

+ Kapitalanlage + Versicherung + Investment + Finanzierung + Betrieb +

VERTRIEBSERFOLG 2023



**Zukunftsweisende Perspektiven und Strategien
für Vermittler:innen und Berater:innen!
Innovative, ausgezeichnete Produkte
und Dienstleistungen**

FinanzBusinessMagazin.de

Für Entscheider der Finanzbranche

Ausgabe eMagazin Februar 2023



WAS KÖNNEN WIR GEMEINSAM BEWEGEN?

www.gubbi.io



EDITORIAL

Liebe Leserinnen und Leser,

unabhängige Versicherungs- und Finanzanlagenvermittler:innen konnten ihren durchschnittlichen Gewinn von 64.100 € im Jahr 2021 auf ca. 75.000 € im Jahr 2022 steigern. Diese Werte ergeben sich aus dem aktuellen 15. AfW-Vermittlerbarometer. Ihren durchschnittlichen Umsatz gaben die Vermittlerinnen und Vermittler für das Jahr mit 196.000 € an. Doch wie geht es weiter mit dem Provisionsvertrieb? Diese Frage stellt sich aktuell in Brüssel und liegt wie ein Damoklesschwert über der Branche. Die Verbände laufen Sturm gegen die EU-Pläne für ein Provisionsverbot. Lesen Sie dazu mehr in dieser Ausgabe. Für die meisten Deutschen ist eine faire und unabhängige Beratung das wichtigste Kriterium beim Abschluss einer Lebens- oder Rentenversicherung über einen Vermittler. Das ist das Ergebnis einer repräsentativen Umfrage des Meinungsforschungsinstituts Civey. Und ein neuer Standard unterstützt in der Anlageberatung. Die im Juni 2022 veröffentlichte DIN 77223 unterstützt Finanzberater, ein Risikoprofil von Privatanlegern einfach und standardisiert zu erarbeiten.

Dazu werden viele spannende Fragen in dieser Ausgabe beantwortet, wie z.B.: Welche Themen die Kunden der Finanzberater an meisten bewegen? Was wollen Kunden wirklich? Berater oder Verkäufer: Woran Anleger Qualität in der Finanzberatung erkennen? Was sind die wichtigsten Kennzahlen für die Fondsauswahl? Welche Versicherer bieten den besten Maklerservice? Wie nutzen Maklerunternehmen Social Media?

Kennen Sie den richtigen Weg, beim Verkauf eines Maklerunternehmens das perfekte Ergebnis zu erzielen? Was ist besser? Eine Einmalzahlung in Höhe von 1,2 Mio. EUR sofort oder eine Maklerrente von in Summe 250.000 EUR im ersten Jahr? Für welches der Angebote würden Sie sich entscheiden, wenn Sie Ihren Maklerbestand verkaufen wollten? Antworten gibt Andreas W. Grimm, Geschäftsführer Resultate Institut, in seinem Beitrag.

2023 – das Jahr der Fondsvermögensverwaltung. Seit langem dürfte es im Kapitalanlagesegment wohl nicht mehr einen so klaren Produkttrend wie in diesem Jahr gegeben haben. Vermutlich zuvor zuletzt im Jahr 2008, wo der Gesetzgeber mit den Dachfonds eine Art „steuerliche Universalverpackungslösung“ bevorzugt hatte. In 2023 trifft ähnliches auf das Rund-um-Sorglos-Paket der Investmentwelt, die Fondsvermögensverwaltung, zu. Nur die Gründe dafür sind dieses Mal anders gelagert und noch vielschichtiger, beschreibt Dirk Fischer, Geschäftsführer der Multi-Manager GmbH in seinem Artikel.

Von der weltweiten Coronakrise hat besonders der Logistikmarkt profitiert. Der Markt für Paketversand wächst rasant und mit ihm die Nachfrage der Branche nach Wechselkoffern in die auch Anleger investieren können. Einen Einblick gibt das Interview mit Solvium Capital in dieser Ausgabe.

Die Tokenisierung von Finanzdienstleistungen wird die nächsten Jahre die Branche komplett verändern. Hin zu mehr Transparenz. Alles geht schneller, einfacher, effektiver, weiß Peter Härtling, Inhaber der Deutschen Gesellschaft für Ruhestandsplanung.

Wir wünschen Ihnen eine spannende Lektüre mit den aktuellen Entwicklungen, Studien, Umfragen, News und rechtlichen Themen rund um den Vertrieb in der Versicherungs- und Finanzbranche.

Viel Erfolg!

Ihr Team vom FinanzBusinessMagazin.de

**Aktuelle Informationen unter www.FinanzBusinessMagazin.de
und www.wmd-brokerchannel.de**

INTERVIEW

- 8 Solvium Capital: Sachwert-Investments mit 100 Prozent-Erfüllungsquote
Interview mit **Marc Schumann und André Wreth**, *Vorstände der Solvium Holding GmbH und Jürgen Kestler*, *Geschäftsführer Solvium Capital Vertriebs GmbH*
- 11 Gubbi AG: Tokenisierung von Finanzprodukten leicht gemacht
Interview mit **Tobias Eckl**, *Vorstandsvorsitzender der GUBBI AG*
- 12 2023 – das Jahr der Fondsvermögensverwaltung
Interview mit **Dirk Fischer**, *Geschäftsführer, Patriarch Multi-Manager GmbH*
- 16 Mondo Gate: Digitale Assets einfach nutzbar machen
Interview mit **Albert Hild**, *Vorstand / CTO, Mondo Gate AG*
Werner Wildberger, *Aufsichtsratsvorsitzender, Mondo Gate AG*
- 18 Asset Protection Club: Die Denkfabrik für Vermögensschutz
Interview mit **Peter Härtling**, *Geschäftsführer, Deutsche Gesellschaft für RuhestandsPlanung mbH*
- 20 Kennen Sie den richtigen Weg, beim Verkauf eines Maklerunternehmens das perfekte Ergebnis zu erzielen?
Beitrag von **Andreas Grimm**, *Geschäftsführer, Resultate Institut für Unternehmensanalysen und Bewertungsverfahren GmbH*

VERTRIEB

- 22 Unabhängige Vermittler konnten 2022 ihren Gewinn erhöhen - dennoch kein Jubel
- 23 Plansecur-Studie: Welche Themen die Kunden der Finanzberater an meisten bewegen
- 23 Gothaer Studie zeigt: Das wollen Kunden wirklich
- 24 Junge Leute erwarten vermehrt regelmäßige persönliche Beratung und Videoberatung durch den Versicherungsvermittler
- 26 Climate Impact Pool: Fonds Finanz gründet Initiative für sinnvollen CO2-Ausgleich als Community
- 27 VEMA auch im Jubiläumsjahr weiter auf Erfolgskurs
- 28 AFW: 10 Jahre Provisionsverbot in Großbritannien – keine Erfolgsstory
- 29 Quirin Privatbank: Honorarberatung funktioniert – nicht nur auf dem Papier
- 30 FondsKonzept AG mit stabiler Geschäftsentwicklung im Jahr 2022
- 31 BVK: 2022 wieder weniger Beschwerden über Vermittler
- 32 Honorarfinanz weiter auf Wachstumskurs
- 33 BVK sieht zunehmenden Vermittlerschwund mit Sorge
- 33 Plansecur steigert Provisionserlöse um 12 Prozent
- 34 Studie: Bevölkerung zeigt eklatante Wissenslücken rund um Inflation, Rente und Co. – auch Finanzentscheider betroffen
- 37 Handlungsfähig im Krisenfall: So bestücken Sie Ihren eigenen Notfallordner
- 38 AFW gegen EU-Pläne für ein Provisionsverbot
- 39 Mit vereinten Kräften gegen ein drohendes Provisionsverbot
- 41 BDVM mit neuer Führung
- 42 Netfonds und Bonnfinanz beschließen Kooperation
- 42 Bonnfinanz ist bester Allfinanzvertrieb 2022
- 43 Der einzige Pool zu 100 Prozent in Maklerhand
- 44 Umfrage zur Nachhaltigkeit ergibt hohes Interesse der Vermittler

- 45 Finanzportal24 lanciert kostenlosen Finanz-Selbstcheck für Kunden
- 46 AFW: Checkliste zur VSH für Vermittler:innen überarbeitet
- 47 Fonds Finanz: Erfolg mit Ansage
- 48 Policen Direkt-Maklerbarometer 2022: Nachfolgewelle steht unmittelbar bevor
- 49 Planungssicherheit dank BCA Maklerrente
- 51 Fonds Finanz unterstützt loyale Vermittler mit Bestandskäufen

INVESTMENT

- 52 Berater oder Verkäufer: Woran Anleger Qualität in der Finanzberatung erkennen
- 53 Neuer Standard für die Anlageberatung
- 54 Für mehr Durchblick im Produktdschungel: das sind die wichtigsten Kennzahlen für die Fondsauswahl
- 56 Siegelstudie: Künstliche Intelligenz ermittelt „Top-Anlageberater 2022“
- 57 Schnelle Reaktionen auf volatile Märkte: Verbriefungen bei VV im Trend
- 58 Nachhaltige und grüne Investments 2022 – Nachhaltige Geldanlagen überspringen 500 Milliarden Euro-Marke
- 59 Green Bonds – ganz normal und doch anders: Darauf sollten Anleger achten
- 60 EU will einheitliche Regeln für digitale Assets
- 61 Warum es so wichtig ist, das Portfolio immer wieder in die Balance zu bringen
- 62 Reizthema Rente: Weshalb der Kapitalmarkt auch für über sechzigjährige attraktiv ist
- 64 Inflationsvorsorge: Viele Deutsche haben keine Strategie gegen den Wertverlust ihres Geldes
- 65 TSO wird Produktpartner auf der Online- Beratungsplattform Walnut live

VERSICHERUNG

- 67 Versicherungsmakler: Digitalisierung ist im Mainstream angekommen
- 68 PKV-Zusatz- und Pflegeversicherung: Unabhängige Vermittlerbetriebe blicken optimistisch in die Zukunft
- 69 VEMA-Makler wählen ihre Favoriten im Bereich Maschinenversicherung
- 69 EIOPA-Bericht zeigt: Fondsgebundene Lebensversicherungen konnten erneut überzeugen
- 71 Studie über Absicherung: Viele Selbstständige in gefährlichem Blindflug unterwegs
- 72 Vertriebswege in der betrieblichen Altersversorgung
- 73 Die Bayerische geht mit einem interaktiven Überflüssigkeitscheck live
- 74 germanBroker.net AG: „Gemeinsam Versicherung nachhaltiger denken“ – Brancheninitiative gestartet
- 75 Wie finanzstark sind private Krankenversicherer tatsächlich?
- 75 Umfrage zur Altersvorsorge: Jeder Dritte im Alter unzureichend abgesichert
- 77 Vertriebswege in der Berufsunfähigkeitsversicherung: Makler und Mehrfachagenten bauen Führung weiter aus
- 78 CHARTA gründet Cyberforum
- 78 Kontakt zum Versicherungsvermittler ist der wichtigste Erfolgsfaktor in der Customer Journey

- 80 Banken erstmals führender Vertriebsweg bei Lebensversicherungen
- 81 JDC-Makler erhalten kostenfreien Zugriff auf Morgen & Morgen Vergleichsrechner, Tarifanalyse und Ratings
- 82 Diese Versicherer bieten den besten Maklerservice
- 83 EY-Studie: Versicherer laufen ESG-Beratungspflicht im Vertrieb hinterher
- 84 DFSI Qualitätsrating: Die besten Lebensversicherer 2022/2023
- 86 Versicherungsvermittler aus Kundensicht: Faire und unabhängige Beratung hat oberste Priorität
- 88 BU-Leistungspraxis: So regulieren Versicherer Heute
- 90 MRH Trowe: Der Mensch bleibt das größte Cyber-Risiko
- 91 Aktuelle Studie von PremiumCircle deckt fatale Vertragsfalle in der privaten Krankentagegeldversicherung auf
- 92 So nutzen Maklerunternehmen Social Media
- 93 Polarisierung zwischen Vermittler und Online-Abschluss
- 94 Favoriten der Vermittler im Gewerbebereich
- 95 Maklerinnen und Makler setzen im privaten Schaden-/Unfallgeschäft auf Bewährtes
- 96 Generationenvergleich: So unterschiedlich versichern sich Jüngere und Ältere
- 97 So sollten sich Unternehmensgründer und Start-ups
- 98 GDV: Verbraucherinnen und Verbraucher schließen Versicherungen häufiger online ab
- 99 VSH-Schutz auch bei fehlendem Beratungsprotokoll

RECHT

- 100 Ergänzung der EUTransparenzverordnung: AFW und VOTUM bieten aktualisierte Formulierungshilfen für Vermittler
- 101 BVK stärkt Vermittlerbetriebe bei Nachhaltigkeit
- 101 FinVermV-Novellierung verzögert sich auf Ende März 2023
- 102 AFW und VOTUM haben ihre Arbeitshilfen zur Umsetzung der Vorgaben aus dem GWG überarbeitet
- 103 Bestandsprovisionen im Wertpapiergeschäft: Droht das Ende und was sind die Auswirkungen?
- 104 BVK: Bundesregierung schränkt Provisionsdeckel ein
- 105 AFW begrüßt Ende der uneingeschränkten Einsichtnahme in das Transparenzregister
- 106 Berufsunfähigkeit auch bei unter 50%iger Einschränkung?
- 108 Das Heilwesennetzwerk warnt vor unsachgemäßem Umgang mit neuem EUGH-Urteil zu Gruppenversicherungen
- 109 Die fünf größten Risiken für einen Rechtsstreit für Unternehmen und Selbstständige

BILDUNG

- 110 Initiative gut beraten setzt erfolgreichen Kurs fort – mit neuen Leistungsangeboten für Partner

IMPRESSUM

- 41 Impressum

VERBINDET WAS ZUSAMMEN GEHÖRT: KONTO. KARTE. WALLET.

NEU: FÜR IHRE KUNDEN, MIT IHRER MARKE.

- ✓ einlagengeschütztes **schufa-neutrales Girokonto**
- ✓ **Krypto-Wallet** für Bitcoin, Ethereum, Matic u.v.m
- ✓ persönliche **Mastercard® Debitkarte** mit Ihrem Logo
- ✓ **Online-Banking** in Ihrem Corporate Design

Nutzen Sie jetzt die Banking Power der Mondo Gate und setzen Sie mit co-branded Banking und Wallet Lösungen für Ihr Unternehmen ein Zeichen am Markt.



Sonderaktion für Privatkunden:
Code scannen und Mondo Gate
3 Monate ohne Grundgebühr
nutzen!

Sie haben Interesse an einer co-branding Lösung oder an verfügbaren Partnerprogrammen? Kontaktieren Sie unsere Experten unter business@mondogate.com



Solvium Capital: Sachwert-Investments mit 100 Prozent-Erfüllungsquote



Marc Schumann und André Wreth Vorstände der Solvium Holding AG

FBM: Was bietet die Solvium-Gruppe Investoren?

Die Solvium-Gruppe ist Anbieter und Manager solider und innovativer Investments für Privatanleger:innen und professionelle Investoren:innen im Logistikbereich und ist ein in diesem Bereich international tätiger Asset-Manager. Solvium investiert in lukrative Ausstattungsgegenstände wie Standardcontainer, Standard-Tankcontainer, Wechselkoffer und Güterwagen, die im internationalen Warenverkehr auf Schiene, Straße und den Weltmeeren eingesetzt werden. Solvium bevorzugt bei den Anlageprodukten Sachwertinvestments mit kurzer und mittlerer Laufzeit und achtet beim Management der Assets darauf, die Risiken beherrschbar zu machen. Damit bietet das Unternehmen Investoren:innen die Möglichkeit, vom stetig wachsenden Logistik- und Transportmarkt zu profitieren.

Die Kapitalanlageprodukte von Solvium Capital verfügen seit der Unternehmensgründung im Jahr 2011 über einen makellosen Track-Record. Das Unternehmen betreut in Deutschland rund 20.000 mit Investoren:innen geschlossene Verträge und hat bislang mehr als 500 Millionen Euro Anlagekapital investiert. Alle Miet-, Zins- und Rückzahlungen, mittlerweile mehr als 300 Millionen Euro, wurden planmäßig und pünktlich

geleistet. Aktuell managt die Unternehmensgruppe Assets im Wert von mehr als 300 Millionen Euro. Zur Unternehmensgruppe gehören der Containermanager Noble Container Leasing Ltd. mit Standorten u.a. in Hongkong, Singapur und Seoul – eines der führenden innerasiatischen Vermietunternehmen für Container – und die Axis Intermodal Deutschland GmbH, Europas größtes Vermietunternehmen für Wechselkoffer.

FBM: Wie entwickelt sich der Logistikmarkt für den Paketversand?

Der Markt für Paketversand wächst rasant und mit ihm die Nachfrage der Branche nach Wechselkoffern, in die Anleger mit Solvium Capital investieren können. Die Zahl der deutschlandweiten Sendungen stieg 2021 zum Vorjahr um 11,2 Prozent auf 4,51 Milliarden. Seit 2019, dem Jahr vor Corona, ist die Zahl der Sendungen damit um knapp eine Milliarde gestiegen. Der Umsatz stieg von 2020 zu 2021 um 14,3 Prozent auf 26,9 Milliarden Euro und in der Branche wurden knapp 11.000 neue Arbeitsplätze geschaffen. Das geht aus der aktuellen Studie des Bundesverbands Paket und Expresslogistik e.V. (BIEK) hervor. Auch wenn die Branche im Jahr 2022 etwas verschnauft



Jürgen Kestler

Geschäftsführer Solvium Capital Vertriebs GmbH

hat, erwarten Branchenexperten in den nächsten Jahren ein durchschnittliches Wachstum von 5,1 Prozent pro Jahr.

Wechselkoffer werden in der KEP-Branche u.a. von den Paketdienstleistern für den Transport von Sendungen zwischen Logistik- und Verteilerzentren, Großhandelsunternehmen und beispielsweise Elektrofachgeschäften genutzt. Wechselkoffer wurden Anfang der 1970er Jahre von der deutschen Spedition Dachser für europäische Standards entwickelt. Die Grundfläche ist an die Maße von Europaletten angepasst. Sie sind dementsprechend vorwiegend im deutschsprachigen Raum und den angrenzenden Nachbarstaaten für den Versandhandel bzw. Stückgutverkehrs unterwegs. Der Hamburger Spezialist für Logistikequipment vertreibt seit 2014 Wechselkoffer in Form von Vermögensanlagen und Alternativen Investmentfonds (AIF) und zeigt sich ebenfalls mit der Entwicklung im Wechselkoffermarkt zufrieden.

Solvium-Geschäftsführer Jürgen Kestler: „Die seit Jahren ohnehin hohe Nachfrage nach Wechselkoffern ist in den vergangenen zwei Jahren coronabedingt noch einmal gestiegen. Dies wirkte und wirkt sich positiv auf die Mieten und die zu erzielenden Renditen aus. Wir können in Neuverträgen nicht nur höhere Mieten erzielen, sondern auch die Laufzeit der Verträge verlän-

gern. Verträge mit einer Laufzeit von zehn Jahren sind keine Seltenheit mehr. In den vergangenen Jahren gab es keine Mietausfälle; das bestätigt unser gutes Risikomanagement.“

„Auch in Zukunft erwarten wir eine steigende Nachfrage, weil der kombinierte Verkehr ausgebaut werden wird, um den CO₂-Ausstoß des Verkehrs zu senken. Kombiniertes Verkehr bedeutet dann, dass Container und Wechselkoffer in Zukunft mehr mit der Eisenbahn und weniger mit Lkw transportiert werden. Dadurch können bis zu 80% der Treibhausgase eingespart werden“, meint Solvium-Geschäftsführer André Wreth.

FBM: Wie nachhaltig ist Solvium?

Als erstes mittelständisches Emissionshaus hat die Solvium Holding AG für die Unternehmensgruppe einen Nachhaltigkeitsprozess gemäß den ESG-Vorgaben des Deutschen Nachhaltigkeitskodex (DNK) begonnen. „Wir möchten dazu beitragen, dass die nachhaltigen Entwicklungsziele der Vereinten Nationen erreicht werden“, erklärt André Wreth. Solvium schließt sich damit dem branchenübergreifenden Transparenzstandard für die Berichterstattung unternehmerischer Nachhaltigkeitsleistungen an. Im Jahr 2023 können Anleger:innen und Partner:innen den ersten Nachhaltigkeitsbericht erwarten.

Solvium hat sich bereits 2021 auf den Weg zum nachhaltigen Unternehmen gemacht. Als weiteren Schritt in der Nachhaltigkeitsstrategie hat das Unternehmen 2022 auch den kompletten Post- und Materialversand klimaneutral organisiert. Schon seit einigen Jahren bietet Solvium Capital seinen Investoren finanzielle Anreize, auf den Versand von Unterlagen per Post zu verzichten. „Dieser Schritt ist konsequent und weitere Schritte zum CO2-neutralen Büro werden folgen“, so Jürgen Kestler.

Bei der Auswahl von Dienstleistern und Lieferanten spielen bereits heute soziale Aspekte eine wichtige Rolle. Beispielsweise wurde ein Lieferservice, der mit Scheinselbstständigen arbeitet, zugunsten eines Wettbewerbers mit ordentlichen Arbeitsverträgen für die angestellten Fahrer und Boten ausgetauscht. Gemeinsam mit den Mitarbeitenden hat sich die Geschäftsführung der Solvium-Gruppe auf den Weg gemacht, bis 2030 ein nachhaltiges Unternehmen zu werden. „Der Nachhaltigkeitswunsch endet für uns aber nicht an der Bürotür. Die Manager von Güterwagen, Wechselkoffern und Containern wie auch die Hersteller sind in Gespräche eingebunden und werden in die geplanten Verbesserungsprozesse einbezogen“, meint Solvium-Vorstand Marc Schumann.

FBM: Wie ist das letzte Jahr für Solvium gelaufen und welche Produkte sind für 2023 geplant?

