewirkt. Das ist eine Meisterleistung und unterstreicht die Bedeutung des Berufs für die Assekuranz“, so Dr. Katharina Höhn, geschäftsführendes Vorstandsmitglied des BwV Bildungsverbands.

Was ist neu im Vergleich zu der aus dem Jahr 2006 stammenden und 2014 ange-

passten Ausbildungsordnung? Ein für alle Auszubildende verpflichtender Kern umfasst insbesondere digitale Kompetenzen, moderne Arbeits- und Projektmethoden und eine ganzheitliche und nachhaltige Beratung in einer Ausrichtung auf Kundenbedarfsfelder. Darauf aufbauend ermöglichen fünf Wahlqualifikationen eine Spezialisierung für spätere Tätigkeitsfelder. Zum ersten Mal können IT-affine Auszubildende sich auch für Aufgaben an der Schnittstelle zwischen IT- und versicherungsfachlichem Bereich qualifizieren. Darüber hinaus wurde die Prüfungsstruktur verändert: Mit der sogenannten „gestreckten Abschlussprüfung“ werden alle schriftlichen Teilleistungen in die Abschlussnote einfließen.

Der BwV Bildungsverband unterstützt alle Ausbildungsverantwortlichen bei der Implementierung. Informationsveranstaltungen starten ab Mitte März 2022, Anmeldungen sind hier möglich. Die unternehmensübergreifenden Bedingungen der fiktiven Proxi-mus-Versicherung werden aktualisiert und erscheinen im Sommer neu.

Unter www.bwv.de/neuordnung stellen wir alle Informationen zum neuen Berufsbild bereit. Eine zusätzliche Website mit ersten begleitenden Informationen zur Ausbildungsordnung geht Ende März an den Start.

Autor: www.bwv.de

Zertifizierte Finanzplaner:

FPSB knackt neue Schallgrenze

Erstmals mehr als 200.000 zertifizierte Finanzplaner weltweit – Wachstumsrate der Professionals im Jahr 2021 doppelt so hoch wie im Vorjahr – CFP® als globales Gütezeichen für Exzellenz in der privaten Finanzplanung

Beeindruckende Erfolgsmeldung des internationalen Financial Planning Standards Boards (FPSB): Die Zahl der zertifizierten Finanzplaner, der sogenannten CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®-Professionals (CFP®), ist auf einen neuen Rekordwert gestiegen. Nach Angaben des globalen Zusammenschlusses aller nationalen Zertifizierungsorganisationen waren Ende 2021 weltweit 203.312 Professionals registriert. Das bedeutet gegenüber dem Vorjahr ein Anstieg von 5,5 Prozent oder in absoluten Zahlen ausgedrückt: 10.550 CFP®-Professionals zusätzlich, die sich um die finanziellen Belange der Verbraucher kümmern. 2020 hatte die Wachstumsrate noch 2,5 Prozent betragen.



„Die Zahlen belegen eindrucksvoll, dass immer mehr Finanzberater erkennen, dass Qualifikation das zentrale Element für Erfolg in der Beratung ist“, kommentiert Professor Dr. Rolf Tilmes, Vorstandsvorsitzender des FPSB Deutschland und ergänzt: „Trotz der COVID-19-Pandemie hält die Dynamik des globalen Zuwachses an Professionals an und nimmt sogar weiter zu.“

Laut dem FPSB Ltd. hat sich seit der Gründung des FPSB im Jahr 2004 die Zahl der CFP®-Professionals weltweit verdoppelt. „Diese Leistung ist dem globalen Netzwerk der Zertifizierungsstellen des FPSB und den Hunderttausenden von CFP®-Experten weltweit zu verdanken, die sich zu strengen Kompetenz-, Ethik- und Praxisstandards verpflichten und Finanzplanung im Interesse ihrer Kunden anbieten“, erläutert Prof. Tilmes.

Hohe Wachstumsraten in Asien sowie in Brasilien

In sechs Ländern verzeichnete der FPSB Ltd. 2021 sogar zweistellige Zuwachsraten: Brasilien (36,4%), Indonesien (22,2%), Indien (17,6%), die Volksrepublik China (13,7%), Chinesisch-Taipeh (12,9%) und Israel (11,7%). Zu den Ländern mit den zahlenmäßig meisten Professionals zählen die USA (92.055 CFP® Professionals), China (26.800) sowie Japan (24.064). Stand Ende 2021 waren hierzulande 1.535 CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® -Zertifikatsträger registriert.

Als Zertifizierungsorganisation verleiht der FPSB Deutschland die international etablierten Gütesiegel ausschließlich an Finanzberater, die die hohen Anforderungen an langjährige Erfahrung, exzellente Ausbildung und einwandfreien Leumund erfüllen.

„Gewinner dieser Entwicklung sind zweifelsohne die Anleger weltweit, die derzeit überall mit nicht ganz einfachen Bedingungen am Kapitalmarkt konfrontiert sind und deren Bedarf an einer langfristigen, gut durchdachten und auf ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnittenen Anlagestrategie immer mehr zunimmt“, erklärt Prof. Tilmes. „Die Marke CFP® ist das globale Gütezeichen für Exzellenz in der privaten Finanzplanung.“

Den Wert einer guten Finanzplanung haben gerade im vergangenen Jahr viele Menschen schätzen gelernt. „Während der COVID-19-Pandemie haben viele Verbraucher professionelle Unterstützung gesucht, um die eigene Finanzplanung krisenfester aufzustellen, Schuldenstrategien zu überdenken und finanzielle Einschnitte besser ausgleichen zu können“, erklärt Prof. Tilmes, der neben seiner Vorstandstätigkeit auch Academic Director Finance & Wealth Management an der EBS Executive School, Oestrich-Winkel, ist.

Wert der Finanzplanung bekannter machen

Der FPSB und das globale FPSB-Netzwerk sind weiterhin bestrebt, die Finanzplanung als globalen Beruf zu etablieren. Um das Wachstum und die Relevanz in bestehenden Gebieten auszubauen und die Finanzplanung und CFP®-Zertifizierung



in neuen Gebieten einzuführen, werden die anspruchsvollen Kompetenz-, Ethik- und Berufsstandards sowie Zertifizierungsanforderungen für die Finanzplanung stetig weiterentwickelt, durchgesetzt und gefördert. Außerdem sollen der Nutzen professioneller Finanzplanung für Verbraucher und das Gütesiegel der CFP®-Zertifizierung national wie international noch stärker publik gemacht werden. Bislang vereint das weltweite Netzwerk 27 Länderorganisationen.

Autor: www.fpsb.de

Basler verstärkt mit „Simply Sales“ digitale Wissensvermittlung für den Vertrieb

Die Basler Versicherungen, Teil der Baloise Group, ermöglichen Vermittlerinnen und Vermittlern, spielerisch und digital ihre vertrieblichen Kompetenzen zu erweitern. Das Leben ist eine Lernreise und täglich lernen wir dazu. Schön, wenn diese Reise auch spannende Momente haben kann. Die Basler bietet nun mit dem speziell für Vermittlerinnen und Vermittler entwickelten Tool „Simply Sales“ die Möglichkeit, digital, spielerisch und interaktiv praxisorientiertes vertriebliches Wissen auf- und auszubauen.

Zudem können sich Nutzerinnen und Nutzer der digitalen Lernplattform 120 Minuten Weiterbildungszeit erarbeiten und zusätzlich von Lösungsansätzen zur Absicherung der Arbeitskraft und zum Vermögensaufbau mit Schweizer Investmentkompetenz profitieren. Das Tool „Simply Sales“ wurde



gemeinsam mit Hans D. Schittly, Trainerlegende aus der Versicherungs- und Investmentbranche, und Karl Berger von Prime Competence basierend auf der QUIZMAX-Plattform entwickelt.

„Mit Simply Sales bieten wir unseren Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartnern einen modernen digitalen Lernansatz. Es geht nicht um reines Produktwissen. Vielmehr liegt bei der spielerischen Wissensvermittlung der Fokus auf der Argumentation für Kunden. Es geht um den Ausbau der praxisorientierten Verkaufskompetenz“, so Sascha Bassir, Vorstand der Basler Vertriebservice AG.