Dazu André Wreth: Solvium Capital hat im Jahr 2022 rund 98 Millionen Euro Anlegerkapital platziert und damit den positiven Trend der vergangenen Jahre fortgesetzt. Gegenüber dem Ausnahmejahr 2021 (138 Mio.) ging das Platzierungsvolumen zwar zurück, das Ergebnis des Jahres 2020 (61,5 Mio.) wurde aber um fast 50 % übertroffen. 2021 war ein Ausnahmejahr, es hat einfach alles gepasst. Insofern sind wir mit dem Ergebnis 2022 sehr zufrieden, trotz der andauernden Folgen der Coronapandemie, dem Inflationsschock und der Verunsicherung durch den Krieg in der Ukraine im Jahr 2022 fast die 100-Millionen-Marke erreicht zu haben. Wir danken allen Vertriebspartner:innen und unseren Kunden:innen für ihr Vertrauen.

Co-Geschäftsführer Jürgen Kestler: Auch 2022 haben wir in einem schwierigen Marktumfeld eine grundsätzlich ungebrochene Nachfrage nach unseren Produkten erlebt. Unsere eigenen Mitarbeiter:innen und auch unsere Vertriebspartner:innen haben sich mittlerweile sehr gut auf den hybriden und digitalen Vertrieb eingestellt. Unser erster AIF ist zur Jahresmitte zufrieden-

stellend geschlossen worden, die Vermögensanlage Logistik Opportunitäten Nr. 4 war seit Februar 2022 im Vertrieb und ist mittlerweile auch ausplatziert. Auch für 2023 planen wir weiterhin Angebote aus dem Bereich der Vermögensanlagen und AIFs. Warum wir auch künftig auf Vermögensanlagen setzen, sehen Sie u.a. in diesem Interview-Video mit André Wreth.



FBM: Was schätzen Vermittler und Anleger an Solvium besonders?

Jürgen Kestler: Unser Leitspruch lautet „Versprochen ist versprochen und wird nicht gebrochen“. Seit Unternehmensgründung 2011 haben wir alle Zinszahlungen, Mietzahlungen und Rückzahlungen an die Anleger pünktlich und in voller Höhe geleistet. Solvium steht für unsere Geschäftspartner und Kunden für Zuverlässigkeit, Transparenz und eine 100%-Erfüllungsquote. Wir hören von unseren Vertriebspartner:innen dass der Service, den wir bieten, im Markt seinesgleichen sucht. So versuchen wir, alle Anliegen von Kunden, aber auch Geschäftspartner:innen innerhalb von 24 Stunden professionell zu beantworten. Mit vielen unserer Geschäftspartner:innen haben wir nicht nur eine menschliche Beziehung auf Augenhöhe, manchmal ist es auch tatsächlich freundschaftlich und ich glaube, das ist der entscheidende Punkt heute im Geschäftsleben, auf Augenhöhe gemeinsam zu arbeiten und gemeinsam für alle Beteiligten, Anleger:innen, Geschäftspartner:innen und uns gute Geschäfte zu machen. ■



Quelle: © SOLVIUM CAPITAL VERTRIEBS GmbH

Gubbi AG: Tokenisierung von Finanzprodukten leicht gemacht



Tobias Eckl
Vorstandsvorsitzender
GUBBI AG

FBM: Was bietet die Gubbi AG konkret an?

Tobias Eckl: Die Gubbi AG führt Emissionshäusern, Vermögensverwaltern und Banken zum eigenen Tokenprodukt in den Finanzmarkt. Mit professionellem Consulting und IT-gestütztes Wissen, ist Gubbi der starke Partner für eine erfolgreiche Umsetzung. Darüber hinaus wird die Salesplattform, als auch eine White-Label-Plattform für den Tokensales und für die Kundengewinnung als auch Bindung offeriert. Unsere Wertschöpfungskette bietet für jedes Tokenprojekt, ein Netzwerk an Steuer- und Rechtsberatung, als auch Marketing und Sales.

FBM: Welche Finanzprodukte hat Gubbi schon umgesetzt?

Tobias Eckl: Für den Schweizer Vermögensverwalter und deren in Deutschland regulierte Tochtergesellschaft, hat die Gubbi im Auftrag ein einzigartiges Tokenkonzept für den B2C Markt umgesetzt. Der NFT in Abbildung eines Managed Accounts ist weltweit einzigartig und macht den Vermögensverwalter zum Vorreiter und die Gubbi AG zum Innovationsleader.

FBM: Wie kann Gubbi z.B. Sachwerteanbieter mit Produktlösungen unterstützen?

Tobias Eckl: In Vorgesprächen stellen wir gemeinsam mit dem jeweiligen Anbieter von Finanzprodukten fest, ob die Möglichkeit eines digitalen Assets, also

Token, überhaupt für den Markt für das jeweilige Produkt gegeben ist und eine tragfähige wirtschaftliche Kalkulation zum Tragen kommen kann. Danach vereinbaren wir mit dem Emittenten einen zwei Phasen Projektvertrag für die Umsetzung. Die erste Phase ist von der Analyse bis zur Tokenisierung, als auch die Abfrage bei staatlichen Regulierungsbehörden und die zweite Phase fokussiert sich auf Sales, PR bis hin zum Marketing und Support. Wir stellen zu jedem Thema, passend aus internen Ressourcen und aus dem Netzwerk, die Kompetenzen und die Qualität für eine erfolgreiche Umsetzung zur Verfügung.



FBM: Wie können Vermittler mit Gubbi zusammenarbeiten?

Tobias Eckl: Vertriebe und Vermittler können direkt mit den jeweiligen Emissionshäusern in Kontakt treten und dort eine Anbindung erfragen. Bei den meisten Produkten, aktuell in den Tokenemissionen, ist kein 34f oder Haftungsdach notwendig. ■

2023 – das Jahr der Fondsvermögensverwaltung



Quelle: © FinanceNewsTV

Dirk Fischer

Geschäftsführer, Patriarch Multi-Manager GmbH

Doch Anleger aufgepasst – die Qualitätsunterschiede sind entscheidend!

Seit langem dürfte es im Kapitalanlage-segment wohl nicht mehr einen so klaren Produkttrend wie in diesem Jahr gegeben haben. Vermutlich zuvor zuletzt im Jahr 2008, wo der Gesetzgeber mit den Dachfonds eine Art „steuerliche Universalverpackungslösung“ bevorzugt hatte. In 2023 trifft ähnliches auf das Rund-um-Sorglos-Paket der Investmentwelt, die Fondsvermögensverwaltung, zu. Nur die Gründe dafür sind dieses Mal anders gelagert und noch vielschichtiger.

Woher kommt der Hype?

Da ist zum einen die ausufernde Überregulierung im Fondsberatungssegment. Effizientes Fondsgeschäft ist für Berater kaum noch möglich, so hoch ist der Aufwand und die Haftung mittlerweile. Mit dem Angebot einer Fondsvermögensverwaltung betreibt der Kapitalexperte lediglich „Anlagevermittlung“ und haftet nur für die richtige Identifikation der Risikoneigung des Kunden. Nicht mehr für die konkrete Einzelfondsauswahl. Die Dokumentation ist darüber deutlich weniger und der Zeit- und Wissensaufwand ebenso. Aufgrund dieser zahlreichen Erleichterungen nimmt mancher Abwickler (Investmentpool etc.) daher sogar Abschlüsse an einer standardisierten Fondsvermögensverwaltung an, wenn der

einreichende Berater lediglich über eine Erlaubnis nach §34d GewO (Versicherungszulassung), aber nicht über die eigentlich erwartbare Lizenz nach §34f GewO (Fondszulassung) verfügt.

Doch nicht nur der Berater profitiert, denn viele Anleger haben ihre Lehren aus dem Börsenjahr 2022 gezogen, wo sie sich mit aggressiven Aktieninvestments häufig erheblich die Finger verbrannt haben. Bei einer Fondsvermögensverwaltung steht jedoch die Risikokontrolle im Vordergrund und es gibt Lösungen für jede Anlage mentalität. Daher ist die Fondsvermögensverwaltung zurecht ein hervorragendes Anlageprodukt für Jedermann. Dazu sind viele Produktlösungen mittlerweile recht einfach digital zu erwerben und die Kosten sinken ebenso auf breiter Linie. Somit eine echte Win-Win-Situation für Anleger und Berater.

Die Marketingmaschinerie ist angesprungen

So viele Vorteile für Anleger und Berater lassen die Produkthanbieterseite natürlich nicht kalt. Jeder will ein Stück vom Kuchen abhaben und Fondsvermögensverwaltungskonzepte schießen derzeit in Massen wie Pilze aus dem Boden. Gut für den Verbraucher meinen Sie? Dann sollten

Sie aber dringend auf die Qualitätsunterschiede bei den Produkten achten. Denn diese sind enorm und wirken sich natürlich auf das Ergebnis des Investors aus. Alles steht und fällt mit der Auswahl des richtigen Anbieters. Denn in der Masse der Angebote findet sich leider nur wenig Klasse. Daher gilt: „Unbedingt Augen auf beim Fondsvermögensverwaltungskauf!“

Den Finger in die Wunde legen

Aber keine Sorge, man muss sich nicht an Stiftung Warentest wenden, um die Qualitätsunterschiede zu erkennen. Diese sind schnell zu identifizieren.

Der wichtigste Punkt ist in dem aktuellen Massenangebot diejenigen Anbieter zu identifizieren, für die das Thema Fondsvermögensverwaltung keine „Modeerscheinung“, sondern „Herzensangelegenheit“ für die Investoren ist. Das gelingt über die Betrachtung der Historie der Konzepte. Den längsten Trackrekord am Nicht-Bankenmarkt hat dabei der Frankfurter Produktkonzepteur Patriarch Multi-Manager GmbH mit 20 Jahren belegbaren Renditen. Und dies sogar mit direkt vier unterschiedlichen Strategien. Da kann der Anleger über einen repräsentativen Zeitraum verbindlich abklopfen, wie die Ergebnisse nach Spesen gewesen sind und welche Schwankungsbreite/Volatilität dafür eingegangen wurde. Investorin oder Investor können somit sicher sein, auf einen erfahrenen Spezialisten zu setzen, der sein Handwerk seit Jahren beherrscht.

Doch es gibt noch andere wichtige Punkte. Nehmen wir an es gibt rund um das Anlagekonzept einmal Probleme. Dann möchte man als Kunde doch sicher sein, in guten und bonitätsstarken Händen zu sein. Schauen wir dazu auch noch einmal den Fondsvermögensverwaltungsexperten bei der Patriarch über die Schulter. Dort liegt die Haftung bei allen angebotenen Konzepten immer bei der abwickelnden Bank, als dem qualitativ hochwertigsten möglichen Hafter für die investierten Kunden. „Anders würden wir ein Konzept niemals an den Markt bringen“, so Patriarch-Geschäftsführer Dirk Fischer über das eigene Selbstverständnis. Sollte doch eigentlich normal sein, werden Sie als Leser nun denken. Leider ist aber das Gegenteil der Fall. Nur bei den allerwenigsten Produkten liegt die Haftung wirklich bei einer renommierten Großbank. Viele der neuen Angebote setzen auf irgendeinen eher bonitätsschwachen regional agierenden Hafter. Doppelt schwierig für den Investor, da dieser „schwache Hafter“ nun auch

noch alle umfangreichen regulatorischen Pflichten zum Anlegerschutz erfüllen muss. Hier gab es in letzter Zeit schon einige Eingriffe und kritische Nachfragen der BAFin bei so manchem Anbieter.

Ein großes Problem sind auch die Steuerungsinteressen der Produkthanbieter. So nutzen diese die Fondsvermögensverwaltung häufig als „Verpackung“, um dort schwächere eigene Fondsideen elegant als Zielinvestments unterzubringen und am Leben zu halten. Das kann natürlich nicht im Sinne des Investors sein und kostet Rendite. Auch hier agiert ein Fondsvermögensverwaltungsprofi, wie die Patriarch vorbildlich für den Anleger. Eigene Zielfondsbausteine sind von vorneherein verboten, um jedweden potentiell denkbaren Interessenkonflikt klar auszuschließen. Aber auch für alle anderen externen Fondsgesellschaften gibt es eine klare Obergrenze von 10% Gesamtanteil an der jeweiligen Strategie. Und selbst der mandatierte Fondsmanager, darf nur 15% eigene Fonds nutzen. „Unsere Kunden bekommen ohne Wenn und Aber das Beste, was der Markt für ihre jeweilige Risikopräferenz hergibt“, erläutert Fischer, „völlig egal bei welcher Fondsgesellschaft wir diese Lösung finden. Mit diesem Best-Advice-Ansatz fahren wir seit 20 Jahren hervorragend für unsere Kunden“.



Quelle: © FinanceNewsTV
(v.l. Dirk Fischer und Andreas Franik)

Die „grüne“ Frage

Doch damit nicht genug. Endgültig zum Qualitätsschwur kommt es bei der seit 3.8.2022 zwingend erforderlichen Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen beim Kunden. Wer als Investor hier gerne eine ESG-Komponente berücksichtigt haben möchte, bringt zugegebener Massen ein breit gestreutes Fund-of-funds-Konzept wie eine Fondsvermögensverwaltung über ihre diversesten Zielfondsbausteine ziemlich an seine Grenzen. Hier sind die allermeisten der in den letzten Jahren neu aufgetauchten Fonds-



Hier anklicken für das Video



Quelle: © FinanceNewsTV

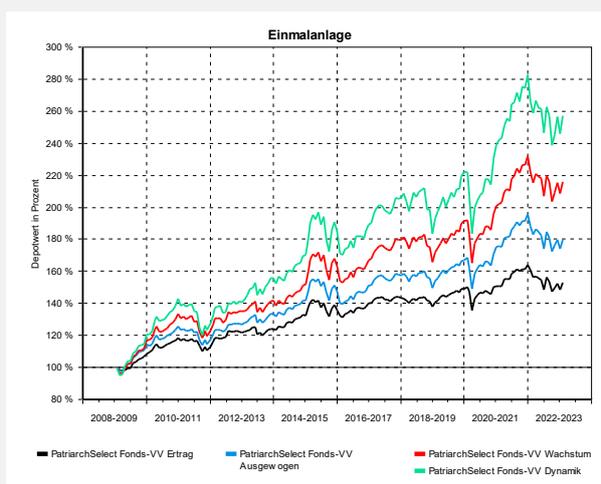
vermögensverwaltungsanbieter verständlicherweise hoffnungslos überfordert und müssen bei diesem wichtigen Thema leider passen. Jetzt können nur noch die Besten liefern. Dirk Fischer von der Patriarch verrät uns zu diesem Punkt: „Das ist wirklich eine echte Herkulesaufgabe für das Fondsmanagement, die bei uns sogar über zwei Ebenen stattfindet. Zunächst optimiert der mandatierte Strategieberater, zum Beispiel bei vielen unserer Strategien die DJE Kapital AG, das Gesamtportfolio aus dem grünen Blickwinkel nach extrem harten Kriterien. Danach überprüft die abwickelnde Bank als haftender Vermögensverwalter die angedachte Vermögensaufteilung nochmal nach unabhängigen eigenen ESG-Vorgaben. Und erst wenn beide Parteien sich bei allen Zielinvestments ausnahmslos einig sind, wird die Allokation umgesetzt. So ist jede unserer Patriarch-FVV-Strategien nachweislich nachhaltig gemäß Artikel 8 der Transparenzverordnung. **Für immer mehr Anleger ein ganz wichtiger Zusatzeffekt, da die Rendite sich darüber nicht verschlechtert, aber noch zusätzlich ein gutes Gewissen liefert.** Und für uns nach sehr viel Vorarbeit im Vorfeld nun natürlich ein enormer Wettbewerbsvorteil“.

Machen, aber auf den Anbieter achten

Nach all diesen Betrachtungen absolut verständlich, dass sich 2023 wohl aus Anleger- und Beratersicht als „das Jahr der Fondsvermögensverwaltung“ abzeichnet. Die Argumente sind einfach zu überzeugend. Die Qualitätsunterschiede aber leider auch gigantisch. Daher bleibt der abschließende Rat an Berater und Anleger bei der Investition unbedingt auf die erfahrenen Experten in diesem Segment zu setzen. Den aufgezeigten Qualitätsunterschied können die vielen Neulinge in diesem Segment nicht aus dem Stand aufholen. Und somit wäre es fatal bei einer so logischen Option von Beginn an sehenden Auges und wider besseren Wissens auf das falsche Pferd zu setzen. ■

Apropos Rendite

Bei so klaren Qualitätsunterschieden dürfte für einen Kapitalanleger zur finalen Investitionsentscheidung der Weg zum erprobten Experten in diesem Segment klar auf der Hand liegen. Wenn die Rendite ebenfalls stimmt. Daher abschließend hier auch nochmal ganz genau hingeschaut. Um unser Investitionsbeispiel aus dem Hause der Patriarch abzurunden, haben wir uns die Zahlen seit der zu Beginn angesprochenen Abgeltungssteuer für die vier verschiedenen Strategien besorgt. Je nach Risikoneigung (von 25% - 75% Aktienquote) erzielte die Patriarch nach dem zuvor aufgezeigten Ansatz für die Kunden netto (BVI-Methode) grob zwischen 3% - 7% p.a. über diese 14 Jahre. (Stichtag 31.01.2023) Für ein Produkt, welches vorrangig Schwankungen vermeiden soll in einem Zeitraum mit Einschlägen wie z.B. Fukushima, Handelskrieg USA/China, Corona und Ukraine Krise sicher sehr erfreulich. Insbesondere, wenn man sich als mögliche Alternative an die lange Null-Zins-Phase in diesem Zeitraum erinnert. Und das alles auch noch mit grüner Ausrichtung! (siehe Video oben)



Wir lassen Ihre Wände blühen.

GREENOFFICE365 ist ein führender Spezialist für innovative, lebendige Wandbegrünung in der Arbeitswelt. Natürliches Grün am Arbeitsplatz hat eine wissenschaftlich belegte positive Wirkung auf den Menschen: Es steigert nachweislich das Wohlempfinden und die Produktivität der Mitarbeiter. Wir bringen natürliches GRÜN zu Ihnen. Echte Pflanzen mit minimalem Pflegeaufwand; abwechslungsreich, platzsparend, preiswert.

Grün mieten. Nachhaltig. Gesundheitsfördernd.



Neugierig? Rufen Sie an. Wir freuen uns, Ihnen das Konzept persönlich vorzustellen.

Mondo Gate: Digitale Assets einfach nutzbar machen



Interview mit **Albert Hild**, Vorstand/CTO Mondo Gate AG (links)
und **Werner Wildberger**, Aufsichtsratsvorsitzender Mondo Gate AG

FBM: Wodurch unterscheidet sich Mondo Gate von Mitbewerbern?

Werner Wildberger: Mondo Gate verbindet was zusammengehört: Konto, Karte, Wallet.

Im Fokus steht ein einlagengeschütztes, schufaneutrales Girokonto mit dazugehöriger Mastercard Debitkarte sowie die sichere und regulierte Aufbewahrung digitaler Assets bei gleichzeitig einfachster Nutzbarkeit im Alltag.

Mit der Mondo Gate Mastercard haben die Kunden zusätzlich zu Ihrem Girokonto Guthaben demnächst auch Ihr Krypto Guthaben immer dabei und sind damit durch das instant crypto payment feature weltweit flexibler als je zuvor.

Das Mondo Gate Wallet ist ein ultra-sicheres Multiwallet für die Verwahrung von Bitcoin, Ethereum, Matic, BNB, USDT, USDFX und dem Mondo Coin. Es vereint die Sicherheit eines Cold-Wallets mit dem Komfort einer Exchange und wird bei einer BaFin-lizenzierten Kryptoverwahrstelle in Deutschland gehostet.

Mondo Gate ist damit die erste Wahl für all diejenigen, die höchsten Wert auf Sicherheit und Komfort bei täglicher Verfügbarkeit Ihrer Kryptowerte legen.

Anlageformen und Investitionen in Aktien, Derivate, ETF, Spacs oder Edelmetalle stehen aktuell nicht im Fokus der Mondo Gate AG. Vielmehr

konzentrieren wir uns zu 100% auf die einfachste Nutzbarkeit digitaler Assets im täglichen Leben. Darüber hinaus ist die Mondo Gate AG einer der wenigen Akteure am Markt, die komplett individualisierbare White-Label-Lösungen im Bereich Crypto, Banking und Embedded Finance bereitstellen können.

FBM: Wie sicher sind Kryptowährungen auf Mondo Gate Konten?

Albert Hild: Bei Mondo Gate sind alle Wallets individuelle custodial wallets - sie gehören also ausschließlich dem jeweiligen Eigentümer und verfügen jeweils über einen individuellen private key. Diesen verwahrt die Mondo Gate im Auftrag Ihrer Kunden bei einer der wenigen BaFin-lizenzierten Kryptoverwahrstellen in Deutschland.

In dieser Sicherheitsarchitektur liegt einer der entscheidenden Vorteile im Vergleich zu den bekannten Exchanges. Der Philosophie des schnellen Tradens folgend, nutzen Exchanges oft das Prinzip der Sammelverwahrung. Dabei liegen die Assets einer Vielzahl von Usern in einem sogenannten Pool Wallet. Und genau darin liegt ein Sicherheitsrisiko, welches wir von vornherein für unsere Kunden ausschließen wollten. In der Grundausrichtung sind wir da sehr konservativ unterwegs und streben nach höchster Sicherheit für unsere Kunden.

FBM: Kann ein Mondo Gate Wallet gehackt werden?

Albert Hild: Bestimmt 80% aller sogenannten „Hacks“ sind im Grunde gar keine echten Hacks, sondern entstehen durch geschickte Täuschungen des Nutzers.

Das Thema Phishing ist unter den kursierenden Täuschungsversuchen wohl das häufigste und leider auch das erfolgreichste.

Der Nutzer wird dabei mit oftmals täuschend echt aussehenden Mails darum gebeten, bestimmte Angaben in seinem Account zu vervollständigen. Dafür wird in dem meisten Fällen dann sogar noch eine Website aufgebaut, die ebenfalls täuschend echt aussieht - am Ende stellt sich für den Nutzer auf den ersten Blick alles recht vertrauenswürdig dar. Die e-Mail und die Website sieht so real aus, dass der Nutzer seinen Nutzernamen und sein Passwort eingibt - und dann ist auch schon zu spät und die Login-Daten sind „gekapert“.

Um schon hier für deutlich mehr Sicherheit zu sorgen, haben wir mit dem 2FA Verfahren ein zusätzliches Sicherheitsfeature integriert: Die Nutzer authentifizieren sich hier nicht nur mit Benutzername und Passwort, sondern mit einem zusätzlichen zweiten Faktor. In unserem Fall ist das ein One-Time-Passwort, welches in in der google authenticator app auf dem Handy des Nutzers angezeigt wird.