Autor: www.basler.de

DEFINET-Akademie qualifiziert auf DIN-Norm 77235

Erste Finanzberater beim Defino Institut auf die „Gewerbenorm“ zertifiziert – Definet AG präsentiert sich als Bildungsdienstleister für die Finanzbranche.

Die Schwesterunternehmen Formaxx AG und die Mayflower Capital AG sind die ersten Finanzberatungsunternehmen Deutschlands, die Beraterinnen und Berater auf die DIN-Norm 77235 „Basis-Finanz- und Risikoanalyse für Selbstständige sowie kleine und mittlere Unternehmen“ bei der Defino Institut für Finanznorm AG haben zertifizieren lassen. Qualifizierer der Beraterinnen und Berater war die Akademie der Definet AG unter der Leitung von Nicole Hoffmann.

Formaxx und Mayflower beabsichtigen, Anfang Mai weitere 30 bis 40 Beraterinnen und Berater an der Definet-Akademie für die Zertifizierung auf die „Gewerbenorm“ vorzubereiten. Formaxx-Vorstand Lars Breustedt: „Aktuell kommen die ersten digitalen Analysetools für die DIN 77235 auf den Markt. Es ist uns wichtig, mit der Zertifizierung alle Voraussetzungen geschaffen zu haben und gut vorbereitet zu sein. Wir versprechen uns davon einen großen Nutzen für unsere Firmenkunden und damit verbunden deutliche Wettbewerbsvorteile und entsprechende Umsatzsteigerungen.“

Werkzeug für mehr Umsatz in 52 Finanzthemen

Bei den DIN-Normen 77235 und 77230 „Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte“ müssen Qualifizierung und Zertifizierung strikt voneinander getrennt sein, so wie eine Auto-Werkstatt nicht gleichzeitig TÜV-Siegel vergeben darf. „Ohne das Grundverständnis von der Norm-Logik und die Prüfungsvorbereitung in Detailfragen wird kaum ein Finanzdienstleister die Zertifizierung schaffen“, so Akademieleiterin Hoffmann. „Aber der Aufwand soll sich lohnen, denn mit der Norm 77235 erhalten Finanzdienstleister ein neues wichtiges Werkzeug zur Analyse von 52 typischen Finanzthemen in Gewerbetrieben, mit dem sie weitere Geschäftspotentiale für sich erschließen können.“

Die Definet-Akademie richtet ihre Aus- und Fortbildungsangebote an alle Finanzdienstleistungsunternehmen in Deutschland als auch an Immobilienvermittler. Die Ausbildungsinhalte orientieren sich stark an der alltäglichen Berufspraxis der Beratenden, richten sich vor allem an den IDD-Vorschriften aus und helfen bei der Persönlichkeitsentwicklung.

Autor: www.definet.de



Quelle: © Funtap - AdobeStock.com

OSMIUM - Die Zeit des letzten Edelmetalls ist jetzt!

Zunächst nur in der Hand weniger Family Offices tritt es nun den Weg in den breiten Markt an. Dies wohl nicht zuletzt seit der Zweitmarkt mit Osmium Fahrt aufnimmt und internationale Marketplaces gegründet werden. Bezeichnend dabei ist im Wiederverkauf der niedrige Spread gegenüber Silber oder Platin. Das Edelmetall mit der höchsten Wertdichte heißt **Osmium** und besticht durch seine Eigenschaften und seine Nutzungsformen. Ausgestattet mit einigen physikalischen Superlativen ist es für Sachanleger am wichtigsten, eine gute Transportierbarkeit, eine gute Lagerbarkeit mit einer guten Verkaufbarkeit zu kombinieren. Als Osmium vor sieben Jahren seinen Weg begann, war der Markt noch klein und auf Deutschland begrenzt. Heute allerdings wird es in 30 Ländern gehandelt und ist in der Schmuckindustrie auf dem Weg, den Diamantenteppich zu ersetzen. Die Uhrenbranche war dabei die erste, welche Osmium in größerem Umfang einsetzte. Hublot, Ulysse Nardin, Une und WH&T waren die Marktbereiter für eine Reihe von Herstellern, die begannen mit Osmium zu experimentieren. Heutzutage sind die Brands auf das spektakuläre Metall aufmerksam geworden und planen neue Kollektionen und Designs auf Basis der Eigenschaften des letzten der Edelmetalle.