Hardwareseitig stellt die BaFin-regulierte Kryptoverwahrstelle der Mondo Gate in punkto Sicherheit entsprechende Infrastruktur zur Verfügung, die keinen Vergleich scheuen muss. Zum Einsatz kommt hier serverseitig neueste HSM-Technologie, die nach FIPS140-2 (US-Regierungs- und Bankenstandard) zertifiziert ist.

Zusammenfassend muss natürlich gesagt werden: 100% Sicherheit gibt es nicht. So wie ein cold wallet verloren gehen kann und ein Paper-Wallet verlegt werden kann, so kann jedes hot wallet auch gehackt werden. Jedoch ist die Wahrscheinlichkeit aufgrund der ausgefeilten Sicherheitsarchitektur sehr viel geringer als bei Exchanges mit Sammelverwahrung.

FBM: Welche Kryptowährungen können bei Mondo Gate verwahrt werden?

Albert Hild: Stand März 2023 können Bitcoin, Ethereum, Matic, Binance Coin, Tether, Mondo Community Coin, Mundum Coin und der USD-FX Stable Coin in dem Mondo Gate Wallet sicher verwahrt werden.

Durch die Multichain-Architektur ist es grundsätzlich möglich, Bitcoin, alle ERC20 Token sowie alle Token die auf EVM kompatiblen Blockchains basieren (z.B. Binance smartchain, Polygon Blockchain, Tether Blockchain) zu verwahren.

Diese Features und damit weitere Token werden im Laufe des Jahres freigeschaltet.

FBM: Mondo Gate bietet Unternehmen auch White-Label-Lösungen an. Was sind die Vorteile der co-branding Modelle für Partner?

Werner Wildberger: Das kommt immer auf das Unternehmen und die Anforderungen an. Die Mondo Gate unterstützt z.B. seit dem letzten Jahr ein Unternehmen aus der Schweiz in allen Phasen des Business-Cases. So wurde der Charity Token des Kunden in einer individualisierten Wallet-Umgebung implementiert, auch die Banking-Oberfläche und Design der Mastercard Debitkarte wurden komplett im Corporate Design des Kunden umgesetzt und herausgegeben.

Somit konnte ein ganz wesentlicher Teil des Ökosystems in nur wenigen Monaten bereitgestellt werden - sehr zur Freude des Kunden natürlich.

Auch für Mining- oder Rendering Companys ist Mondo Gate interessant - wenn z.B. Renditen in Bitcoin ausgeschüttet werden und diese dann über unser reguliertes Wallet und das verknüpfte Konto mit Mastercard Debitkarte so einfach verfügbar sind wie klassische Währungen, dann sorgt das schon für hohes Interesse und manchmal auch für ungläubiges Staunen.

Im Grunde ist alles machbar was vorstellbar ist. Dadurch das wir die Spezialisten für Konzept, Technik, Design und Marketing komplett in-house haben, kann nahezu alles umgesetzt werden, was auf innovative Art und Weise Crypto, digitale Assets oder Web3 Applikationen mit klassischem Banking verbindet. Embedded finance ist hier das Schlagwort.

Dazu kommt noch, dass die Mondo Gate AG seit 16.12.2022 offiziell als e-Geld Agent der paycenter GmbH am Markt agieren darf. In Kombination mit der BaFin regulierten Kryptoverwahrstelle (tangany GmbH), wo die Wallets gehostet werden, ist hier ein Alleinstellungsmerkmal entstanden, welches in Deutschland seinesgleichen sucht.

Komplett reguliert, 100% made in Germany und ein deutschsprachiges Expertenteam sind drei unschlagbare Argumente auf diesem Markt. ■

Asset Protection Club: Die Denkfabrik für Vermögensschutz



Peter Härtling

Geschäftsführer

Deutsche Gesellschaft für Ruhestandsplanung mbH

FBM: Herr Härtling, Sie haben die Reihe der Asset Protection Kongresse sehr erfolgreich als Online-Veranstaltung umgesetzt. Welches Resümee können Sie jetzt als Veranstalter nach drei Kongressen ziehen?

Peter Härtling: Unsere Asset Protection Kongresse und der Asset Protection Club haben zwei Zielgruppen: „Die Denkfabrik für Vermögensschutz“, also der Club, zieht zum einen sehr vermögende Klienten an, die oftmals schon längere Zeit nach kompetenten Antworten auf ihre Fragen suchen, die weit über die übliche Finanzberatung hinausgehen. Zum anderen haben Banker, Finanzdienstleister und Vermögensberater in der Regel keine Möglichkeit, ihre Klienten außerhalb der vorgegebenen Versicherungs-, Bauspar-, oder Investmentfondsanlagen zu beraten. Derartig eingeschränkte Angebote werden den Bedürfnissen vermögender Menschen nicht gerecht. Aus diesem Grund streben immer mehr, tatsächlich sehr qualifizierte und erfahrene Bankberater und Finanzdienstleister, die im Sinne ihrer Kunden auf der Suche nach besonderen Konzepten sind, mit uns eine Kooperation an, um mit ihren Klienten an unseren Kooperationsmodellen zu partizipieren.

Resümee: Innerhalb der vergangenen drei Kongressen baute sich die Asset Protection Club-Community auf 7.000 Mitglieder auf. Laut Statistik suchen sich die Teilnehmer regelmäßig

drei bis vier Themen aus den Angeboten aus, sehen sich die Live-Webinare an und werden dann aktiv, um eine individuelle Beratung zu erhalten. Interessant war für uns, dass sich die aktive Teilnahme-Zeit beim dritten Kongress mehr als verdoppelt hat.

FBM: Welche Themen kommen bei Zuschauern besonders gut an?

Peter Härtling: Natürlich ist das Thema „Steuern“ für unsere Community ein absolutes Highlight. Die Themen sind allein bei dieser Unterkategorie enorm vielfältig: Von der gewünschten Umwandlung der Einkommensteuer in Vermögen, über die in der Anspar-/Anlagephase abgeltungssteuerfreie Investmentanlage bis hin zur Senkung von Unternehmenssteuern durch Gründung von Stiftungen, Genossenschaften, Holdingstrukturen, etc. Die Webinare und Vorträge unserer Steuerberaterpartner sind heiß begehrt. Vermögenssteuerung in Sachwerte, Anti-Inflationsstrategien, steuergünstige Investmentdepots in Liechtenstein, Edelmetallstrategien, Edelsteine als Kapitalanlage, Nachfolgeregelungen, Erben und Vererben, Patientenverfügung, und vor allem auch eben die für das Thema wichtigen Lösungen, die steuerlich begünstigte Investitionen in Photovoltaik- und Immobilienanlagen. All diese Informationen sind sehr begehrt.



FBM: Was sind Ihre Ziele mit dem Asset Protection Kongress?

Peter Härtling: Wir bauen eine Community von Menschen auf, die sich unabhängig informieren, um ihren Vermögensaufbau und ihre Vermögenssicherung endlich in die Hand zu nehmen, um diese Punkte mit Expertenrat auch in der Praxis umzusetzen. Unser Motto lautet dabei: Lieber ein Gramm Praxis, als eine Tonne Theorie. Dabei ist es das Ziel, die größte Informationsplattform dieser Art im DACH-Raum zu bleiben.

FBM: Wie können Vermittler vom Asset Protection Kongress profitieren?

Peter Härtling: Für Vermittler ist es ganz einfach: Sie bekommen spezielle Affiliate Links für ihre Klienten, um alle Anfragen gemeldet zu bekommen, und mit Experten zusammen die Kundenlösungen zu verwirklichen. Dazu kommt natürlich ein Businesssystem, das von der fachlichen Weiterbildung über die Bereitstellung von Experten zur Beratung die Bedürfnisse der ausgewählten Partner erfüllt. Den besten Partnern bieten wir an, auch unsere Kunden mit zu beraten.

FBM: Was werden die Highlights des kommenden Asset Protection Kongresses sein?

Peter Härtling: Wir sprechen über die Themen Vermögensschutz, Vermögensanlage, Geld und

Gesundheit, Steuern, Unternehmerrisiken senken, usw. Als Grundlage dient dabei für jegliche Investition unsere „Mehr-Speichen-Allwetter-Anlagestrategie“. Mit dem Hintergrund der breiten Streuung reduzieren wir in der Vermögensstruktur unserer Klienten die Risiken und erhöhen gleichzeitig die Erträge.



Ein absolutes Highlight am Kongress wird sein, eine bereits seit vielen Jahren bewährte und einzigartige Vermögensverwaltung vorzustellen, die BaFin-reguliert, digitalisiert in Form eines Tokens und mit BaFin-lizenzierter Wallet-Verwahrung zur Verfügung steht. Deren Ergebnisse seit 2010 sind unglaublich, im Vergleich zu Aktien oder anderen Fonds.

Die Tokenisierung von Finanzdienstleistungen wird die nächsten Jahre die Branche komplett verändern. Hin zu mehr Transparenz. Alles geht schneller, einfacher, effektiver. Die Mitglieder des **www.asset-protection.club** können dabei sein. ■

Kennen Sie den richtigen Weg, beim Verkauf eines Maklerunternehmens das perfekte Ergebnis zu erzielen?



Andreas W. Grimm

Geschäftsführer

Resultate Institut für Unternehmensanalysen und Bewertungsverfahren GmbH

Was ist besser? Eine Einmalzahlung in Höhe von 1,2 Mio. EUR sofort oder eine Maklerrente von in Summe 250.000 EUR im ersten Jahr? Für welches der Angebote würden Sie sich entscheiden, wenn Sie Ihren Maklerbestand verkaufen wollten?

Zugegebenermaßen geht es bei vielen Maklern in Deutschland um weniger Geld, denn die meisten Makler in Deutschland werden weder eine Million EUR erzielen noch eine Maklerrente in dieser Höhe erhalten. Doch auch in den Fällen, in denen diese Zahlen machbar gewesen wären, ist es oft viel weniger Geld, was der Makler erhält. Das liegt dann meist daran, dass sich Makler statt einer fundierten sachlichen Analyse zu stellen, eher aus einer emotional aufgeladenen Adhoc-Entscheidung für ein Angebot oder ein Vorgehen entscheiden. Eine solide Abwägung von Vor- und Nachteilen und einer sachkundigen finanzmathematischen Vergleichsrechnung findet in sehr seltenen Fällen statt, obwohl das mit Hilfe eines spezialisierten Dienstleisters durchaus schnell machbar und auch bezahlbar wäre.

Hinzu kommt, dass sich viele Makler aufgrund des aktuellen Marktumfelds unsicher sind, wohin sich die Preise für Maklerunternehmen entwickeln werden. Rollt tatsächlich die „demografische Welle der Babyboomer-Generation“ los und drückt die Preise in den Boden oder dominiert weiterhin die hohe Nachfrage nach Beständen? Weil die Frage komplizierter zu beantworten ist, scheinen viele auf die „Augen zu und durch“-Strategie zu setzen. In der Hoffnung, dass das Ergebnis schon irgendwie passen wird und der

ausgewählte Partner bereit sein wird, den bestmöglichen Preis zu bezahlen.

In der Tat haben die gestiegenen Zinsen den Markt deutlich verändert: Während die kleineren Käufer zunehmend Schwierigkeiten bekommen, eine Finanzierung zu erhalten, dominieren die großen Bestandskäufer den Markt, weil sie mit ihrer Eigenkapitalausstattung und ihren klar definierten Investitionsregeln den Markt gestalten. War es in der Vergangenheit als kleiner Makler schon nicht so einfach, einen Jungmakler oder eine Jungmaklerin als Nachfolger zu finden, ist das durch das aktuelle Marktumfeld nochmals schwieriger geworden.

Ganz anders bei den mittelständischen Maklern. Der große Ausverkauf scheint weiterzugehen. Private Equity Gesellschaften drängen weiterhin in den Markt und versuchen, sich ganze Unternehmensgruppen zusammen zu kaufen. Die Konsolidierung scheint weiterhin Fahrt aufzunehmen. „Halb Europa“ scheint in deutsche Maklerunternehmen investieren zu wollen. Das heißt aber nicht in allen Fällen, dass die abgebenden Makler einen wirklich guten Deal machen. Trotz der hohen Nachfrage und des hohen Wettbewerbsdrucks, den sich die potenziellen Investoren gegenseitig machen.

Ob das Ergebnis wirklich gut wird, hängt offensichtlich weniger vom Marktumfeld ab als von der Frage, wie sich die Inhaberseite auf das Projekt vorbereitet hat, auf welche Interessenten sie sich einlässt und wie sie in den Gesprächen und Verhandlungen agiert. Da sich die meisten Makler aber gar nicht darüber im Klaren sind, welchen Schatz sie wirklich aufgebaut haben und welche Käufergruppe das Unternehmen voraussichtlich den besten Preis bezahlen kann, läuft der Prozess sehr oft vom Zufall getrieben. Wer als Interessent zuerst am Verkäufer „dran“ ist, sich sein Vertrauen erarbeitet, macht irgendwann auch den Deal. Ob der Deal für die Verkäuferseite wirklich gut war, wird die dann aber in den seltensten Fällen nochmals überprüft – die Erkenntnis würde eh nichts nutzen. Dann doch lieber im Glauben verbleiben, dass der Deal schon irgendwie gut gewesen ist.



Quelle: © ipopba - Fotolia.com

Dabei wäre es doch eigentlich ganz einfach, will man nicht nur ein gutes Gefühl bei der Nachfolgeplanung haben, sondern auch ein wirklich gutes Ergebnis. Eine frühzeitige, systematische Auseinandersetzung mit der Thematik und anschließend eine systematische Platzierung des Unternehmens führt in fast allen Fällen zum Ziel.

Das Resultate Institut beispielsweise hat ein solches Vorgehensmodell unter dem Arbeitstitel „Fahrplan Nachfolge“ entwickelt und hilft damit vor allem mittleren und größeren Maklerunternehmen zu einer funktionierenden Nachfolge. Für kleiner Bestandsinhaber kann das Institut mit „Resultate Select“ eine Bestandsanalyse liefern, an deren

Ende die bestmöglichen Konditionen vereinbart und der Maklerbestand auch kurzfristig verkauft werden kann.

Der kleine Wehrmutstropfen: Für beide Modelle muss der Makler seinem Dienstleister ein Honorar bezahlen. Und nicht in allen Fällen sind die ganz genau vorhersehbar – weil eben manche Unternehmen noch nicht im übertragbaren Zustand sind und sich möglicherweise nicht alle Ziele gleichzeitig umsetzen lassen.

Maklern, die sich noch nicht sicher sind, wieviel Aufwand sie in ihre Nachfolgeplanung stecken sollten, hat das Resultate Institut deshalb zwei kostenfreie Instrumente geschaffen:

1. Online-Bestandswert-Rechner
2. Nachfolge-Check Online

Der Rechner liefert eine erste indikative Orientierung, in welcher Bandbreite voraussichtlich der erzielbare Kaufpreis liegen wird. Der Nachfolge-Check zeigt dem Makler, wie dringend er welche Maßnahme im Rahmen der Nachfolgeplanung angehen sollte und wie er seine Aktivitäten priorisieren sollte.

Auf diese Weise weiß ein Makler bereits vor der Mandatierung seines Dienstleisters, was ihm der voraussichtlich einbringen wird und wieviel Aufwand dafür erforderlich sein wird. So wird die Nachfolgeplanung zu einem gut planbaren Projekt, an dessen Ende ein möglichst perfektes Ergebnis stehen wird.

Ob dann 1,2 Mio. EUR Kaufpreis, eine Maklerrente über 250.000 EUR herauskommen können oder ob es doch deutlich mehr sein könnte, steht zumindest schon fest, bevor der Makler in das Projekt Nachfolgeplanung in eigener Sache einsteigt. Mehr Sicherheit, die richtige Entscheidung zu treffen, kann man sich eigentlich nicht wünschen.

Makler die sich über die Instrumente des Resultate Instituts informieren wollen, können unter www.resultate-institut.de/kontakt/ Termine für ein Vorgespräch oder die Zugangsdaten für den Bestandswert-Rechner oder den Nachfolge-Check anfordern. ■

Unabhängige Vermittler konnten 2022 ihren Gewinn erhöhen - dennoch kein Jubel

Unabhängige Versicherungs- und Finanzanlagenvermittlerinnen und -vermittler konnten ihren durchschnittlichen Gewinn von 64.100 € im Jahr 2021 auf ca. 75.000 € im Jahr 2022 steigern. Diese Werte ergeben sich aus dem 15. AfW-Vermittlerbarometer, an dem im November und Dezember 2022 insgesamt 1.305 Vermittlerinnen und Vermittler teilgenommen haben. Ihren durchschnittlichen Umsatz gaben die Vermittlerinnen und Vermittler für das Jahr mit 196.000 € an.

Die Zunahme des durchschnittlichen Gewinns ist insbesondere darauf zurückzuführen, dass es einen Anstieg der Teilnehmergruppe gab, die Gewinne jenseits der 300.000 € Marke angegeben haben. „Die Entwicklung, dass kleine Vermittlerbüros aufgeben oder übernommen werden, spiegelt sich in diesen Zahlen wider.

Durch die Schaffung größerer Einheiten und durch den Einsatz digitaler Technik kann die Effizienz gesteigert werden. Diese Digitalisierung verbessert Prozesse sowie die Kundenkommunikation, was zu Umsatzwachstum führt“, interpretiert AfW-Vorstand Rottenbacher die Zahlen aus dem Vermittlerbarometer.

Die Auswertung der Daten zeigt, dass 50% der Vermittlerinnen und Vermittler mit ihrem Gewinn unterhalb von 55.000 € liegen. Lediglich bei einem Viertel liegt der Gewinn bei über 100.000 €.

„So erfreulich der Anstieg des durchschnittlichen Gewinns auch ist, wenn bei 50% der Vermittlerinnen und Vermittler der Gewinn unter 55.000 € liegt, dann sind wir weit weg von einer Neiddiskussion und das ist eine wichtige Information in Richtung Politik –

gerade in Zeiten, in denen über ein Provisionsverbot diskutiert wird. Berlin muss nicht regulatorisch eingreifen, um ungerechtfertigte Gewinne zu verhindern“, analysiert AfW-Vorstand Frank Rottenbacher die Werte.

Wertet man die Gewinne nach Erlaubnisbereichen aus, dann kommen Vermittlerinnen und Vermittler, die ausschließlich eine Erlaubnis nach § 34d GewO haben auf 64.000 €, diejenigen, die ausschließlich Finanzanlagen nach § 34f GewO vermitteln auf 80.000 € durchschnittlichen Gewinn. Im Durchschnitt sind die unabhängigen Vermittlerinnen und Vermittler somit gut durch das Jahr 2022 mit seinen dramatischen Ereignissen und einer sehr hohen Preissteigerung gekommen.

Autor: www.bundesverband-finanzdienstleistung.de



Quelle: © everythingpossible - Fotoka.com

Plansecur-Studie: Welche Themen die Kunden der Finanzberater an meisten bewegen

Betriebliche Altersversorgung: Firmen sind Beschäftigte wichtiger als Management. Wenn sich Firmen unabhängige Finanzberater ins Haus holen, dann geht es vor allem um zwei Themen: die betriebliche Altersversorgung und die Absicherung von Betriebsrisiken. Dies legt zumindest der "Plansecur-Report: Finanzbranche 2022/23" nahe. Der Bericht beruht auf einer Umfrage der Finanzberatungsgesellschaft Plansecur unter ihren rund 180 bundesweit tätigen Beratern.

Bemerkenswert: Gemäß Umfrage steht bei den meisten Beratungsgesprächen die finanzielle Absicherung der Belegschaft (71

Prozent) vor der Versorgung der Führungskräfte (57 Prozent). "Das landläufige Vorurteil, die da oben würden vor allem an sich selbst denken, trifft jedenfalls auf unsere Firmenkundschaft nicht zu", freut sich Plansecur-Geschäftsführer Heiko Hauser.

Noch wichtiger ist den Unternehmen beim Gespräch mit den Finanzberatern indes die Absicherung betrieblicher Risiken (79 Prozent). In mehr als der Hälfte aller Fälle (52 Prozent) steht der Schutz vor besonders gravierenden Einschnitten wie Betriebsunterbrechungen im Fokus. Bei knapp der Hälfte der Unternehmen (49 Prozent) geht es um den Schutz vor

Hackerangriffen bzw. den Folgen derartiger Cyber-Attacken. Heiko Hauser wundert sich: "Seit Jahren nimmt die Bedrohung durch Hacker, Viren und sonstige Computerschädlinge dramatisch zu. Man sollte daher meinen, dass praktisch alle Unternehmen Wert auf eine Cyberversicherung legen, und nicht nur die Hälfte."

Als weitere wichtige Themen, bei denen sich Firmen externer Finanzberater bedienen, fördert der Plansecur-Report die Anlage des Betriebsvermögens (43 Prozent), die Unternehmensnachfolge (37 Prozent) und den Firmenverkauf (24 Prozent) zutage.

Autor: www.plansecur.de

Gothaer Studie zeigt: Das wollen Kunden wirklich

Eine aktuelle Umfrage der Gothaer zeigt, 67 Prozent der Befragten setzen beim Thema Versicherung auf die persönliche, fachkompetente Beratung durch Versicherungsvermittler*innen. Die Studie zeigt außerdem: Ausschlaggebende Faktoren für diese Präferenz sind dabei das Vertrauen in die Versicherungsvermittler*innen (46 Prozent) sowie deren Fachkompetenz (43 Prozent). Die

persönliche Beratung ist den potenziellen Kundinnen und Kunden besonders wichtig, wenn es um komplexere Themen wie Altersvorsorge oder eine Lebensversicherung geht (62 Prozent).

Die Expert*innen stehen den Menschen mit Sachverstand, Erfahrung und Engagement zur Seite: „Eine fachkundige Beratung unserer Kundinnen und Kunden ist der Schlüssel für eine

bestmögliche Absicherung und ein essenzieller Baustein unseres Unternehmenserfolgs“, so Oliver Brüb, Vorstand Vertrieb und Marketing bei der Gothaer. „Die Tatsache, dass knapp drei Viertel der Bürgerinnen und Bürger schon einmal von einem Versicherungsvermittler beraten wurden, unterstreicht ebenfalls, wie wichtig den Menschen auch im Zeitalter der Digitalisierung die persönliche Beratung ist.“

Autor: www.gothaer.de

Junge Leute erwarten vermehrt regelmäßige persönliche Beratung und Videoberatung durch den Versicherungsvermittler

Sirius Campus Kundenmonitor Assekuranz untersucht die Zielgruppe „Junge Leute“ und weitere Zielgruppenkonzepte im Versicherungsmarkt. Nicht nur in der Versicherungsbranche ist die Zielgruppe der jungen Leute hart umkämpft. Doch angesichts oft mehrere Jahrzehnte andauernder Kundenverbindungen in der Assekuranz erscheint es für Versicherer besonders wichtig, junge Kunden möglichst früh für sich zu gewinnen. Ein wichtiger Aspekt dabei ist eine gute individuelle und zielgruppengerechte Beratung – gerade junge Leute sind noch offen für viele verschiedene Vertriebs- und Betreuungswege und keineswegs von vornherein auf Online-Abschlüsse festgelegt.

Im Vergleich zu 2019 – also vor der Corona-Krise – hat sich der Wunsch nach regelmäßiger Beratung signifikant erhöht. Eine solche Beratung ist mittlerweile für 56 Prozent der 18- bis 30-jährigen Entscheider und Mitentscheider in Versicherungsangelegenheiten wichtig, vor drei Jahren betrug dieser Anteil lediglich 40 Prozent. Auch insgesamt ist regelmäßige Beratung wichtiger geworden: In der Gesamtgruppe der 18- bis 69-Jährigen steigt die Relevanz von 50 Prozent (2019) auf inzwischen 58 Prozent (2022).

Noch stärker hat sich der Wunsch nach Online-Beratung durch den Vermittler, z. B. in Form eines Videocalls per Teams, Zoom oder



WhatsApp, erhöht. Schon im Gesamtmarkt ist hier eine Steigerung von 32 Prozent (2019) auf 46 Prozent (2022) zu beobachten. Unter den 18- bis 30-Jährigen wünschen sich sogar 71 Prozent eine Online-Beratung durch ihren Vermittler, das sind stolze 28 Prozentpunkte mehr als noch vor drei Jahren.

Dies sind Ergebnisse aus dem aktuellen Schwerpunktbericht „Zielgruppenkonzepte“ des Kundenmonitors Assekuranz 2022. Für die Untersuchung wurden zwischen dem 16. September und dem 25. Oktober 2022 insgesamt 2.008 Entscheider und Mitentscheider in Versicherungsangelegenheiten zwischen 18 und 69 Jahren zu ihren Einstellungen zum Thema Versicherungen sowie zur Akzeptanz einzelner zielgruppenspezifischer Produkt- und Zusatzleistungen befragt. Die Untersuchung wurde erstellt von der Sirius Campus GmbH in Kooperation mit der Aeiforia GmbH.

Vertrauen in Versicherungsgesellschaft nur gering

Bis zum Alter von 25 Jahren folgen junge Leute in der Regel dem Vorbild ihrer Eltern. Über die Hälfte aller bis 25-jährigen Vermittlerkunden (51%) hat ihren aktuellen Versicherungsvermittler durch Empfehlungen aus dem persönlichen Umfeld erhalten, ein weiteres Viertel (27%) ist auf der Suche nach einem Vermittler im Internet fündig geworden. Auch das Vertrauen in Versicherungsgesellschaften ist in dieser Altersgruppe noch hoch: Rund jeder Zweite stimmt der Aussage zu, dass man Versicherungsgesellschaften im Großen und Ganzen vertrauen kann.

Mit zunehmendem Alter ändert sich die Wahrnehmung der jungen Leute deutlich: Zwischen 26 und 35 Jahren werden vielfach erste konkretere Erfahrungen mit Versicherungsgesellschaften gesam-

melt. Anlässe für die Beschäftigung mit Versicherungsgesellschaften sind dann nicht mehr vorwiegend der Umzug/Auszug von den Eltern oder der Berufseinstieg, sondern vermehrt auch der Bau oder Kauf einer Immobilie, der Wechsel eines Arbeitgebers oder die Geburt eines Kindes. Mit den konkreten Erfahrungen wächst bei einigen jungen Leuten tendenziell auch die Skepsis über Versicherungsgesellschaften. Das generelle Vertrauen in die Assekuranz teilen in diesem Alter nur noch 39 Prozent der 26- bis 30-Jährigen bzw. 42 Prozent der 31- bis 35-Jährigen.

Selbstwirksamkeit und Optimismus gehen zurück, sind aber noch mehrheitlich vorhanden

Betrachtet man die für das Verhalten der jungen Leute besonders relevanten psychologischen Faktoren Zukunftswahrnehmung, Selbstwirksamkeit und Kontrollüberzeugung, so hat sich die Corona-Krise besonders stark auf die Selbstwirksamkeit der jungen Generation ausgewirkt. (Darunter versteht man die Erwartung, Handlungen aufgrund eigener Kompetenz selbst erfolgreich ausführen zu können.) 2017 gaben noch 87 Prozent der jungen Leute an, die meisten Probleme aus eigener Kraft gut meistern zu können, 2020 zu Beginn der Corona-Pandemie waren es immerhin 83 Prozent. Nun zum Ende von Corona stimmen dieser Aussage nur noch 79 Prozent zu, unter den ganz Jungen (bis 25 Jahre) sind es sogar nur 70 Prozent.

Ungeachtet der Herausforderungen wie Corona, dem Ukraine-Krieg, der Inflation oder der verschärften Klimakrise, blicken 70 Prozent der jungen Leute weiterhin positiv in die Zukunft. Zu Beginn der Corona-Krise (April 2020) lag dieser Wert jedoch deutlich höher bei 78 Prozent.

„Die Einschätzung der eigenen Kompetenz und die persönliche Zukunftswahrnehmung beeinflussen das Verhalten in Krisenzeiten und werden gleichzeitig durch Krisen geprägt.“, erläutert Martin Gattung, Gründer und Geschäftsführer der Aeiforia GmbH. „Das Wissen um diese Wechselwirkung macht es leichter, Kündigungs-, Einspar- und Vorsorgebereitschaft als Folge einer Krise zu verstehen. So gehen ein Rückgang an Optimismus und positiver Selbstwirksamkeit bei jungen Leuten damit einher, dass die Kündigung einer Versicherung in der Regel keinen Tabubruch für diese Zielgruppe darstellt.“

Frauen fordern speziell auf ihre Anforderungen abgestimmte Vorsorgeberatung

Neben den jungen Leuten widmet sich der Schwerpunktbericht „Zielgruppenkonzepte“ auch weiteren Zielgruppen. Beim Thema Altersvorsorge zeigt sich eine deutliche Entwicklung unter den weiblichen Befragten: 59 Prozent der weiblichen Entscheider und Mitentscheider in Versicherungsangelegenheiten wünschen sich, eine speziell auf die Anforderungen von Frauen abgestimmte Versicherungsberatung, z. B. beim Thema Altersvorsorge. Vor 3 Jahren lag dieser Wert mit 47 Prozent noch deutlich niedriger (-12 Prozentpunkte). Vor allem Frauen im mittleren Alter (31 bis 55 Jahre) wollen weg von einer Standardberatung, die spezifische Anforderungen weiblicher Biographien nicht berücksichtigt.

Absicherung der Kinder ist wichtiger als die Absicherung der Familie insgesamt

Eine weitere in der Untersuchung herausgearbeitete Zielgruppe sind Familien mit mindestens einem Kind unter 18 Jahren. Es zeigt sich, dass die Absicherung der

Familie einen sehr hohen Stellenwert hat. Gefragt zum Thema Familienversicherung geben über 85 Prozent der Väter und Mütter an, dass ihnen die Absicherung der Familie im Ganzen sowie der Kinder im Besonderen wichtig ist. Dabei wird die Absicherung der Kinder sogar als noch etwas wichtiger angesehen als die der Familie insgesamt. Dies gilt umso mehr, wenn sich die Frage direkt an die Mütter richtet. Väter sind darüber hinaus eher bereit, zusätzliches Geld in die Hand zu nehmen, um Kinder besser abzusichern. Zum Beispiel würden 29 Prozent der Väter für einen günstigen Einschluss von Kindern in die Unfallversicherung auch einen höheren Beitrag bezahlen (vs. 15% der Mütter).

„Junge Familien stehen noch immer zu wenig im Fokus der Assekuranz“, bemerkt Christoph Müller, Untersuchungsleiter und Mitbegründer der Sirius Campus GmbH. „Dabei ist der Wunsch nach Absicherung in den Familien hoch und die bislang fehlende Auseinandersetzung mit dem Thema eröffnet der Assekuranz viele Ansatzpunkte. Spezielle kostengünstige Familien-Versicherungspakete, die den Basisbedarf einer Familie absichern, stoßen vielfach auf hohe Akzeptanz bei Müttern und Vätern.“

Autor: www.siriuscampus.de



Climate Impact Pool: Fonds Finanz gründet Initiative für sinnvollen CO₂-Ausgleich als Community

Die Fonds Finanz startet mit dem Climate Impact Pool eine neue Initiative für sinnvollen CO₂-Ausgleich. Der Climate Impact Pool verfolgt das Ziel, alle Stakeholder des Maklerpools zur CO₂-Kompensierung zu motivieren. Auf freiwilliger Basis werden Kooperations- und Produktpartner mit Mitarbeitern, Vertriebspartnern, deren Endkunden, Tochterunternehmen sowie die eigenen Mitarbeiter der Fonds Finanz gleichermaßen angesprochen. „Nicht alle CO₂-Emissionen lassen sich kurzfristig reduzieren oder vermeiden – ob Privathaushalt oder Unternehmen. Im Kampf gegen den Klimawandel ist der CO₂-Ausgleich deshalb ein sinnvolles Mittel. Leider sind die meisten Kompensationsmöglichkeiten wenig überzeugend – oft haben sie einen zu geringen Effekt aufs Klima, sind zu kompliziert und nicht nachprüfbar. Darum haben wir den Climate Impact Pool ins Leben gerufen – eine transparente, ehrliche und vor allem wirkungsvolle Kompensationslösung, die auf dem Community-Gedanken beruht.“, so Norbert Porazik, geschäftsführender Gesellschafter der Fonds Finanz.

Seit 2018 ermittelt der Münchener Maklerpool jedes Jahr seinen CO₂-Fußabdruck und zeigt starkes Engagement, um die eigenen Treibhausgasemissionen zu reduzieren. Nicht vermeidbare Emissionen werden konsequent ausgeglichen. Nachdem

die Fonds Finanz über die letzten Jahre wertvolle Erkenntnisse in Sachen Klimaschutz gewonnen hat, möchte sie nun auch ihre Vertriebs-, Kooperations- und Produktpartner für den eigenen ökologischen Fußabdruck sensibilisieren und ihnen das Einsparen und Ausgleichen von CO₂-Emissionen erleichtern. Möglich macht das die Fonds Finanz mit dem Start des Climate Impact Pools – einer hauseigenen Initiative für unternehmensübergreifenden Klimaschutz.



Der Climate Impact Pool wurde in Kooperation mit New Normal initiiert. New Normal ist ein Anbieter zur freiwilligen CO₂-Kompensation und seit 2022 Partner der Fonds Finanz. Mittels der Initiative stellt die Fonds Finanz kostenfrei die Infrastruktur für einen Foot-Print-Rechner, einer automatisierten Ermittlung der Gesamtkompensation des Maklerpools sowie all ihrer Partner und eine branchenweite Plattform bereit.

Unvermeidbare Emissionen können Teilnehmer über das Climate Invest Programm von New Normal ausgleichen: Für jede Tonne CO₂ zahlen sie einen Betrag von derzeit 98 Euro (gemäß dem europäischen Markt für CO₂-Emissionsrechte) und erhalten dafür am Ende eines Laufzeitjahres eine zertifizierte CO₂-Gutschrift. Zusätzlich erhalten alle Teilnehmer Tipps, wie sie Umwelt- und Klimaschutz im Geschäftsalltag umsetzen können.

Anders als bei Spenden an Klimaschutzprojekte, wie sie bislang bei der freiwilligen Kompensation üblich sind, übernehmen die Teilnehmer des Climate Invest Programms die Rolle eines Förderers bzw. Investors und unterstützen mit ihrem Geld innovative Unternehmen, die nicht nur CO₂ ausgleichen, sondern die Klimawende langfristig voranbringen. Aus diesem Rollenwechsel – vom Spender zum Investor – ergibt sich auch die Chance, nach fünf Jahren das eingebrachte Kapital mit Zinsen zurückzuerhalten. Weitere Informationen zum Climate Impact Pool gibt es unter: www.climateimpactpool.de

Autor: www.fondsfinanz.de

VEMA auch im Jubiläumsjahr weiter auf Erfolgskurs

2022 feierte die VEMA nicht nur ihr 25jähriges Bestehen, es war wieder ein eher ungewöhnliches Jahr. Zu Beginn des Jahres fielen flächendeckend die meisten Corona-Beschränkungen im Land. Nicht wenige Maklerkollegen nutzten dies für Urlaub und Freizeitaktivitäten. Dann brach mitten in Europa ein Krieg aus, der auch heute noch geführt wird. Die Folgen: steigende Energiepreise und Lieferengpässe bei verschiedensten Dingen des täglichen Lebens. Und natürlich eine Inflation, wie man sie zuletzt vor 50 Jahren auf zumindest ähnlichem Niveau sah. 2022 war ein schwieriges Jahr.

Der VEMA gelang es trotz der widrigen Umstände, weiter auf Erfolgskurs zu bleiben. Übers Jahr schlossen sich wieder viele neue Maklerbetriebe der Genossenschaft an. Zum Jahresende waren es 4.378 mittelständische Maklerbetriebe mit etwa 28.000 Beschäftigten. 1.627 der Firmen sind inzwischen als Genossen Miteigentümer der VEMA – Tendenz steigend. Eine Beteiligung oder gar Übernahme der Genossenschaft durch einen externen Investor ist bereits durch die gewählte Unternehmensform ausgeschlossen.

Auch, wenn noch keine finalen Zahlen vorliegen, geht die Geschäftsleitung der VEMA von einem Umsatzwachstum von 15 % aus. Das Gesamtcourtagevolumen (direkte

Maklercourtage + Overhead der VEMA darauf) liegt bei über 300 Mio. Euro. Die VEMA untermauert damit ihre Stellung unter den führenden Intermediären für Versicherungsmakler.



Bei den angebotenen Produkten und technischen Diensten zeichnet sich ebenfalls eine positive Entwicklung ab. Mit rund 480.000 Deckungsnoten (SHUK) konnte das bereits sehr hohe Niveau des Vorjahres auch in diesem schwierigen Markumfeld gehalten werden.

Das VEMAextranet zählt zu den wichtigsten Informationsquellen der angeschlossenen Makler. Die Infoseiten zu Produkten und Co. zählten 2023 in Summe nahezu 12 Mio. Aufrufe. Über die VEMA-Postbox wurden inzwischen 34 Mio. Dokumente aus den verschiedenen Intranets der Versicherer abgerufen und an Makler ausgeliefert. Im Dezember wurde VEMAoffice als neuer Dienst frei-

geschaltet. Damit gibt die VEMA ihren Maklern ein hybrides System an die Hand, welches das bestehende Kundenverwaltungsprogramm (MVP) aufwertet und den Makleralltag erleichtert. So können aktuelle Vertragsinformationen abrufen und mit der Deeplinkfunktionen weitere Vertragsdaten im Extranet der Versicherer aufgerufen werden. Es kann aber auch zur Alternative der cloud-basierenden MVPs von Pools entwickelt wird. VEMAoffice ist somit auch für Makler interessant, die kein eigenes MVP mehr unterhalten möchten. Werfen wir abschließend noch einen Blick auf den erneut großen Erfolg der VEMA-Akademie. Ganze 299.868 Stunden an gewerteter Weiterbildungszeit sammelten die Mitarbeiter der VEMA-Makler im vergangenen Jahr. Das vielfältige Schulungsangebot der VEMA ist damit der führende Anbieter von Weiterbildungsangeboten für Versicherungsmakler.

Die jährliche Zufriedenheitsumfrage bei den Maklerkollegen schnitt die VEMA mit einer Schulnote von 1,52 ab – VEMA-Makler waren nie zufriedener, als heute. Das ist ein schönes Indiz dafür, dass man bei VEMA seine Hausaufgaben regelmäßig macht und Dinge mit „der Maklerbrille auf“ angeht. Immer praxisorientiert, immer praxisrelevant und immer von Maklern – für Makler. Genossenschaft macht stark!
 Autor: www.vema-ag.de

AFW: 10 Jahre Provisionsverbot in Großbritannien – keine Erfolgsstory

Am 24. Januar fand in im Hauptsitz der Financial Times in London eine Veranstaltung aus Anlass von 10 Jahre Retail Distribution Review (RDR) statt. Das Regulierungspaket der RDR untersagte unter anderem seit Ende 2012 Provisionen für Anlageprodukte aller Art in Großbritannien. Ziel der RDR war es, einen widerstandsfähigen, effektiven und attraktiven Markt für Kleinanleger zu schaffen, dem die Verbraucher vertrauen. Die Veranstaltung in London war mit einem hochkarätigen Panel von Vertreterinnen und Vertretern der Finanzaufsicht, von Verbänden und Beratungsunternehmen besetzt, u. a.

Therese Chambers, Director of Consumer Investments, Financial Conduct Authority (FCA)

Tracy Vegro, Chief Executive, Chartered Institute for Securities & Investment (CISI)

Sarah Lord, Past President, The Personal Finance Society (PFS)

Simon Harrington, Head of Public Affairs, Personal Investment Management & Financial Advice Association (PIMFA)

Chris Hudson, Managing Director of Retail & Intermediary Standard Life, Part of Phoenix Group

Für den Bundesverband Finanzdienstleistung AfW war dessen Geschäftsführender Vorstand, Rechtsanwalt Norman Wirth, vor Ort, um sich aus erster Hand über die Erfahrungen in Großbritannien zu informieren. Dies insbesondere aus dem Blickwinkel der aktuell wieder aufflammenden Diskussion in Brüssel über ein Provisionsverbot innerhalb der Europäischen Union beim Vertrieb von Finanzprodukten.



Quelle: © I Believe I Can Fly - AdobeStock.com

„Die Erfahrungen aus Großbritannien sind als ambivalent zu beschreiben.“ meint Wirth nach der Veranstaltung. „Durch die RDR gibt es mehr Qualität und mehr Vertrauen in die Berater, aber auch eine große Beratungslücke gerade bei den Bevölkerungsgruppen, die es am nötigsten hätten.“

Der Beratungsmarkt in Großbritannien wird nach wie vor von der ganzheitlichen Beratung dominiert (bei der ein Berater die gesamte finanzielle Situation und die Ziele eines Verbrauchers berücksichtigt und Empfehlungen ausspricht, um diese zu erreichen). Hierauf entfallen über 90 % der Einnahmen der Beratungsunternehmen. Zielkunden sind nach wie vor überwiegend wohlhabende Verbraucher. Der durchschnittliche, beratene Kunde verfügt über ein Vermögen von über 150.000 Pfund (ca. 170.000 €). Robo-Advice-Dienste, die automatisierte digitale oder Online-Beratung anbieten, werden häufiger genutzt, machen aber nach wie vor nur einen kleinen Teil – im unteren einstelligen Prozentbereich – des Gesamtmarktes aus.

Die Regulierung brachte – so die übereinstimmende Erkenntnis der Protagonisten der Veranstaltung – für den britischen Markt zwar auch positive Ergebnisse: Die Zahl der Beratungsunternehmen ist nicht signifikant eingebrochen. Die Qualität ist insgesamt erhöht worden und das Vertrauen der Bevölkerung in die unabhängige Beratung ist gestiegen.

Frau Chambers von der Finanzaufsicht FCA stellte jedoch fest, dass viele Verbraucher ihr Geld in bar halten, anstatt es zu investieren, und so die Möglichkeit verpassen, ihr Geld längerfristig besser für sich arbeiten zu lassen. Eine Verbraucherstudie der FCA aus 2019 (Ergebnisse finden sich u. a. in diesem Bericht der FCA) ergab, dass 54 % der britischen Erwachsenen mit einem investierbaren Vermögen von 10.000 £ oder mehr, d. h. fast 10 Millionen Menschen, in den letzten Jahren keine formelle Unterstützung bei ihren Investitionsentscheidungen erhalten haben.

Weitere Zahlen aus der Studie, die belegen, dass insbesondere vermögendere Menschen in den Genuss einer professionellen Finanzberatung kommen lauten:

17 % der Erwachsenen im Vereinigten Königreich mit einem Anlagevermögen von über 10.000 £ hatten in den letzten 12 Monaten eine regulierte Finanzberatung in Anspruch genommen haben.

25% der Verbraucher mit einem Vermögen zwischen 100.000 £ und 250.000 £ und 38 % der Verbraucher mit einem investierbaren Vermögen von mehr als 250.000 £ haben in derselben Zeit eine Finanzberatung erhalten.

40 % der Beratungsunternehmen haben einen Schwellenwert an

verfügbarem Vermögen für Neukunden. Mehr als die Hälfte davon bei 50.000 Pfund, die anderen noch deutlich darüber.

„Wir können nur hoffen, dass in Brüssel die Entwicklungen in Großbritannien sehr genau analysiert werden. Jeder Markt ist anders und hat sich auch historisch unterschiedlich entwickelt. Die deutsche Regierung hat sehr bewusst und aus guten Gründen darauf verzichtet, einen Provisionsdeckel oder sogar ein Provisionsverbot

in ihre Agenda aufzunehmen. Die entstehende Beratungslücke bei weiten Teilen der Bevölkerung wäre immens und kann nicht gewünscht sein. Im Gegenteil. Auf die Agenda gehören unbedingt Schritte zu mehr Anreizen, sich zu Risikoversorge und Altersabsicherung unabhängig beraten zu lassen und nicht ein Abschneiden der Mittelschicht und der unteren Einkommensgruppen von der dringend notwendigen individuellen Beratung.“, so das Fazit von Wirth.

Autor: www.bundesverband-finanzdienstleistung.de

Quirin Privatbank: Honorarberatung funktioniert – nicht nur auf dem Papier

Es ist mal wieder so weit: Gefühl zum 83. Mal wird politisch darüber diskutiert, ob Provisionen im Bankgeschäft abgeschafft werden sollten oder nicht. Druck macht diesmal die EU. Gut so, denn schon lange ist – meiner Meinung nach – ein Provisionsverbot in Deutschland fällig.