Warum das letzte der Edelmetalle?

Nun, Osmium wurde von den acht Edelmetallen als letztes in den Markt eingeführt und es besitzt eine exponierte Position im Periodensystem. Erst seit knapp einem Jahrzehnt kann es kristallisiert werden und erhält seine Oberfläche, die im Gegensatz zu allen anderen Metallen nicht gefälscht werden kann. Verantwortlich für die Markteinführung und Erstinverkehrbringung sind die Osmium-Institute, die man nun in 30 Ländern auf 5 Kontinenten mit fast 1500 Handelspartnern international findet. Die Osmium-Institute sind die Hüter der Osmium-Weltdatenbank in der jedes einzelne Stück Osmium registriert und mit Oberflächenscans abgelegt ist. Selbst im Urwald wäre eine zweifelsfreie Bestimmung der Echtheit von

Osmium jederzeit möglich. Dabei ist das Metall nicht nur wegen seines kristallinen Fingerabdrucks unfälschbar, sondern es besitzt darüber hinaus auch die höchste Dichte aller nicht-radioaktiven Elemente. Damit wird es unmöglich ein schwereres Metall in Osmium «hineinzuschmelzen». Aber das würde eh nicht funktionieren, denn Osmium ist ein hochschmelzendes Refraktärmetall und bei dem Versuch des Schmelzens würde das Füllmetall aus dem Osmium herauslaufen wie Schokolade aus einem heißen Donat.



Osmium-Disk Box

Trotz seines hohen Preises von fast 1800 Euro pro Gramm, ist es immer noch ein Metall für jede:n Sachanleger:in. Denn es gibt Osmium nicht nur in den Family-Office-Boxen für ein bis zehn Millionen Euro, sondern auch in Stückelungen bis herunter zu wenigen hundert Euro. Osmium hat man dabei einfach daheim. Es ist ein Metall, dass die Menschen zeigen wollen und nicht wie Gold im hintersten Winkel des Safes verstecken. Es stellt eine Art von Fluchtwährung dar, denn man kann

den Gegenwert eines Einfamilienhauses leicht in der Hosentasche spazieren führen. Beim Grenzübertritt steht die Osmium-Weltdatenbank zur Verfügung, die den Nachweis über das Eigentum auf Basis eines Codes mit dem schönen Namen Osmium-Identification-Code liefert. Ein zweiter Code, der Owner-Change-Code (OCC), ist wichtig für den Wiederverkauf des Osmiums. Über diesen Code können sowohl Besitz als auch Eigentum auf der Seite www.osmium-identification-code.com umgetragen werden. Wird bei Verkauf das Eigentum auf den oder neue:n Eigentümer:in übertragen, wird automatisch ein neuer OCC generiert und der vorige Besitze gibt seine Rechte am jeweiligen Stück ab. Osmium kann zum Beispiel an Privatpersonen oder verarbeitende Betriebe wie Juweliere verkauft werden. Osmium ist eine Langzeitsachwertanlage, was ihm in den USA bereits den Spitznamen «next generation metal» eingebracht hat. Es lohnt sich, Osmium für einige Jahre sicher zu verwahren und erst dann zu verkaufen, denn: **Rohosmium ist endlich.**