**Von Karl Matthäus Schmidt,
Vorstandsvorsitzender der Quirin
Privatbank AG**

Doch die Lobby der Banken ist die stärkste von allen, das ist im Lobbyregister des Deutschen Bundestages nachzulesen. Dabei wäre ein Verbot von Provisionen in der Bankberatung aus Anlegersicht mehr als wünschenswert, da die MiFID II zwar zu einer besseren Kostentransparenz, nicht aber zu einer klaren Verbesserung der Beratungsqualität aus Kundensicht geführt hat. Bankkunden sind

damit hierzulande immer noch schlechter geschützt als Autokäufer.

Denn in der klassischen Beratung geht es nicht danach, was das Beste für den Kunden ist, sondern danach, wo die Bank die meisten Provisionen verdient. Provisionsfinanzierte Banken beraten zudem nicht kostenlos, wie oft angenommen wird. Die Kosten sind nur nicht auf den ersten Blick erkennbar, trotz MiFID II. Ein Provisionsverbot könnte dafür sorgen, dass Bankkunden der Verkauf unpassender, falscher oder überteuerter Produkte erspart bliebe – und damit langfristig finanzieller Schaden. Denn als Anleger erkenne ich meist erst nach zwanzig Jahren oder mehr, ob ein Produkt gut und passend ist oder ob es nur den Zweck erfüllt hat, der Bank Provisionseinnahmen zu generieren. Deshalb muss die Beratung bei Produktabschluss von

Provisionen unabhängig erfolgen, und das geht nur mit Honorarberatung.

Alle Banken könnten schon heute auf Honorarberatung umstellen, verdienen aber mit Provisionen deutlich mehr und werden daher freiwillig nie umstellen. Deshalb wird es keinen Weg um ein Provisionsverbot geben, zumindest wenn man Bankkunden besser schützen möchte als die Banken. Hier haben wir in Deutschland einen erheblichen Rückstand gegenüber anderen Ländern – diese sind in Sachen unabhängige Beratung zum Teil viel weiter, beispielsweise Großbritannien, die Niederlande und die USA. Dass die unabhängige Beratung nicht nur auf dem Papier, sondern auch in der Praxis funktioniert, zeigen wir seit 2006 mit der Quirin Privatbank, Deutschlands erster Honorarberaterbank.

Die häufigsten Vorurteile, die von der Provisionsindustrie regelmäßig gegen die Honorarberatung ins Feld geführt werden, sind allesamt nicht zutreffend. So ist die unabhängige Beratung gegen Honorar nicht teurer als die vermeintlich kostenlose Beratung der Provisionsbanken, Honorare werden in der Regel nicht auf Stundenbasis abgerechnet, sondern prozentual, und die Honorarberatung funktioniert wider aller Unkenrufe für alle Einkommens- und Vermögensklassen.

Das am häufigsten bediente Vorurteil wird dieser Tage selbst vom Bundesfinanzministerium genutzt: Es möchte Provisionen nicht verbieten, weil es eine Beratungslücke fürchtet. Wenn ich das lese, wird mir klar, dass Aufklärungsarbeit scheinbar vor allem auf politischer Ebene dringend nötig ist. Denn nein, durch die Honorarberatung entsteht keine Beratungslücke, wie die Bankenlobby das seit Jahren proklamiert. „Viele Kunden hätten bei einem Provisionsverbot keinen Zugang mehr

zu einer adäquaten Beratung.“, so die Argumentation. Fakt ist aber: Die heutige Beratung ist keine Beratung, sondern plumper Produktverkauf. Wenn ich den Satzteil „adäquate Beratung“ durch „plumpen Produktverkauf“ ersetze, komme ich auf: „Viele Kunden hätten bei einem Provisionsverbot keinen Zugang mehr zu einem plumpen Produktverkauf.“ – und dann wiederum kann ich nur sagen: Na Gott sei Dank!

Autor: www.quirinprivatbank.de

FondsKonzept AG mit stabiler Geschäftsentwicklung im Jahr 2022

Die FondsKonzept AG kann im Geschäftsjahr 2022 trotz schwieriger Rahmenbedingungen der weltweiten Aktien- und Anleihemärkte an die stabilen Zuwächse der Vorjahre anknüpfen. Nach der ersten Hochrechnung der Geschäftszahlen zur Jahresauftaktveranstaltung in Seefeld/Tirol erreicht das administrierte Bestandsvolumen zum Stichtag 31. Dezember 2022 für Deutschland und Österreich 14,3 Mrd. Euro – gegenüber dem Vorjahreswert in Höhe von 15,8 Mrd. Euro ergibt sich ein Rückgang von 9,5 Prozent. Dieser resultiert aus den Einbrüchen am Aktienmarkt als Folge des hochvolatilen Börsenjahres 2022. Die voraussichtlichen Umsatzerlöse aus den Courtagen für Investmentfonds und Versicherungen summieren sich auf 110,5 Mio. Euro (2021: 109,7 Mio. Euro) und können den Vorjahreswert mit einem minimalen Zuwachs halten.

Beim Nettomittelaufkommen der Investmentfonds und fonds-



Quelle: © oatawa - AdobeStock.com

gebundenen Vermögensverwaltungen errechnet sich ein positiver Saldo aus Zuflüssen und Abflüssen in Höhe von 938 Mio. Euro. Der Rückgang gegenüber 2021 (1,296 Mrd. Euro) in Höhe von 27,6 Prozent resultiert zum allergrößten Teil aus geringeren Zuflüssen und nicht aus Bestandsverkäufen. Somit ist es den Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartnern gelungen, die Bestände bei ihren Kundinnen und Kunden stabil zu halten. Das unterstreicht die Beratungsleistung mit dem Fokus auf Langfristigkeit und das professionelle

Verhalten der Anlegerinnen und Anleger, auf panikartige Verkäufe zu verzichten.

Weiterhin ist es mit der Version smartMSC des Maklerservicecenters gelungen, Marktpotenziale mit volldigitaler Wertschöpfung und breiter Marktpräsenz auszuschöpfen. Hierzu Hans-Jürgen Bretzke, Vorsitzender des Vorstands der FondsKonzept AG: „Das erneut gute Geschäftsergebnis ist das Resultat aus einhalb Jahren smartMSC mit den ergänzenden Bausteinen FinanceCloud, FinanceApp und Fonds-

Shop sowie einem intensiven Support durch Innendienst, Vertriebsmanager und Produktpartner. Bei den Investmentfonds sind insbesondere die Vermögensverwaltungen der WealthKonzept AG als vorteilhafte Lösung für jede Kundenzielgruppe auf dem Vormarsch.“

Neben der Administration von Maklerinnen und Maklern mit dem Fokus auf Wertpapierfonds befinden sich die Bereiche Versicherungen und alternative Investmentfonds im Aufwind. So zählt der FondsKonzept Konzern zu den Maklerdienstleistern, die die volldigitale Administration der drei Produktkategorien Investmentfonds, Versicherungen und alternative Investmentfonds (AIFs) ohne Systembrüche als Alleinstel-

lungsmerkmal anbieten können. Die Investitionen in die technologische Infrastruktur haben sich auch 2022 im Millionen-Euro-Bereich bewegt. Diese wurden wie auch alle übrigen Investitionen durch Innenfinanzierung aus dem Cashflow und somit ohne Fremdkapitalaufnahme geleistet. Ein Meilenstein im Jahr 2022 war der Bezug der neuen Konzernzentrale in Dietenheim (Baden-Württemberg) mit repräsentativen Büro- und Geschäftsräumen und einer hohen

Attraktivität für Mitarbeiter und Geschäftspartner.

Auf der Agenda für 2023 stehen der Ausbau der Akademien und Webinare sowie die bereits technisch implementierte Umsetzung der Abfragepflicht gemäß den ESG-Nachhaltigkeitskriterien für Partner mit einer Lizenz nach § 34 f GewO analog zur Gesetzgebung, die für das erste Quartal erwartet wird.

Autor: www.fondskonzept.ag



BVK:

2022 wieder weniger Beschwerden über Vermittler

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) freut sich, dass sich auch im Jahr 2022 nur wenige Kunden über Versicherungsvermittler beim Versicherungsombudsmann beschwert haben. „Laut dem kürzlich veröffentlichten Tätigkeitsbericht der anerkannten Schlichtungsstelle wurden nur 331 zulässige Beanstandungen über unseren Berufsstand bearbeitet“, informiert BVK-Präsident Michael H. Heinz. „Bezogen auf Millionen vermittelter Versicherungsverträge liegt die Beschwerdequote im verschwindend geringen Promillebereich und dokumentiert

eindrucksvoll, dass wir kundenorientiert, fair und ehrbar unseren Beruf ausüben und unseren sozialpolitischen Auftrag der Absicherung erfüllen. Vor diesem Hintergrund können wir auch die Debatte um ein mögliches Provisionsverbot nicht nachvollziehen.



Die niedrigen Beschwerdezahlen zeigen, dass die Qualität der Beratung nicht von der Form der Vergütung abhängig ist.“

Die meisten Einwände betrafen mit 232 die Gebäudeversicherung, gefolgt von der Lebensversicherungssparte mit 61. Insgesamt erreichten den Versicherungsombudsmann 444 Beschwerden über Versicherungsvermittler, wovon aber 104 nicht als zulässig gewertet wurden, also nicht dem Geschäftsbereich der Schlichtungsstelle zugeordnet werden konnten.

Autor: www.bvk.de

Honorarfinanz weiter auf Wachstumskurs

Jetzt 40 Honorar-Anlageberater an 36 Standorten – Bedarf nach unabhängiger Anlageberatung mit ETFs wächst. Trotz widriger Umstände auf dem Anlagemarkt setzt die Honorarfinanz AG aus Karlsruhe ihren Wachstumskurs weiter fort. Im vergangenen Jahr eröffnete das Finanz-Institut sieben weitere Büros. Damit ist die Honorarfinanz jetzt deutschlandweit mit 40 Honorar-Anlageberatern an 36 verschiedenen Standorten vertreten. Im Zuge dessen stieg die Anzahl der betreuten Mandanten in den letzten zwölf Monaten um knapp 25 Prozent. Gut 80 Prozent der Beratungen erfolgten online nach einem einheitlich festgelegten Beratungsprozess.

Die Honorarfinanz ist eines von nur 17 Instituten für Honorar-Anlageberatung mit Lizenz nach Wertpapier-Handelsgesetz (WpHG). Kern des Geschäfts ist die Beratung zur Anlage in so genannte Exchange Traded Funds (ETFs), die als passive Investments ohne aktives Fondsmanagement die weltweiten Börsenindizes abbilden. Sie zeichnen sich insbesondere durch ihre sehr günstigen Kostenstrukturen und zum weit überwiegenden Teil durch eine bessere Performance gegenüber klassischen Investmentfonds aus.

Re-Balancing-Strategie hält Kursverluste in kleinen Grenzen

„ETFs stoßen seit einigen Jahren auch bei Anlegern mit wenig Erfahrung immer mehr auf Interesse“, sagt Davor Horvat, Vorstand der Honorarfinanz, „entspre-



Quelle: © tippapatt - AdobeStock.com

chend hoch ist der Beratungsbedarf.“ Dieser sei im vergangenen Jahr durch die weltweiten Kursverluste an den Börsen nochmal deutlich angestiegen. „Es hat sich dabei für viele unserer Mandanten die Strategie ausgezahlt, bei Kursverlusten antizyklisch nachzuinvestieren“, so Horvat. So hätten die Kursverluste im vergangenen Jahr je nach Portfoliostruktur der Honorarfinanz im Durchschnitt nur zwischen rund fünf und zehn Prozent gelegen – deutlich weniger als beim Index MSCI World.

Versicherungsfreie bAV-Konzepte als neuer Geschäftsbereich für Unternehmenskunden

Neben ihrem originären Geschäft der Honorar-Anlageberatung für Privatanleger hat sich die Honorarfinanz im letzten Quartal des Vorjahres einen zweiten Geschäftsbereich aufgebaut: Die betriebliche Altersvorsorge (bAV). Die Besonderheit hierbei ist die versicherungs- und provisionsfreie Umsetzung mittels der pauschaldotierten Unterstützungskasse

(pdUK) als vierter von fünf bAV-Durchführungswegen. Auch hier kommen im Gegensatz zur versicherungsförmigen bAV kosteneffiziente ETF-Weltportfolios zur Liquiditätsbildung im Unternehmen zum Einsatz. Die Honorarfinanz-Partner Oliver Racke und Friedhelm Meier, beide mit langjähriger Erfahrung im Bereich der bAV, leiten den neuen Geschäftsbereich. Mit ihren Konzepten will das Institut nun verstärkt bei Unternehmenskunden Fuß fassen.

Insgesamt blickt die Honorarfinanz optimistisch in die Zukunft. Die U-Kassenbranche verzeichnet aufgrund ihrer zahlreichen betriebswirtschaftlichen und steuerlichen Vorteile seit Jahren zum Teil erhebliche Umsatzzuwächse. Der Wunsch nach einer wirklich unabhängigen Anlageberatung auf Honorarbasis dürfte dank der anhaltenden Diskussionen um ein mögliches Provisionsverbot oder einer –Deckelung wieder neu Fahrt aufnehmen, so die Einschätzung von Horvat.

Autor: www.honorarfinanz.ag

BVK sieht zunehmenden Vermittlerschwund mit Sorge

Regulative Drangsalierung führt zum Abbau des Sozialstaats. Um 2.340 ging die Registrierung der gebundenen Versicherungsvertreter zwischen 2022 und 2023 zurück, informiert der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) auf der Grundlage der neuesten Statistik. Zum 1.1.2023 sind demnach 109.972 gebundene Versicherungsvertreter im Vermittlerregister der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) erfasst.

„Das sind aufs Jahr gerechnet über zwei Prozent weniger“, stellt BVK-Präsident Michael H. Heinz

fest. „Das ist zwar nicht viel, steht aber in der jahrelangen Kontinuität des Vermittlerschwunds seit 2011, als insgesamt noch über 263.000 Versicherungsvertreter registriert waren. Heute sind es ohne die produktakzessorischen Vertreter, Makler und Honorarberater gerade einmal 185.140. Das sind rund 30 Prozent weniger. Dieser Schwund ist eine Folge der immer weiter getriebenen Regulierung und überbordenden Bürokratie, die unseren Berufsstand einschnüren. Deshalb plädiert der BVK für ein Moratorium und für eine Überprüfung der Wirksamkeit der bestehenden Gesetze

und Verordnungen, bevor wieder neue erlassen werden.“

Insbesondere sehr kritisch sieht der BVK die derzeit wieder auflebende Debatte über ein generelles Verbot der Provisionsberatung auf EU-Ebene. „Würde dieses beschlossen, würde es für unseren Berufsstand den Garaus bedeuten“, so der BVK-Präsident. „Und das wiederum hätte fatale Folgen für den sozialpolitischen Auftrag unseres Berufsstands zur Absicherung breiter Bevölkerungskreise. Das kann doch wirklich keiner wollen.“

Autor: www.bvk.de

Plansecur steigert Provisionserlöse um 12 Prozent

Scheidender Geschäftsführer Johannes Sczegan: „Wir sind für die Zukunft bestens aufgestellt.“ Mit einem Plus gegenüber dem Vorjahr von 12,1 Prozent hat die Finanzberatungsgruppe Plansecur im Geschäftsjahr 2022 (1.7.2021 bis 30.6.2022) bei den Provisionserlösen erstmals die Marke von 30,3 Millionen Euro überschritten. Das Depotvolumen, bei dem Plansecur vor zwei Jahren die Marke von einer Milliarde Euro knapp überschritten hatte, stieg im aktuellen Berichtszeitraum nochmals um 1,3 Prozent auf 1,256 Milliarden Euro.

„Mit großer Dankbarkeit und Genugtuung freue ich mich, in meinem letzten Jahr als Geschäftsführer von Plansecur einmal mehr erfreuliche Ergebnisse vermelden zu können“, erklärt Johannes Sczegan, der zum Jahreswechsel aus dem Unternehmen ausscheidet und in den Ruhestand geht. Er ergänzt: „Mit besonderer Freude erfüllt mich, dass es uns 2022 gelungen ist, unsere Beraterschaft auf 177 Kolleginnen und Kollegen weiter aufzustocken – in einer Zeit, in der sich die ganze Branche händeringend um neue Berater bemüht.“



Quelle: © tippapatt - AdobeStock.com

„Für die Zukunft bestens aufgestellt“

Für die Zukunft sieht Johannes Sczegan Plansecur „bestens aufgestellt“. Er macht dies neben den guten Finanzzahlen an fünf Aspekten fest: duales Konzept aus persönlicher Beratung und digitalen Services, erfolgreicher Generationswechsel so-

wohl bei der Kund- als auch bei der Beraterschaft, Ausweitung der Geschäftstätigkeit auf die Verwaltung großer Vermögen, Fortschreibung des Ansatzes der Werteorientierung und eine auf Langfristigkeit ausgerichtete Kundenbetreuung.

“Die Zukunft wird nicht sicherer werden und unser Konzept des langjährigen vertrauensvollen Verhältnisses zwischen Kunden und Beratern wird auch weiterhin die richtige Antwort auf künftige

Unsicherheiten bleiben“, ist Johannes Sczegan fest überzeugt. Mit diesem “soliden Fundament“ sieht er das Unternehmen “herausragend positioniert, um künftige Marktchancen zu nutzen“. Als wesentliche Wachstumsfaktoren stuft er die Ausbreitung der Erbgeneration mit zunehmenden Anlagewünschen und die steigende Notwendigkeit zur finanziellen Absicherung der eigenen Altersversorgung angesichts der Versorgungslücken der staatlichen Rente ein.

“Welche weiteren Chancen und Krisen die Zukunft bringen wird, weiß wohl nur Gott allein“, meint der gläubige Christ Johannes Sczegan, wenn er nach 21 Jahren an der Spitze von Plansecur den Stab an seinen Nachfolger Heiko Hauser übergibt. “Ich scheidet in tiefer Dankbarkeit allen Beratern und Beraterinnen sowie Kollegen und Kolleginnen gegenüber, die mir wie eine Familie ans Herz gewachsen sind“, sagt er zum Abschied.

Autor: www.plansecur.de

Studie:

Bevölkerung zeigt eklatante Wissenslücken rund um Inflation, Rente und Co. – auch Finanzentscheider betroffen

Hohe Inflationsraten, wachsender Druck auf das Rentensystem, steigende Krankenkassenbeiträge und schwankende Kurse an den Börsen – seit einigen Monaten bestimmen Finanzthemen mehr denn je die Nachrichten und bringen viele Fragen für Privatpersonen mit sich. Dementsprechend bewerten 88 Prozent der Bevölkerung Finanzwissen auch als (sehr) wichtig – wobei das eigene Interesse daran eher gering ausgeprägt ist. Dennoch ist rund die Hälfte der Befragten überzeugt, sich gut damit auszukennen. Ein Wissenstest bestätigt diese Einschätzung jedoch nicht: Weit verbreitet sind Irrtümer zu Themen wie Inflation, Rente, Erbschaft und Immobilienfinan-

zierung. Besser kennt sich die Bevölkerung dagegen mit der Lohnsteuer und Sachversicherungen aus. Auch Führungskräfte, die Finanzentscheidungen für ihre Unternehmen treffen, schneiden nur bedingt besser ab. Zwar liegen sie insgesamt öfter richtig als der Durchschnitt, dennoch weisen auch sie bei wichtigen Themen wie Inflation, Rente oder Geldanlage ebenfalls große Wissenslücken auf. Zu diesen Kernergebnissen kommt der MLP Finanzkompetenzreport. Die repräsentative Befragung von Bevölkerung und Finanzentscheidern hat das Institut für Demoskopie Allensbach im Auftrag der MLP School of Financial Education erstellt.

„Der MLP Finanzkompetenzreport zeigt deutlich, dass mangelhaftes Finanzwissen weit verbreitet ist – über alle Geschlechter, Altersgruppen und Bildungsschichten hinweg. Gerade bei so wichtigen Themen wie der Rente oder der passenden Absicherung kann dies gravierende Folgen haben“, sagt Jan Berg, Sprecher des Vorstands der MLP Finanzberatung SE und verantwortlich für die MLP School of Financial Education. „Es ist wichtig, mehr Interesse an Finanzthemen zu wecken und die finanzielle Bildung zu stärken.“

Finanzwissen:
Große Bedeutung beigemessen, wenig eigenes Interesse

Die Bevölkerung misst Finanzwissen große Bedeutung bei. 88 Prozent halten gute Kenntnisse in diesem Bereich für (sehr) wichtig, nur 2 Prozent für kaum bzw. gar nicht wichtig. Gleichzeitig ist das Interesse am Thema Finanzen begrenzt: Nur 37 Prozent bekunden (sehr) großes Interesse. Mehrheitlich ist es weniger groß (46 Prozent) oder kaum bzw. nicht vorhanden (14 Prozent).

Gefragt nach ihren Kenntnissen ist rund die Hälfte der Bevölkerung davon überzeugt, sich mit Finanzen (sehr) gut auszukennen. Männer geben mehrheitlich an, sich (sehr) gut auszukennen (59 Prozent), unter Frauen schätzt die Mehrheit die eigenen Kenntnisse dagegen weniger oder gar nicht gut ein (58 Prozent). Der eigenen Einschätzung nach besonders gering sind die Finanzkenntnisse bei unter 30-Jährigen (64 Prozent weniger gut oder kaum bzw. gar nicht gut), bei Personen mit einfacher Schulbildung (67 Prozent) und Personen mit niedrigem Haushaltseinkommen (61 Prozent).

Große Wissenslücken bei Inflation, Kontoführung und Geldanlage

Um die Selbsteinschätzung einem Realitätstest zu unterziehen, wurde in der Studie das tatsächliche Wissen der Befragten untersucht. Im Themenfeld Geld herrschen in der Bevölkerung besonders verbreitete Fehlannahmen beim Thema Inflation – ein Befund, der angesichts der aktuellen Entwicklung besondere Tragweite hat. So halten 37 Prozent der Bevölkerung die falsche Aussage "Die Erhöhung der Zinsen führt automatisch zu einer Erhöhung der Inflation" irrtümlich für richtig, und 36 Prozent gehen fälschlicherweise davon aus, dass man als Schuldner nicht von der Inflation profitiert.

Genauso verbreitet ist die Annahme, dass Verheiratete im Notfall über das Konto des Ehepartners bzw. der Ehepartnerin verfügen können – 36 Prozent halten dies irrtümlich für korrekt. Außerdem glaubt rund jeder Vierte fälschlicherweise, dass man mit einer sicheren Geldanlage auf dem Tagesgeldkonto in der Regel mehr Rendite erzielen kann als an der Börse. Dieser Irrtum zum Zusammenhang von Rendite und Risiko zieht sich durch alle Einkommensschichten.

Nur wenige kennen sich gut mit der Rente aus – insbesondere ältere Personen irren häufig

Im Themenfeld Versicherung und Vorsorge fallen insbesondere häufige Irrtümer im Zusammenhang mit der Rente auf. So denkt rund die Hälfte fälschlicherweise, dass mit einer größeren Kinderzahl automatisch eine höhere Rente einhergeht. Diese Fehlannahme ist in höheren Altersgruppen – wenn das Thema Rente zunehmend an Bedeutung gewinnt – verbreiteter als in jüngeren. Zudem glauben 33 Prozent der Bevölkerung, die gesetzliche Rente decke 70 Prozent des letzten Einkommens ab. Hierzu passt auch, dass nur 40 Prozent aller Berufstätigen die voraussichtliche Höhe ihrer Rente bzw. Pension kennen.

Im Gegensatz zum Thema Rente ist in der Bevölkerung Grundwissen zur privaten Absicherung von Risiken verbreiteter: Dass eine private Haftpflichtversicherung zwar empfohlen wird, aber nicht verpflichtend ist, wissen rund 9 von 10 Bürgern. Dass es für Berufstätige vermeintlich eine staatliche Pflicht gibt, eine Berufsunfähigkeitsversicherung abzuschließen oder dass man in Deutschland nur einen Anwalt nehmen kann, wenn man eine Rechtsschutzversicherung hat, glaubt jeweils nicht einmal jeder Zehnte.

Trotz des verbreiteten Grundwissens springt im Bereich der privaten Risikoabsicherung ein Manko ins Auge: So nennen auf eine offene Frage nach Versicherungen, die man unbedingt haben sollte, zwar gut drei Viertel der Bevölkerung die Haftpflichtversicherung. Aber eine Berufsunfähigkeitsversicherung – bei der unter Experten ein breiter Konsens darüber besteht, dass sie für die gute private Risikoabsicherung unverzichtbar ist – kommt nur 18 Prozent der Bevölkerung in den Sinn.

Steuerklasse top, Immobilienfinanzierung und Erbeflop

Im Themenfeld Steuern, Sozialversicherung und Erbe fällt der sehr verbreitete Irrtum auf, man müsse mindestens 30 Prozent Eigenkapital nachweisen, um eine Immobilie zu kaufen; 46 Prozent glauben dies, quer durch alle Einkommensschichten. Weniger verbreitet, für die privaten Finanzen aber ebenfalls von großer Bedeutung ist die falsche Annahme, dass sich eine Steuererklärung nur bei einem überdurchschnittlich hohen Jahreseinkommen lohnt (18 Prozent Zustimmung). Brisant ist, dass Menschen aus unteren Einkommensschichten überdurchschnittlich oft davon ausgehen: Personen aus Haushalten mit einem monatlichen Nettoeinkommen von unter 2.000 Euro halten die Aussage zu 28 Prozent für zutreffend.

Auch im Erbrecht gibt es Wissenslücken: So hält fast jeder fünfte Bürger Immobilien für grundsätzlich erbschaftssteuerbefreit, wenn sie von den Eltern an die Kinder vererbt werden. Daneben glauben 16 Prozent, dass der letzte Wille auch mündlich festgehalten werden kann. Ab 60-Jährige – für die Erbschaftsfragen größere Relevanz haben

dürften – unterliegen diesen Irrtümern tendenziell überdurchschnittlich häufig. Besser kennt sich die Bevölkerung hingegen mit den Steuerklassen aus: Fast jeder Berufstätige weiß, welche Steuerklasse er hat bzw. wo er das nachschauen könnte.

Geschlecht und Schulbildung: kein großer Einfluss auf tatsächliches Finanzwissen

Der auf finanzielles Grundwissen ausgelegte Test umfasst 24 Aussagen und deckt in etlichen Bereichen deutliche Defizite auf. Insgesamt beurteilt die Bevölkerung 72 Prozent der vorgelegten Aussagen korrekt, gibt dabei allerdings häufig an, sich in ihrer Bewertung nicht sicher zu sein. Männer kennen sich geringfügig besser aus als Frauen (74 Prozent vs. 70 Prozent korrekte Antworten), jedoch schätzen sie ihre Kenntnisse selbst auch deutlich besser ein (59 Prozent; Frauen: 40 Prozent).

Auch die Schulbildung hat nur einen begrenzten Effekt auf das Finanzwissen. Personen mit hoher und mittlerer Bildung bewerten annähernd gleich viele

Aussagen korrekt (74 Prozent bzw. 73 Prozent), Personen mit einfacher Schulbildung liegen etwas darunter (67 Prozent). Allerdings bewerten sie ihr Finanzwissen auch deutlich konservativer: Während 61 Prozent der Personen mit hoher Schulbildung und gut die Hälfte der Personen mit mittlerer Schulbildung überzeugt sind, dass ihr Finanzwissen (sehr) gut ist, geben das lediglich 28 Prozent der Personen mit einfacher Schulbildung an.

Wissen von Finanzentscheidern ebenfalls mit Defiziten

Im Rahmen der Studie wurden zudem Führungskräfte befragt, die Finanzentscheidungen für ihre Unternehmen treffen. Ihr Wissen zu Privatfinanzen fällt erwartungsgemäß größer aus als im Bevölkerungsdurchschnitt, sie beurteilen im Schnitt 81 Prozent der Fragen korrekt. Gemessen an ihrer Expertise liegen jedoch auch sie erstaunlich oft falsch. Das betrifft insbesondere – ähnlich wie in der Gesamtbevölkerung – die Themen Inflation und Rente: 43 Prozent der Finanzentscheider sind der irrigen Meinung, dass

eine Erhöhung der Zinsen automatisch zu einer Erhöhung der Inflation führt, ein Drittel geht fälschlicherweise davon aus, dass man als Schuldner nicht von der Inflation profitiert. Dabei wäre gerade für Finanzentscheider in Unternehmen ein fundiertes Verständnis der Auswirkungen einer Inflation von großer Bedeutung.

Dass mehr Kinder automatisch eine höhere Rente bedeuten, halten 42 Prozent der Finanzentscheider fälschlicherweise für zutreffend, ein Viertel, dass die gesetzliche Rente 70 Prozent des letzten Einkommens abdeckt. Irrtümer von Finanzentscheidern in diesem Feld sind nicht nur problematisch für berufliche Entscheidungen und die eigene Lebensplanung, sondern können aufgrund ihrer Vorbildfunktion auch zu falschen Ratschlägen anderen gegenüber führen. Weiterhin geht knapp ein Viertel der Finanzentscheider davon aus, dass man auf einem Tagesgeldkonto in der Regel mehr Rendite erzielen kann als an der Börse – auch dies ein potenziell folgenschwerer Irrtum.

Autor: www.mlp.de



Quelle: © ekaphon - AdobeStock.com

Handlungsfähig im Krisenfall: So bestücken Sie Ihren eigenen Notfallordner

Unverhofft kommt oft: FPSB Deutschland rät dazu, einen individuellen Notfallordner anzulegen – Angehörige sind so bei einem Unfall, einer schweren Krankheit oder beim Todesfall besser vorbereitet – Zertifizierte Finanzplanerinnen (CFP®-Professionals) geben Tipps, welche wichtigen Informationen und Dokumente in einen Notfallordner gehören

Manchmal muss es sehr schnell gehen. Bei einem Unfall etwa, einer unerwarteten Krankheit, bei einem Brand oder schlimmstenfalls im Todesfall. Dann sollten alle wichtigen persönlichen Dokumente griffbereit vorhanden sein, am besten in einem sogenannten Notfallordner, empfiehlt der Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. (FPSB Deutschland). Darin gehören Vollmachten, Verfügungen, Verträge und alle Informationen, die wichtig sind, damit andere in einer Notsituation für den Betroffenen Dinge regeln und abwickeln können.

„Der Notfallordner ist der ideale Aufbewahrungsort für alle wichtigen Dokumente, die Sie, Ihre Angehörigen und weitere Vertrauenspersonen in Notsituationen benötigen“, erläutert Simone Deike, CFP®, Finanzplanerin bei der MLP Finanzberatung in Bremen. Ob die Vorsorgevollmacht, die Zuständigkeiten und Wünsche klärt, Informationen zum Gesundheitszustand, wichtige Daten von Versicherungen und Banken oder die Patientenverfügung – diese Doku-

mente, gebündelt und griffbereit in einem einzigen Ordner, erlauben schnelles Agieren von Angehörigen und Bevollmächtigten.

Es kann jeden treffen. Ein Notfallordner bringt Klarheit und Sicherheit“, bekräftigt Alexandra Huhle, CFP®, Geschäftsführerin der Müller & Veith Investment GmbH aus Wiehl. Denn wenn es keinen solchen Ordner gibt, bedeutet das für die Angehörigen bzw. Hinterbliebenen: Sie müssen mühsam und zeitaufwendig recherchieren, sich durch Papierstapel und Aktenordner wühlen und Dienstleister, Versicherungen und beispielsweise Social Media-Anbieter kontaktieren. „Die Erfahrung zeigt, dass viele Fragen offen bleiben“, berichtet Deike aus ihrer Beratungspraxis. Und es kann zudem teuer werden, etwa wenn aus Unkenntnis über ihre Existenz bestimmte Verträge einfach weiterlaufen.

Gesetzlichen Betreuer verhindern

Was aber genau gehört nun in einen solchen Ordner? Neben den Kontaktdaten wichtiger Personen und Unternehmen (von Partner und Familie über Arbeitgeber bis hin zu Ärzten, Steuerberater und Rechtsanwälten sowie Finanzplanern) sollte ein großer Abschnitt die Bereiche Verfügungen und Vollmachten umfassen. Dazu zählen das Testament ebenso wie die Betreuungs- und Patientenverfügungen sowie die Vorsorgevollmacht. „Es ist ein großer Irrtum zu denken: Ich bin ja verheiratet,

und mein Partner kann für mich alles regeln“, warnt Finanzplanerin Deike. Denn bei einem Notfall sieht das Bürgerliche Gesetzbuch (BGB) zunächst eine gesetzliche Betreuung vor. Das gilt auch für Ehegatten und Familienangehörige. „Verhindern kann man dies mit einer Vorsorgevollmacht als Generalvollmacht im Original“, informiert Deike: „Jeder, der 18 Jahre alt ist, sollte so eine Vollmacht ausstellen.“

Nicht weniger wichtig sind eine Betreuungs- sowie eine Patientenverfügung, und zwar für den Fall, dass man nach einem Unfall, einem Schlaganfall oder beispielsweise bei einer Demenzerkrankung nicht mehr selbst entscheiden kann. Eine Patientenverfügung benötigen die Ärzte, die verpflichtet sind, sich an den schriftlich geäußerten Willen zu halten. „Außerdem wird die Notwendigkeit eines Testaments immer wieder unterschätzt“, berichten die beiden Expertinnen. Denn wenn keines verfasst ist, greift die gesetzliche Erbfolge. Auch deshalb besteht gerade bei Patchwork-Familien, Unverheirateten sowie minderjährigen Kindern ein erhöhter Regelbedarf. Und bei unternehmerischen Beteiligungen und Immobilienbesitz erleichtert ein Testament ebenfalls die Abwicklung des Vermögens des Erblassers enorm.

Passwörter gehören nicht in den Notfallordner

Ein weiteres Kapitel im Notfall-

ordner sollte den Bereichen Finanzen und Wertanlagen sowie Versicherungen gewidmet sein. Hier empfiehlt sich vor allem die Ausstellung einer Bankvollmacht über den Tod hinaus. „Immer mehr an Bedeutung gewonnen hat auch die Information zum digitalen Nachlass“, sagt Alexandra Huhle. Dazu zählen die Regelung der Zugangsdaten etwa für soziale Netzwerke, Email-Dienste sowie digitale Wallets. Doch Huhle warnt: „Vertrauliche Informationen wie Passwörter gehören nicht in den Notfallordner.“ Dort findet

sich im besten Fall nur ein Hinweis darauf, wo solche vertraulichen Daten hinterlegt sind – etwa in einem Schließfach, bei einem Anwalt oder in einem Safe.

Auch wenn das Anlegen und Befüllen des Notfallordners zunächst einmal aufwendig erscheint, die Angehörigen werden es danken. „Und nicht zuletzt ist ein Notfallordner auch ein guter Anlass, Ordnung in die eigenen finanziellen Angelegenheiten zu bringen“, erklärt Simone Deike. Ob Versicherungen, Mitgliedschaften

oder Abos – welche Verträge sind noch sinnvoll, welche werden wirklich überhaupt benötigt oder kann man sie auch kündigen?

Entscheidend ist, sich frühzeitig mit dem Thema Notfallordner zu beschäftigen. „Später ist zu spät“, warnen die beiden erfahrenen zertifizierten Finanzplanerinnen. „Legen Sie den Notfallordner mit allen wichtigen Unterlagen und Vollmachten schon an, wenn es Ihnen gut geht und warten Sie nicht auf den Notfall.“

Autor: www.fpsb.de

AFW gegen EU-Pläne für ein Provisionsverbot

Es gibt intensive Überlegungen in der EU-Kommission, im Parlament und auch u.a. bei europäischen Aufsichtsbehörden wie der ESMA, im Rahmen der sogenannten Retail-Investment-Strategie ein Provisionsverbot – in welcher Ausgestaltung und für wen auch immer – einzuführen. In der deutschen Politik gibt es eine starke Unterstützung für ein Beibehalten der Provisionsberatung von der Regierungspartei FDP und auch von CDU und CSU. Ebenfalls in der SPD gibt es hierzu eine klar positive Haltung.

Es geht in Brüssel aktuell um ein Provisionsverbot bei Kapitalanlageprodukten, was nicht aus-

schließt, dass letztlich auch Versicherungsanlageprodukte davon umfasst sein könnten. Dann ist auch der Schritt hin zu einem Provisionsverbot bei allen Versicherungsprodukten nicht weit. Die überzeugenden Argumente für ein Beibehalten auch des Provisionsystems liegen auf der Hand.

„Binnen kürzester Zeit würden gerade die auf eine Beratung angewiesenen Kleinanleger keine persönliche Beratung mehr erhalten, wie unter anderem das Beispiel Großbritannien drastisch zeigt. Die vorhandene, aber keine breite Akzeptanz findende Honorarberatung wird das nicht auffangen können. Selbsternannte Experten ohne Qualifikation im Internet oder den Verbraucherzentralen würden noch mehr Zulauf erhalten. Qualifizierte Beratung zu nachhaltigen Finanz- und Versicherungsprodukten aus der ganzen Breite des Marktes, die die Wünsche und insbesondere

Bedürfnisse der Kunden abbilden, gibt es nicht zum Nulltarif.“ so Norman Wirth, Geschäftsführender Vorstand des AfW. „Auch der soziale Auftrag an die Finanz- und Versicherungsbranche – Risikoabsicherung, Altersvorsorge – würde nicht mehr erfüllt werden können. Das ein Provisionsverbot zu erheblichen Verwerfungen am Markt, dem Verlust einer Vielzahl von Arbeitsplätzen und der Vernichtung von Existenzen von vielen Gewerbetreibenden und ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern führen würde, ist absehbar.“

Der AfW wird – mit guten Partnern in Deutschland und auf der europäischen Ebene, u.a. auch über den Europäischen Dachverband der Finanzberater und Finanzintermediäre FECIF – die Argumente verstärkt nach Brüssel tragen und alles dafür tun, dass die Pläne von EU-Kommissarin McGuinness nicht realisiert werden.

Autor: www.bundesverband-finanzdienstleistung.de



Quelle: © Jpopba - AdobeStock.com

Mit vereinten Kräften gegen ein drohendes Provisionsverbot

Aktienrente, Zukunftsfinanzierungsgesetz, Riester-Reform und nicht zuletzt ein mögliches Provisionsverbot aus Brüssel – die Themen des AfW-Hauptstadtgipfels betreffen alle Vermittlerinnen und Vermittler. Führende Finanzpolitikerinnen und -politiker positionierten sich zur beabsichtigten Regulierung und stellten sich den Fragen aus der Branche.

„Nach dem Provisionsrichtwert ist vor einem möglichen Provisionsverbot“, warnt AfW-Vorstand Frank Rottenbacher. Damit war eines der wichtigen Themen für die rund 60 Teilnehmerinnen und Teilnehmer des 19. AfW-Hauptstadtgipfels in Berlin gesetzt. Grund: ein Provisionsverbot für die Anlageberatung im Rahmen von Mifid II – also damit indirekt auch für 34f-Vermittlerinnen und -vermittler – ist ernsthaft wieder im Gespräch. Das Thema galt auf nationaler Ebene als erledigt, doch nun gibt es neue Bestrebungen in Brüssel, EU-weit ein Verbot der Provisionsberatung einzuführen.

Schon im Januar könnte im worst case ein Verordnungsentwurf der EU-Kommission auf dem Tisch liegen. „Die deutsche Haltung zu dem Thema muss klar und eindeutig sein und auch in Brüssel kommuniziert werden“, so Rottenbacher. Die Vertreterinnen und Vertreter der Fördermitgliedernunternehmen des Verbandes nutzten daher die traditionsreiche Veranstaltung, um die eingeladenen Finanzexperten von FDP, SPD und CDU mit konstruktiven Nachfragen für ihre Belange zu sensibilisieren.

FDP: Mehr Kapitaldeckung in allen Bereichen angestrebt

Anja Schulz, Berichterstatterin für Alterssicherung in der FDP-Bundestagsfraktion und von Haus aus selbstständige Finanzberaterin, bekannte, dass seit Beginn des russischen Angriffskrieges in der Ukraine einige Themen in den Hintergrund gedrängt wurden. Dennoch habe man wichtige finanzpolitische Vorhaben in Angriff genommen. „Die Aktienrente wird im Haushalt für 2023 verankert, wir werden dazu 10 Milliarden Euro für die Stabilität der Beitragssätze für die gesetzliche Rente aufbringen“, sagte die FDP-Politikerin. Da dies nicht ausreichend sei, könnte man zusätzliche Sacheinlagen wie Bundesbeteiligungen zweckgebunden in die Aktienrente übertragen.

Weitere Eckpunkte: Das Rentenniveau in Höhe von 48 Prozent soll für die laufende Legislatur garantiert werden, der Beitragssatz soll auf nicht mehr als 20 Prozent steigen. Das Credo der FDP: „Wir brauchen mehr Kapitaldeckung in allen Bereichen.“ Hier soll das im ersten Halbjahr 2023 anstehende Zukunftsfinanzierungsgesetz den Kapitalstandort Deutschland im internationalen Vergleich stärken. Schulz dazu konkret: „Wir planen einen Freibetrag für Gewinne und Veräußerungen von Aktien bzw. Fondsanteilen zu schaffen und wir wollen die Verlustverrechnung von Aktiengeschäften erleichtern. Die Arbeitnehmersparzulage soll erhöht werden und die Regelung zu Mitarbeiterkapitalerträgen at-

traktiver gestaltet werden.“ Ziel sei unter anderem die Hemmschwelle der Bevölkerung zu senken, für die Altersvorsorge in den Kapitalmarkt zu investieren.

Reformen in allen Säulen der Altersvorsorge geplant

Dr. Florian Toncar, Parlamentarischer Staatssekretär im Bundesfinanzministerium, führte die Vorhaben weiter aus. In dieser Legislaturperiode stünden Reformen in allen drei Säulen der Altersvorsorge an. Neben der bereits erwähnten Aktienrente werde gemeinsam ein Fachdialog von Bundesarbeits- und -finanzministerium für die betriebliche Alterssicherung geführt. „Wir erwägen in der zweiten Säule höhere Renditechancen zuzulassen“, so der FDP-Politiker. Zudem werde das Sozialpartnermodell stärker in den Fokus genommen. Dort geht es um ein Finanzierungsmodell, bei dem Arbeitgeber Beiträge zahlen, ohne dauerhaft für die Performance der Anlage einstehen müssten. Ein solches Modell solle zu einer breiteren Akzeptanz für die betriebliche Alterssicherung führen.

„Am meisten Beratungsbedarf besteht derzeit noch in der dritten Säule“, erklärte Toncar. Die FDP trete dafür ein, dass die drei Säulen der Altersvorsorge nicht vermischt werden und der Staat nicht in Konkurrenz zu privaten Anbietern trete. Eine von der Bundesregierung eingesetzte Fokusgruppe, in der Branchenvertreter, Wissenschaftler, Sozialpartner und Verbraucherschützer vertre-

ten sein werden, soll gemeinsam die aktuellen Regelungen und Produkte auf den Prüfstand stellen. Bis zum Sommer 2023 sollen Ergebnisse vorliegen, auf deren Basis man Änderungen an den Stellschrauben etwa der geförderten Altersvorsorge diskutieren werde.“

SPD: Bundeszentrale für finanzielle Bildung einrichten

Frauke Heiligenstadt, Berichterstatterin der SPD Bundestagsfraktion für die private Altersvorsorge und stellv. finanzpolitische Sprecherin, machte kein Geheimnis aus der Tatsache, dass ihre Partei vor allem die erste Säule der Altersvorsorge stärken möchte und die dritte Säule eher nachrangig diskutiert werde. Ein Positionspapier zum Thema private Altersvorsorge der SPD gebe es derzeit daher noch nicht. Daran werde aber mit externen Experten in den nächsten Wochen gearbeitet. Dennoch sprach sie sich angesichts der niedrigeren Rentabilität klar für eine grundlegende Reform der Riester-Rente und den Abbau bürokratischer Hürden aus. So sei die Garantie häufig als ein großer Hemmschuh für die Rentabilität der Verträge benannt worden. Der Bestand der Riester-Verträge stagniere weitgehend, die Anzahl der Anbieter sei zudem mittlerweile überschaubar. “Es ist nicht gesund, wenn Rentabilität nur aufgrund des staatlichen Zuschusses gegeben ist. Die Riester-Verträge müssen stärker an der Entwicklung auf dem Finanzmarkt partizipieren können“, so Heiligenstadt.