Es befinden sich, neuesten Schätzungen zufolge, circa 17 Kubikmeter des seltensten Edelmetalls in der Erdkruste. Sicher ist: Nur ein Bruchteil davon wird abgebaut werden, denn als Nebenprodukt von Platin ist die Osmium-Gewinnung abhängig von der Entwicklung des Platin-Marktes. Nach aktuellen Berechnungen wird nur circa ein Kubikmeter Osmium in den nächsten Jahren abgebaut werden, was etwa 22 Tonnen entspricht. In nicht allzu ferner Zukunft wird es also kein Rohosmium mehr geben, wohingegen die Nachfrage nach kristallinem Osmium im Schmuckmarkt wohl eher steigen wird. Und das ist der Zeitpunkt, zu dem es spannend wird. Osmium birgt tatsächlich große Chancen für alle, die die Gunst der Stunde nutzen. Denn Osmium verbindet Mythos und Zukunft. Und gleichzeitig mehren sich die Argumente, die Osmium generell auf die Gewinnerseite stellen, auch und selbst dann, wenn Krisen und Kriege den Globus erschüttern. Für jeden, der mit Osmium noch nicht in Kontakt geraten ist, wird es deshalb jetzt wichtig, einen Vergleich zu ziehen. Vertriebspartner und Kund:innen können jederzeit auf die internationale **Hotline +49 (89) 744 88 88 88** zurückgreifen. Es werden beständig neue Quellen über Osmium gefunden und die Osmium-Institute und ihre Partner erstellen damit neue Fachbücher

und Studien, um jede:n Sachanleger:in bestmöglich informiert zu halten. Das Fachbuch über Osmium kann man sich über die Hotline kostenfrei zusenden lassen. Zudem unterstützen die Osmium-Institute, die wegen der Aufgabe der Inverkehrbringung nicht selbst am Handel teilnehmen dürfen, in der Funktion als Zertifizierungsbetrieb und Treuhänder, bei privatem Erwerb von privaten Eigentümern von Osmium. Spannend ist nämlich der gerade beginnende Zweitmarkt von Osmium über die sogenannten Osmium-Marketplaces auf denen Osmium von privat an privat gehandelt wird. Die Spreads sind dabei besonders niedrig, da die Osmium-Institute am Handel nicht finanziell partizipieren.

Wo können Kunden sich informieren? Am besten ist hierzu die neue Seite www.osmium.com geeignet. Denn hier ist ein Assistent entwickelt worden, der jeden Interessierten zu den Informationen führt, die für ihn wichtig sind. Trotzdem ist es immer schön, wenn Kund:innen und Interessierte ein Osmium-Institut besuchen. Wer Zertifizierung live erleben möchte, kann das in Murnau in einer der Zertifizierungsstellen tun. Jeder ist eingeladen, einen Blick auf Osmium zu werfen und es auch selbst in die Hand zu nehmen.

Denn: **Das Osmium-Zeitalter hat begonnen.**



Osmium-Disk mit Identification-Code



»Verifort Capital HC1«
in der Kategorie
»TOP nachhaltiges
Investmentvermögen«
ausgezeichnet.

»Investieren Sie mit uns in Zukunftsmärkte.«

Das Emissionshaus Verifort Capital ist mit seinem neuen Immobilienfonds (AIF) für Privatanleger im Bereich Healthcare in Platzierung.

Mit unserem neuen Fonds »Verifort Capital HC1« bieten wir Anlegern die Möglichkeit, sich am Zukunftsmarkt von Immobilien im Pflegebereich zu beteiligen. Aufgrund der demografischen Entwicklung richten wir bewusst den Blick auf diesen stark wachsenden Zukunftsmarkt und investieren in Immobilien aus den Bereichen stationäre Pflegeheime, betreutes Wohnen sowie Tages- und ambulante Pflege in Deutschland. Als Beteiligungs- und Immobilienunternehmen stehen wir mit unserem Investmentansatz für Verlässlichkeit, Transparenz und Werthaltigkeit.

Die wichtigsten Fakten zum Fonds

- Mindestbeteiligung 5.000 € zzgl. Ausgabeaufschlag von 5 %
- Vierteljährliche Ausschüttung in Höhe von 4,75 % p. a. vor Steuern (Prognose)
- Wir, die Verifort Capital, haben selbst einen Betrag von 1,6 Mio. € investiert

Erfahren Sie mehr über unsere neuesten Aktivitäten auf LinkedIn und Xing oder besuchen Sie uns auf:

www.verifort-capital.de