Die ehemalige niedersächsische Kultusministerin plädierte zudem für eine stärkere Verankerung der finanziellen Bildung: “Wir brauchen eine Art Bundeszentrale für finanzielle Bildung, die nicht nur Schülerinnen und Schülern, son-

dern auch erwachsenen Menschen Möglichkeiten gibt, sich transparent zu informieren und sie an das gesamte Thema Finanzen heranführt.“ Die Einführung eines Schulfachs Finanzbildung hält Heiligenstadt hingegen nicht für umsetzbar, das Thema sei bereits in den Curricula anderer Fächer wie Politik/Wirtschaft oder Gesellschaftslehre verankert, müsse dort aber noch stärker präsent werden.

CDU: Klare Position gegen Provisionsverbot

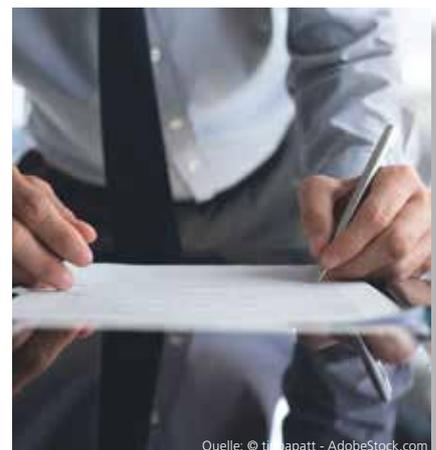
Dr. Carsten Brodesser, CDU-Mitglied im Finanzausschuss des Deutschen Bundestages, erläuterte das Konzept der Union, das sich seit der letzten Legislaturperiode im Hinblick auf die notwendige Reform der “Riester-Rente” nicht wesentlich verändert habe. “Wir wollen die Riester-Rente flott machen, die Beitragsgarantie öffnen, Zulagen angleichen, entbürokratisieren und ein multiples Produktangebot erhalten“, nannte Brodesser einige zentrale Punkte. Allerdings werde die private Altersvorsorge noch nicht flächendeckend in Deutschland genutzt. Gerade Menschen mit geringerem Einkommen hätten oftmals gar nicht die Chance, über eine zusätzliche Geldanlage nachzudenken. Da viele Arbeitnehmer in kleinen Unternehmen oft über keine bAV verfügen, spricht sich die Union trotz ordnungspolitischer Bedenken für eine verpflichtende arbeitgeberfinanzierte Altersvorsorge bei Geringverdienern aus. Sie soll so einfach gestaltet werden wie vermögenswirksame Leistungen und die Arbeitgeber nicht über Gebühr belasten. Bei steigenden Einkommen könnte diese dann vom Arbeitnehmer selbst finanziert und staatlich gefördert werden.

Zum drohenden Provisionsverbot

aus Brüssel sagte der CDU-Politiker: “Es gibt Kräfte in Europa, die Provision für Teufelszeug halten“. Dabei sei provisionsgestützter Vertrieb der fairste und gerechteste Weg eine Vertriebsleistung darzustellen. In Großbritannien gebe es etwa seit Einführung eines De-facto-Provisionsverbots in der Altersvorsorge für weite Teile der Bevölkerung kein bezahlbares Beratungsangebot mehr. Brodesser hält es für möglich, dass die Provisionsverbot-Initiative demnächst in einem Verordnungsentwurf der Kommission münden wird, der vom Europäischen Parlament und dem Europäischen Rat angenommen werden muss. “Es wird spannend zu sehen, wie sich Deutschland und Finanzminister Lindner am Ende dazu positionieren. Wir werden sie auffordern, alles dafür zu tun, dass provisionsgestützter Vertrieb auch weiterhin möglich bleibt“, so Brodesser.

Neben Brodesser hatten zuvor auch die beiden FDP-Politiker ihre Ablehnung gegenüber einem Provisionsverbot für den deutschen Beratungsmarkt erklärt. Die SPD-Politikerin äußerte sich hier deutlich zurückhaltender, bekannte aber, dass es eine Provisionslösung für Menschen mit niedrigeren Einkommen geben müsse, weil diese sich kein Honorar für eine Beratung leisten werden.

Autor: www.bundesverband-finanzdienstleistung.de



Quelle: © timapatt - AdobeStock.com

BDVM mit neuer Führung

Die Mitglieder des Bundesverbandes Deutscher Versicherungsmakler, der Spitzenorganisation der Versicherungsmakler in Deutschland, haben auf ihrer Versammlung am 18.11.2022 Herrn Dr. Bernhard Gause zum Nachfolger von Herrn Dr. Hans-Georg Jenssen gewählt.

Dr. Jenssen hat über 20 Jahre den Verband als Geschäftsführender Vorstand geprägt und für die Interessen der Versicherungsmakler gekämpft. Ende des Jahres 2022 wird er in den Ruhestand gehen. Mit Herrn Dr. Gause wird der BDVM nun von einem ebenfalls breit aufgestellten Juristen geleitet. Dr. Gause war über 20 Jahre für den Gesamtverband der Deut-

schen Versicherungswirtschaft in zahlreichen Funktionen tätig, zuletzt als Mitglied der Geschäftsführung mit dem inhaltlichen Schwerpunkt „Risikoschutz für Gesellschaft und Wirtschaft“.

Durch seine Tätigkeit beim GDV war Dr. Gause schon bei seinem Antritt im BDVM am 1.10.2021 mit einer Vielzahl von Themen, die die Versicherungsmakler beschäftigen, vertraut. Insbesondere kann er auch auf seine Erfahrung als Chefsyndikus und Leiter des Europa Büros des GDV in Brüssel aufbauen. Die Herausforderungen für die Versicherungsmakler sind vielfältig, genannt seien hier nur die Stichworte Digitalisierung, ESG, Retail Invest-

ment Strategy und die damit zusammenhängenden Fragen Open Insurance, Cyber, Nachhaltigkeitsberatung, Nachwuchsgewinnung, Fortentwicklung des Berufsbildes. In dem guten Jahr seiner Zugehörigkeit zum BDVM konnte sich Dr. Gause in der Übergabe von Dr. Jenssen in all diesen Themen weiter firm machen und in internen wie externen Veranstaltungen positionieren.

In dieser Zeit der besonderen Herausforderungen freut sich der Verband, mit Herrn Dr. Gause als gut vernetztem Kenner der Materie ausgezeichnet aufgestellt zu sein.

Autor: www.bdvm.de

Impressum

Herausgeber / Verlag:
RedaktionMedien Verlag
Astrid Klee
Schwaighofstraße 19 A
83684 Tegernsee

Tel: +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

Chefredaktion:
Friedrich A. Wanschka

Redaktionsanschrift:
Redaktionsbüro
Friedrich A. Wanschka

info@wmd-brokerchannel.de
www.wmd-brokerchannel.de

Telefon: +49 (0)174 3983901

Technische Umsetzung / Layout:
RedaktionMedien Verlag
Astrid Klee
Schwaighofstraße 19 A
83684 Tegernsee

Tel: +49 (0)8022 50 70 436

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

Titelmotiv: © Gorodenkoff - 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.

Netfonds und Bonnfinanz beschließen Kooperation

Die Bonnfinanz GmbH und die Netfonds AG haben eine langfristige Zusammenarbeit bei der Beratung und Vermittlung von Finanzanlage-Produkten und Vermögensverwaltungen geschlossen. Dabei erhalten die Beraterinnen und Berater der Bonnfinanz Zugriff auf die bewährten Investment Funktionalitäten der von Netfonds neu entwickelten Beraterplattform finfire und profitieren von weiteren Services der Netfonds Gruppe.

„Netfonds gehört zu den führenden unabhängigen Dienstleistern im Investmentbereich. Mit unserer neuen finfire Plattform konnten wir die Anforderungen der Bonnfinanz erfüllen. Im Migrationsprozess werden die historischen Daten der von

der Bonnfinanz genutzten Depotbanken gepoolt verarbeitet. Alle von der Bonnfinanz angebotenen Depotbanken werden konsolidiert abgebildet. Das Antragswesen wird digital abgewickelt und Eingaben validiert. Die Beratungsprozesse berücksichtigen auch die neuen ESG Anforderungen, sind schlank und sicher gestaltet. Wir sind gut vorbereitet und freuen uns, dass wir für die Bonnfinanz ein verlässlicher sowie zukunftsorientierter Investment-Partner sein dürfen“, sagt Martin Steinmeyer, Vorstandsvorsitzender der Netfonds AG.

„Die Zusammenarbeit mit Netfonds ist eine strategische Entscheidung, um unseren Finanzberaterinnen und Finanzberatern



Quelle: © mirat - AdobeStock.com

und damit auch unseren Kunden mehr Möglichkeiten im Investmentgeschäft zu bieten. Die Kooperation ermöglicht uns, in den Prozessen schlanker und effizienter zu werden und eine komplett digitale Abwicklung anzubieten. Wir freuen uns über die konstruktive und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit dem Netfonds-Team“, erklärt Eugen Bucher, Geschäftsführer der Bonnfinanz.

Autor: www.netfonds.de

Bonnfinanz ist bester Allfinanzvertrieb 2022

Die Bonnfinanz ist „Bester Allfinanzvertrieb 2022“. Das ist das Ergebnis einer Studie des Deutschen Kundeninstituts (DKI) mit Sitz in Düsseldorf. Die Studie wurde zum zweiten Mal im Auftrag der Wirtschaftszeitung „EURO“ erstellt. Untersucht wurden 14 deutsche Allfinanzdienstleister in den Kategorien Beratung, Produktvorstellung und Kundenservice.

Dabei sind 285 Kundenkontakte anhand von 190 Einzelkriterien mit Hilfe von Mystery Shopping (Verfahren zur Überprüfung der Dienstleistungsqualität mit Testkunden) untersucht worden, um die Qualität der Leistung der Allfinanzvertriebe zu vergleichen.

Die Bonnfinanz wurde nicht nur Sieger in der Gesamtwertung: Auch in der Kategorie „Beratung“ lag der Allfinanzberater mit seiner

nach Verbraucherschutzkriterien zertifizierten Beratung (DIN-Standard) mit Abstand an der Spitze. Die „DIN 77230 Basis-Finanzanalyse“ ist die erste deutsche Norm für die Finanzdienstleistung und steht für einen transparenten und standardisierten Beratungsprozess. Die Bonnfinanz arbeitet seit 2021 mit der DIN-zertifizierten Beratung. Die DIN-Finanzanalyse steht für eine Beratungsqualität im Sinne des Verbraucherschutzes.

„Das Ergebnis der Studie des Deutschen Kundeninstituts zeigt einmal mehr, dass wir mit der strategischen Neuausrichtung der Bonnfinanz den richtigen Weg eingeschlagen haben. Die Überarbeitung des Beratungsprozesses mit der Einführung der DIN-zertifizierten Beratung war ein wichtiger Schritt in diese

Richtung“, erklärt Eugen Bucher, Geschäftsführer für die Bereiche Vertrieb und Marketing bei der Bonnfinanz.

Bonnfinanz zählt mit 57,5 Mio. EUR Provisionserlösen und 413 Vermittlern (2021) zu den führenden Allfinanzvertrieben Deutschlands und berät zu Existenzschutz,

Ruhestandsplanung, Immobilienwerten und Vermögensaufbau. Bereits seit 1970 bietet das Unternehmen ganzheitliche Finanzberatung für private Haushalte sowie kleine mittelständische Unternehmen und betreut deutschlandweit rund 450.000 Kunden.

Autor: www.bonnfinanz.net



Quelle: © W. Heiber Fotostudio - AdobeStock.com

Der einzige Pool zu 100 Prozent in Maklerhand

Der verbundeigene Pool der CHARTA, DÜSEV, nimmt jetzt richtig Fahrt auf. Immer mehr CHARTA-Partnerunternehmen profitieren von den Vorzügen eines eigenen Pools. Der Markt der Maklerpools ist in ständiger Bewegung. Daher ist ein verbundeigener Pool eine logische Weiterentwicklung der CHARTA-Dienstleistungen für die

angeschlossenen Partnerunternehmen. Effizientere Arbeitsabläufe durch die Pool-Abwicklung und attraktive Courtagesätze, die sich vor keinem anderen Pool verstecken müssen. Das schätzen die CHARTA-Partnerunternehmen am Pool, der sich zu 100% in Maklerhand befindet.

Um der ständigen Bewegung im

Markt Rechnung zu tragen, wird der Pool entsprechend der Bedürfnisse der angeschlossenen Partnerunternehmen, regelmäßig angepasst. Für die strategische Ausrichtung der CHARTA wurde nun mit dem verbundeigene Pool (DÜSEV) ein wichtiges Zeichen Richtung Zukunft gesetzt.

Autor: www.charta.de

Umfrage zur Nachhaltigkeit ergibt hohes Interesse der Vermittler

Seit dem 2. August sind alle Versicherungsvermittler verpflichtet, Kunden nach ihren Nachhaltigkeitspräferenzen zu befragen. Um die aktuelle Einstellung der Vermittler zu diesen neuen Pflichten und Anforderungen zu ermitteln, führten der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) und das German Sustainability Network (GSN) im September die zweite Online-Umfrage unter Vermittlern durch. Daran beteiligten sich einige Hundert Vermittler, die 17 Fragen zu Interesse, Alltagsrelevanz, Qualifikation und Status Quo der Nachhaltigkeitsberatung beantworten sollten.

Ergebnisse der Umfrage zeigen, dass auch weiterhin Informationsdefizite und Unsicherheiten am Markt bestehen. Weiterhin zeichnet sich ein heterogenes Branchenbild unter den Befragten ab: Obwohl sich 33 % mit Neugierde dem Thema Nachhaltigkeit nähern, stimmen 19 % dem nicht zu. 28 % der Befragten geben an, sich dazu gezwungen zu fühlen, sich mit dem Thema Nachhaltigkeit zu beschäftigen.

Ungefähr die Hälfte der befragten Vermittler gibt an, grundlegend zu Inhalten und Zielen der Regulatorik informiert zu sein, ein Drittel hingegen noch wenig bis gar nicht.

Umfassende Informationen und Handlungshilfen erwarten Vermittler von Produktgebern (75 %), Aufsichtsbehörden (BaFin, IHKen) (38 %), Berufsverbänden (37 %) sowie von Pools und Dienstleistern (30 %).



Quelle: © Freedomz - AdobeStock.com

Die am Markt momentan verwendeten Abfragetools werden von 69% der Befragten als überwiegend ungeeignet bewertet. 78% der Vermittler fühlen sich zudem davon gestört, unterschiedliche Abfragelogiken verwenden zu müssen.

Zudem gaben 66 % der befragten Vermittler an, in den letzten vier Wochen nicht („nie“) von Kunden auf Nachhaltigkeitsaspekte angesprochen worden zu sein. Die Mehrheit der Kunden kennen nach Einschätzung der Vermittler ihre Nachhaltigkeitspräferenzen zudem nicht und vertrauen ihrem Vermittler.

Aufgrund dieser Ergebnisse schlussfolgert BVK-Präsident Michael H. Heinz: „Die Umfrage zeigt, dass noch viel zu tun ist, bis die Umsetzungsfähigkeit der Nachhaltigkeitspräferenzab-

frage sichergestellt ist. Gelingt es, den Blick auf die Chancen einer aktiven Umsetzung von Nachhaltigkeitsaspekten für Vermittlerbetriebe zu schärfen, wäre mehr gewonnen, als jede weitere Regulierung bewirken könnte.

Timo Biskop, GSN-Fokusbereichsleiter für „Beratung & Vertrieb“, stellt fest: „Die aktuelle Blitzumfrage untermauert weiterhin das Bild einer unsicheren Branche und zeigt dringende Verbesserungsnotwendigkeiten auf. Dies betrifft allem voran die Aufklärungsarbeit zum Thema Nachhaltigkeit. Denn die Qualifikation und Motivation der Vermittler wird entscheidend für den Markterfolg nachhaltiger Produkte sein. Darüber hinaus müssen die regulatorischen Mindestanforderungen unbedingt eingehalten werden.“

Autor: www.bvk.de

Finanzportal24 lanciert kostenlosen Finanz-Selbstcheck für Kunden

Das Software-Haus Finanzportal24, einer der führenden Anbieter von Finanzberatungsoftware in Deutschland, liefert Maklern, Vermittlern und Finanzberatern ein gänzlich neuartiges Online-Tool, über das deren Endkunden in wenigen Minuten kostenlos ihre finanzielle Situation analysieren lassen können. Damit bietet Finanzportal24 seinen Lizenznehmern ein Servicetool an, das gerade in der jetzigen Krisensituation Endkunden hilft, Orientierung zur eigenen Finanz- und Risikosituation zu erlangen und den Finanzdienstleistern wichtige Erkenntnisse über ihre Bestandskunden liefert.

Hubertus Schmidt, Gründer und Geschäftsführer der Finanzportal24 GmbH, sieht angesichts der Zusammenballung negativer Ereignisse, wie Ukrainekrieg, massive Energiekostenexplosion, Störungen der Lieferketten, Fachkräftemangel dem Wiederaufflammen der Corona-Pandemie und steigende Zinsen enormen Beratungsbedarf seitens der Verbraucher: „Die Menschen fürchten um ihre Vermögen, suchen nach Möglichkeiten zu sparen. Unter dem Kostendruck ist auch die Kündigung von wichtigen Absicherungs- oder Vorsorgeverträgen wahrscheinlich. Andererseits suchen die Verbraucher in allen Finanzangelegenheiten vermehrt nach Rat und erwarten aktive Hilfestellung ihrer Finanzberater.“ Die aber wüssten oft garnicht, in welcher wirtschaftlichen Haushalts- und Vermögenssituation ihre Kunden

stehen. Ihnen fehlten darüber schlicht die Informationen.

Neutrales Analyse-Tool umfasst die 14 wichtigsten Finanzthemen

Mit dem neuen Servicetool des kostenlosen Finanz-Selbstchecks, geben Makler und Berater ihren Kunden die Gelegenheit, selbst ihre Finanzsituation zu erfassen und ganz neutral analysieren zu lassen. Der Hinweis, dass sich die Analyse an der DIN-Norm „Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte“ orientiere, schafft das nötige Vertrauen. Dazu müssen die Makler nicht auf die Norm zertifiziert sein. Das Analyse-Tool umfasst je nach Haushalts- und Risikosituation bis zu 14 wichtige Finanzthemen in priorisierter Reihenfolge. Am Ende erhalten die Verbraucher das produkt- und anbieterneutrale Analyseergebnis direkt als automatisch generiertes PDF. Damit ist bei vielen Haushalten gesichert, keine Verträge vor schnell zu kündigen.

Bei den Maklerbüros oder Vermittlern fließen die Daten direkt in die Beratungssoftware Finanz-Planner-Online ein. Sie erhalten damit sofort und medienbruchfrei genau die Informationen, die ihnen den Beratungsansatz liefern und helfen, die Kundensituation zu verstehen. „Die rein produktorientierten Verkaufsansätze scheitern in der aktuellen Marktsituation“, sagt Schmidt, „wer sich jetzt auf die aktuelle Bedarfslage der Endkunden einstellt und die passende Lösung anbietet, der kann von dem steigenden Beratungsbedarf profitieren und die Kundenbindung steigern.“ Zudem bietet sich durch die automatische Datengewinnung die Gelegenheit, Zielgruppen zu analysieren und Premiumkunden zu identifizieren, um die gesamte Kundenverbindung – auch Fremdverträge in die Bestandsverwaltung zu übernehmen und somit den Ertrag pro Kundenverbindung signifikant zu steigern.

Autor: www.finanzportal24.de



Quelle: © NongAsimo - AdobeStock.com

AFW: Checkliste zur VSH für Vermittler:innen überarbeitet

Der Bundesverband Finanzdienstleistung AfW hat seine Checkliste zur Bedarfsüberprüfung in der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung von Versicherungsmaklern und unabhängigen Finanzanlagenvermittlern überarbeitet. Um die Erlaubnis zur Berufsausübung zu erhalten, müssen Versicherungsmakler:innen mit Zulassung nach Paragraph 34d Gewerbeordnung (GewO) und Finanzanlagenvermittler:innen mit Zulassung nach Paragraph 34f GewO eine Berufshaftpflichtversicherung vorweisen. Diese dient dem eigenen Schutz vor finanziellen Risiken, aber insbesondere dem Schutz der Kunden im Fall der Fälle.

Um hier kein Risiko einzugehen, ist es für Vermittler:innen wichtig, den eigenen Versicherungsschutz regelmäßig zu überprüfen: Sind

alle Mitarbeitenden erfasst? Haben sich rechtliche Rahmenbedingungen geändert? Wurden neue Geschäftsfelder und -praktiken erschlossen? Sind alle Produkte, zu denen beraten und die vermittelt werden vom Versicherungsschutz umfasst?

Der AfW hatte vor fast genau einem Jahr, im September 2021 eine Checkliste für die Überprüfung des eigenen Versicherungsschutzes vorgestellt. Das Interesse daran und das Feedback aus der Vermittlerschaft bestärkte uns darin, dieses Projekt aktiv fortzuführen.“, so Norman Wirth, Geschäftsführender Vorstand des AfW. Erneut mit Unterstützung des langjährigen Fördermitgliedes des Verbandes, der Hans John Versicherungsmakler GmbH wurde die Liste nun überarbeitet, aktualisiert und auch das konstruktive Feedback aus der Branche dabei berücksichtigt.

„Wir bleiben unbedingt bei unserer Empfehlung, auch den eigenen Versicherungsschutz regelmäßig zu überprüfen – oder mit Hilfe fachkundiger Spezialisten überprüfen zu lassen.“ so Wirth ergänzend. Die Checkliste ist frei zugänglich auf der Webseite des AfW <https://www.bundesverband-finanzdienstleistung.de/vsh-checkliste/> abrufbar.

Autor: www.bundesverband-finanzdienstleistung.de



Quelle: © Miha Creative - AdobeStock.com



Fonds Finanz: Erfolg mit Ansage

Es ist so gekommen wie prognostiziert: Die magische 200-Millionen-Euro-Marke wurde geknackt. Für das Geschäftsjahr 2021, das Jahr des 25-jährigen Jubiläums der Fonds Finanz, sind stolze 224,5 Millionen Euro an Provisionserlösen zu vermelden. In der Führungsetage der Fonds Finanz gibt es allen Grund zu einem gesunden Selbstbewusstsein. War es doch kein Selbstläufer, diese durchweg positiven Zahlen im Jahr 2021 zu erwirtschaften. Zur Aufrechterhaltung der für die Fonds Finanz prägenden hohen Qualitäts- und Serviceansprüche galt es, immer wieder neuen Herausforderungen zu begegnen.

Fast schon vergessen, wie die Pandemie gewohnte Geschäftsabläufe durcheinanderwirbelte. Immerhin, die Tür zur Normalität wurde am 7. Oktober 2021 mit einer erfolgreichen MMM-Messe im gewohnten Format wieder weit aufgestoßen, ein emotionaler Höhepunkt des Jahres. Zu erwähnen ist zudem die wichtige und weitsichtige unternehmerische Entscheidung, den Hg-Deal zum Jahreswechsel einzugehen. Ein kluges Agieren, vor allem angesichts der politischen und wirtschaftlichen Geschehnisse, die sich im Jahr 2022 einstellen

sollten. „Wir sind stolz auf ein erneutes Rekordergebnis. Wesentlich dazu beigetragen hat das außerordentliche Engagement unserer Makler und Mitarbeiter, denen dafür unser herzlicher Dank gilt“, resümiert Tim Bröning, Mitglied der Geschäftsleitung (CFO) und verantwortlich für den Bereich Non-Insurance, Finance & Legal.

Alle Sparten im Plus

Der Anstieg der Provisionserlöse um 32 Millionen Euro wird durch Zuwächse in allen Sparten getragen – so sieht gesundes Wachstum aus. Hervorzuheben ist der Bereich Investment. Die strategische Zielsetzung, diese Sparte bei der Fonds Finanz deutlich auszubauen, geht voll auf. Über 60 Prozent Wachstum belegen dies eindrucksvoll. Die hauseigenen Vermögensverwaltungen ComfortInvest und easyInvesto (siehe QR-Code) sowie der Exklusivtarif für Edelmetalle easyGoSi sind voll eingeschlagen (Anm. der Red.: Mehr zu easyGoSi siehe S. 22). „Das Leistungsangebot begeistert unsere Makler und zieht viele neue Interessenten an, was sich in substanziellen Bestandszugewinnen niederschlägt. Zulassungsfreie Produkte, wie sie easyGoSi bietet, werden von den 34d-Mak-

lern sehr gut angenommen und geben einen zusätzlichen Schub“, kommentiert Tim Bröning.

Die Perspektive stimmt

Die Rahmenbedingungen im laufenden Jahr scheinen wenig Impulse für eine positive Geschäftsentwicklung zu geben. Ungeahnte weltpolitische Verwerfungen und in der Folge eine hohe Inflation, unsichere Energieversorgung und steigende Zinsen bestimmen die alltäglichen Diskussionen und haben Auswirkungen auf das Geschäft der Makler. Das klare Bekenntnis der Fonds Finanz zum Qualitätsanspruch bei digitalen und persönlichen Serviceleistungen zahlt sich jetzt doppelt aus: für die Makler und damit auch für die Geschäftsentwicklung der Fonds Finanz. Die Mehrwerte für Makler werden kontinuierlich erhöht, zuletzt beispielsweise mit der Erweiterung des Loyalty-Programms 4circles. „Wir setzen unseren Wachstumskurs auch im Jahr 2022 fort“, bringt es Tim Bröning auf den Punkt. Eine plakative nächste Schwelle wäre das Überschreiten der 250-Millionen-Euro-Marke. Ob es geklappt hat, ist spätestens im nächsten Jahr an dieser Stelle nachzulesen.

Die Unternehmensleistung stimmt

32 Millionen Euro Zuwachs an Provisionserlösen im Jahr 2021, das ist ein starkes Statement. Damit wurde mit insgesamt 224,5 Millionen Euro zugleich die 200-Millionen-Euro-Grenze überschritten, was in etwa einer Verdoppelung zum Jahr 2015 entspricht – ein eindrucksvoller Meilenstein nach genau 25 Jahren Fonds Finanz und Beleg für ein langfristig gewinnbringendes Miteinander von Maklern und Mitarbeitern. Gehalten hat sich auch der Anteil des Bestandsgeschäfts von gut 50 Prozent, der erstmals im vorangegangenen Jahr erreicht werden konnte, also kein One-Hit-Wonder war.

Stabil und sicher

Das Ergebnis vor Steuern zieht über die Jahre hinweg mit leicht positiver Tendenz sicher seine Bahnen durch die teilweise turbulenten Großwetterlagen und liegt mittlerweile bei gut sieben Millionen Euro. Ein Wert mit Alleinstellung im Marktumfeld und ein Signal für Verlässlichkeit nach innen und außen – ganz die Fonds Finanz.

Eigenkapital

Ein Polster – aber nicht zum Ausruhen

Gut, wenn ausreichend Eigenkapital für marktbedingte Schwankungen vorhanden ist. Noch besser ist es, wenn es in diesen

Phasen gar nicht angegriffen werden muss. Das macht die Fonds Finanz vor – ein Zeichen der Stärke von einem Pool, der alles unternimmt, um seinen Vermittlern Sicherheit zu geben.

Mitarbeiterzahl

Hier wird investiert

Flüge mögen wegen Personalmangels ausfallen, aber bei der Fonds Finanz ist immer jemand für die Belange der Makler da. Und zwar persönlich, nicht als Sprachcomputer. Dazu braucht es qualifiziertes Personal, und das baut die Fonds Finanz Jahr um Jahr weiter auf.

Autor: www.fondsfinanz.de

Policen Direkt-Maklerbarometer 2022: Nachfolgewelle steht unmittelbar bevor

Das Thema Nachfolge bleibt ein zentrales Thema für viele Versicherungsmakler in Deutschland. Im Policen Direkt-Maklerbarometer 2022 zeigt sich, dass eine große Nachfolgewelle unmittelbar bevorsteht und dabei erstmals das Rentenmodell das meistgewählte Modell sein könnte.

Der Schwerpunkt des diesjährigen Policen Direkt-Maklerbarometers liegt auf dem Thema Nachfolge. Für über die Hälfte der Versicherungsmakler, die an der Policen Direkt-Umfrage teilgenommen haben, ist der eigene Bestand ein wesentlicher Teil der eigenen Altersvorsorge. Ebenfalls zentral für 75% der Umfrageteilnehmer ist, dass im

Rahmen der eigenen Nachfolge die Hinterbliebenen abgesichert sind.

Rentenmodell ist das präferierte Modell

Vor diesem Hintergrund gaben 75% der Makler an, sich bereits mit dem Thema Nachfolge beschäftigt zu haben. 41 Prozent hatten bereits Kontakt mit potenziellen Nachfolgern. Erst 18 Prozent der befragten Gruppe haben sich hingegen bereits für eine Nachfolgelösung entschieden. Unter den Nachfolgelösungen erfreuen sich Verrentungsmodelle größter Popularität. So nennen rund 42% der Makler die Rente als präfe-

rierte Lösung, gefolgt von Unternehmensverkauf (25%) und Bestandskauf (21%). Das Auslaufen des Bestandes ist noch für 7% der Makler der beste Weg in den Ruhestand.

Ein Drittel der Makler will zeitnah aufhören

Bei der Frage nach den eigenen Nachfolgeplänen lassen sich die Teilnehmer grob in drei Gruppen aufteilen. Ein Drittel der befragten Versicherungsmakler tendiert dazu, in den nächsten 1-2 Jahren in den Ruhestand zu gehen. Das zweite Drittel plant den Renteneintritt in mehr als drei Jahren. Das letzte Drittel – überwiegend die jüngeren

Makler – hat aktuell noch keinen genauen Zeitpunkt im Blick. Für 35% der Teilnehmer sind die Maklerkollegen die wichtigsten Ratgeber bei der Nachfolgeentscheidung. Weniger relevant sind hingegen laut Umfrage

Rechtsanwälte, Steuerberater, Versicherungsgesellschaften und Maklerpools.

Teilnehmer des Maklerbarometers waren zumeist mehrheitlich Einzelunternehmer

Insgesamt haben 413 Versicherungsmakler am Policen Direkt-Maklerbarometer teilgenommen. Das Durchschnittsalter der Teilnehmer liegt bei 56 Jahren.

Autor: www.policendirekt.de

Planungssicherheit dank BCA Maklerrente

Ob Versicherungsmakler, Mehrfach- oder Ausschließlichkeitsagent, das Durchschnittsalter in der Finanz- und Versicherungsbranche steigt stetig an, wie Umfragen und Statistiken bestätigen. Zahlreiche Vermittler kommen somit in das sogenannte Rentenalter und suchen Lösungswege, um das aufgebaute Lebenswerk in gute Hände abzugeben. Mit der BCA MAKLERRENTE bietet die BCA AG betroffenen Maklern an dieser Stelle erstklassige Hilfestellung und Sicherheit bei der eigenen Ruhestandsplanung.

Unter dem Namen BCA MAKLERRENTE bietet der Oberurseler Maklerdienstleister BCA interessierten Versicherungs- wie auch Investmentvermittlern ab dem 60. Lebensjahr zwei lukrative Modelle für die Ruhestandsplanung bzw. als Lösungsweg für die Unternehmensnachfolge an.

Je nach Bedarf und Modellwahl erhalten Vermittler eine lebenslange Vergütung zwischen 90 Prozent und 80 Prozent (plus Hinterbliebenenschutz für 15 Jahre) der Courtageeinnahmen des Versicherungs- und/oder Investmentbestands. Das Garantieverprechen für die lebenslange Zahlung übernimmt die BCA AG (siehe Überblick „Modell I“ und „Modell II“).

Das Komplettservice-Paket: Übergabe leicht gemacht!

Vor dem Bezug der „Maklerrente“ findet in einer Übergangsphase die prozessoptimierte Bestandsübergabe durch den Makler in Zusammenarbeit mit einem ausgewiesenen BCA-Expertenteam statt. Hierbei werden in einem Zeitraum von bis zu fünf Jahren die Depots und Verträge des Maklerbestandes

nach vorheriger Information der Policenbesitzer umsichtig auf die hierfür eingerichtete BCA Service GmbH übertragen. Sofern gewünscht, übernimmt die BCA Service GmbH die vollständige Organisation und Übernahme der administrativen Prozesse in Bezug auf das Thema Bestandsübertragung. „Wir können die komplette Bestandsübertragung inkl. eines vorherigen Check-ups abnehmen. Die Kosten für diese Leistung liegen im ersten Modell bei einmalig 80 Cent pro Kunde. In unserem zweiten Modell ist der komplette Service sogar kostenfrei“, erklärt Sebastian Müller, Leiter Partner- und Vertragsmanagement bei der BCA AG. Gut zu wissen: Während der Übergangsphase in den Ruhestand erhalten Makler 100 Prozent der Courtageeinnahmen weiter.



Quelle: © Suriyo - AdobeStock.com

Höchste Servicequalität für den Kundenstamm des Vermittlers

Weiterer Pluspunkt: Ganz nach Bedarf des Vermittlers wird der Kundenbestand durch die BCA Service GmbH bzw. ausgebildete Versicherungs- und Investmentprofis ganzheitlich, professionell und mit technischem Know-how betreut. „Dieser Service steht Beratern auf Wunsch bereits in der Übergangsphase zur Verfügung – auch im Falle von Krankheit, Urlaub oder Sabbatical können wir nach Bedarf des Maklers die Vertretung übernehmen. Das ermöglicht die nahtlose und persönliche Betreuung des Endkunden“, so Müller. Der neu gegründete Dienstleister aus dem Hause der BCA-Gruppe verfügt über ein kompetentes Team von Versicherungs- und Investmentexperten. Ebenso verfügt die BCA Service

GmbH über eine Erlaubnis als Versicherungsvermittler nach § 34d GewO und als Finanzanlagenvermittler nach § 34f GewO. Vorteilhaft ist zudem die Flexibilität der BCA MAKLERRENTE: Möchte ein Vermittler bspw. einen speziellen Kundenstamm oder gar einen speziellen Bereich weiter betreuen, dann ist dies im Allgemeinen möglich.

Transparente Kostenstruktur

Demgegenüber liegen die Kosten für die Bestandsbetreuung und den technischen Aufwand bei gerade einmal 199 Euro pro Monat. „Es spielt dabei keine Rolle, über welche Bestandsgrößen wir schlussendlich reden. Unsere Kosten sind nicht abhängig von der Anzahl der Verträge oder der Depotwertentwicklung. Die Nutznießer der Maklerrente zahlen schluss-

sendlich einmal pro Monat eine fixe Gebühr, erhalten ein Leben lang den gewünschten Prozentsatz der Courtageeinnahmen als Maklerrente und wir übernehmen den gewünschten kompletten Betreuungs- und Administrationsaufwand. Transparenter und einfacher geht es unseres Erachtens nicht“, bringt es Müller auf den Punkt.

Modell I:

- bis zu 5 Jahre Vorruhestand/Übergangsphase
- 100% Courtage für bis zu 60 Monate im Vorruhestand
- 90% Courtage als lebenslange „Maklerrente“
- Courtage-Garantie durch die BCA AG
- höchste Servicequalität und lebenslanger Kundenschutz für den Kunden des Maklers

Modell II:

- bis zu 2 Jahre Vorruhestand/Übergangsphase
- 100% Courtage für bis zu 24 Monate im Vorruhestand
- 80% Courtage als lebenslange „Maklerrente“
- Courtage-Garantie durch die BCA AG
- kostenloser Übertragungsservice
- 15 Jahre Hinterbliebenenschutz
- höchste Servicequalität und lebenslanger Kundenschutz für den Kunden des Maklers.

Autor: www.bca.de



Quelle: © Daenin - AdobeStock.com

Fonds Finanz unterstützt loyale Vermittler mit Bestandskäufen

Zu Beginn des Jahres 2022 kündigte die Fonds Finanz ihr neues Projekt „Bestandskauf durch die Fonds Finanz“ an. Nun hat sie dieses erfolgreich begonnen umzusetzen. Im Rahmen des Projekts kauft der Münchner Maklerpool Bestände von Maklern und gibt diese dann kostenfrei an loyale Vertriebspartner zur Betreuung weiter. „Der Bestand ist das wertvollste Gut eines Maklers. Es freut mich sehr, dass wir das Projekt in so kurzer Zeit auf die Beine stellen konnten. Marktausbau für vielversprechende Talente ebenso wie Ruhestand, Umorientierung oder Verkleinerung eines Maklers: Egal welchen Schritt unsere Vermittler als Nächstes gehen möchten, wir begleiten und unterstützen sie dabei“, so Norbert Porazik, Geschäftsführer der Fonds Finanz. Der Service ist Bestandteil des Loyalty-Programms 4circles. Ab dem Gold-Status können sich loyale Makler für die Prämie registrieren.

Bestandsverkauf as a Service – bereits mit der Beteiligung des britischen Investors Hg kündigte die Fonds Finanz an, zukünftig Bestände zu kaufen, um diese kostenfrei an Vermittler zur Betreuung weiterzugeben. So unterstützt das Münchner Unternehmen seine Vertriebspartner in allen Lebensplanungen. Erste Bestände wurden nun von der Fonds Finanz übernommen und kostenfrei an einen loyalen Vermittler übergeben.

Der Prozess des Bestandskaufs ist für alle Beteiligten komplett transparent: Nach unabhängigen Kriterien wird zunächst der Bestandswert geprüft. Dabei arbeitet die Fonds Finanz auch mit



dem Resultate Institut zusammen. Auf dieser Basis können ein konkretes Angebot und ein Kaufvertrag erstellt werden.

Um den passenden Bestand für Interessenten zu finden werden zusätzliche Kriterien, wie Wunsch der Bestandsgröße abgefragt und der regionale Einzugskreis festgelegt. Hat die Fonds Finanz einen Makler ermittelt, der zu dem Bestand passt, kauft sie den Bestand und übergibt ihm diesen zur Betreuung kostenfrei. Der Verkäufer erhält damit sofort die Kontaktdaten des neuen Maklers. Mit Vertragsabschluss werden die Versicherungsnehmer über den Wechsel ihres Maklers informiert. Endkunden können innerhalb von 28 Tagen dem Maklerwechsel widersprechen. Nach Ablauf der Frist übermittelt der Makler die Kundenliste an die Fonds Finanz. Sie beantragt auf Basis der Liste die jeweilige Bestandsübertragung bei den Gesellschaften.

„Ein Bestand ist kein Objekt. Es sind Menschen mit individuellen Bedürfnissen, die von ihrem Makler beraten und betreut werden möchten. Dass sich alle wohlfühlen, hat für uns oberste Priorität. Um sicherzustellen, dass Wünsche im selben Maße wie zuvor berücksichtigt werden, haben wir zusätzlich eine anfängliche Bedingung eingebaut, um eine optimale Betreuung der Endkunden zu gewährleisten. So erhält der Makler erst dann die volle Bestandscourtage, wenn Neuverträge abgeschlossen werden. Bis dahin kann er nur 1 Prozent der Courtage beziehen“, so Christine Schönteich, Mitglied der Geschäftsleitung und verantwortlich für 4circles. Die Fonds Finanz garantiert so, dass die Kundenbetreuung an erster Stelle steht und Bestände nicht vernachlässigt werden. Für die Makler entsteht kein zusätzlicher Aufwand.

Autor: www.fondsfinanz.de

Berater oder Verkäufer: Woran Anleger Qualität in der Finanzberatung erkennen

Finanzielle Vorsorge und langfristiger Vermögensaufbau sind wichtige Grundpfeiler für die Lebensplanung – Die Herausforderung besteht für Verbraucher aber darin, qualitativ hochwertige Beratung, die zum gewünschten Ergebnis führt, zu erkennen – Der FPSB Deutschland zeigt im Rahmen des World Financial Planning Days mit seinem Positionspapier auf, an welchen konkreten Standards Anleger eine wirklich gute Finanzberatung festmachen können.

Dass es hierzulande immer wieder Mängel bei der Finanz- und Anlageberatung gibt, ist weithin bekannt. Schätzungen gehen davon aus, dass fehlerhafte oder qualitativ mangelhafte Beratung sowie Betrug jedes Jahr zu Schäden in Milliardenhöhe führen. Zuletzt hat auch die Bundesfinanzaufsicht BaFin in anonymisierten Tests bei Finanzinstituten in 33 Prozent der Fälle schwerwiegende Beanstandungen festgestellt.

„Für Anleger und Sparer ist das eine deprimierende Erkenntnis, weil es dabei um ihr hart verdientes Geld und ihre finanzielle Zukunft geht“, sagt CFP®-Professional Maximilian Kleyboldt, Vorstandsmitglied im Finanzplanerverband Financial Planning Standards Board Deutschland (FPSB Deutschland). Das sei jedoch kein Grund, den Kopf in den Sand zu stecken. „Ganz im Gegenteil. Es gibt wichtige Anhaltspunkte, an denen sich Anleger orientieren können, um qualitativ hochwertige Finanzberatung zu erkennen“, so der Experte.



Quelle: © alfa27 - AdobeStock.com

Der FPSB Deutschland nutzt den weltweiten Finanzplanungstag am Mittwoch, den 5. Oktober, der bereits zum sechsten Mal innerhalb der IOSCO World Investor Week stattfindet, um sein aktuelles Positionspapier „Beratungsqualität als Mehrwertdienstleistung durch die Orientierung an den Standesregeln des Financial Planning Standards Board Deutschland e.V.“ vorzustellen.

Die Autoren, Maximilian Kleyboldt, CFP®, und Arndt Stiegeler, CFP® und CFEP®, ebenfalls Vorstandsmitglied im FPSB Deutschland, legen darin ausführlich dar, an welchen Kriterien Anleger hierzulande eine am Kundeninteresse orientierte Finanzberatung, die einen echten Mehrwert liefert, festmachen können.

Dazu zählt als wesentliches Element die Ganzheitlichkeit. „Es ist immer wieder festzustellen, dass

der Fokus der Beratung häufig viel zu stark auf die Wertpapieranlage fokussiert ist“, sagt Kleyboldt.

Stattdessen ist eine wichtige Grundlage für eine qualitativ hochwertige und Mehrwert stiftende Beratung der umfassende Blick auf die gesamten Vermögensverhältnisse eines Kunden inklusive aller Verbindlichkeiten, der Einnahmen und Ausgaben, der persönlichen Ziele und das Erkennen möglicher Wechselwirkungen untereinander. Und auch Themen wie Nachfolgeplanung oder das Kümmern um persönliche Belange sind von enormer Wichtigkeit.

„Berater, die das alles berücksichtigen, werden zum strategischen Vermögensberater und damit zum Idealbild aus Sicht der Verbraucherinnen und Verbraucher“, erklärt Kleyboldt, CFP®, der neben seiner Vorstandstätig-

keit beim FPSB Deutschland im Wealth Planning der Bethmann Bank AG in Frankfurt tätig ist. „Ganzheitlichkeit und als zweiter Punkt Individualität, also eine auf die Bedürfnisse des Einzelnen zugeschnittene Beratung, sind deshalb entscheidende Erfolgsfaktoren, die im Ergebnis in der Beratungspraxis zu höherer Qualität führen.“

Schutz der Anleger durch die Standesregeln des FPSB

Der Garant dafür, dass ein Zertifikatsträger des FPSB Deutschland im individuellen Kundeninteresse berät, sind die Standesregeln (www.fpsb.de/ueber-uns/standesregeln.html). Dort sind neben

den Grundsätzen der ganzheitlichen Beratung die Berufsbilder, die Ethikregeln und die Praxisstandards für den Finanzplanungsprozess genau dargelegt. Dies alles dient dem Schutz der Interessen der Anleger, der einzelnen Zertifikatsträger und des Verbandes sowie der Sicherung der Integrität des Berufsstandes.

Entscheidend ist, dass bei Verstößen gegen die Standesregeln Sanktionen gegen den betroffenen Zertifikatsträger ergriffen werden können. Diese reichen von einer Ermahnung über eine Geldbuße bis hin zum Ausschluss aus dem Verband. „Damit stellen die Standesregeln sicher, dass Kunden bei einem Berater, der ein

Zertifikat des FPSB Deutschland besitzt, individuell und qualitativ hochwertig beraten werden, und dass das Kundeninteresse an erster Stelle steht“, fasst Kleyboldt zusammen.

Dass dem so ist, bestätigt auch eine Umfrage des Marktforschungsinstituts GfK. Demnach gehen Verbraucher, die mit einem CFP® -Professional arbeiten, zu 36 Prozent eher davon aus, dass sie ihre Finanzziele erreichen und sie sind um 39 Prozent zufriedener mit ihrem Finanzberater. Das Positionspapier des FPSB Deutschland finden Sie unter folgendem Link: <https://www.fpsb.de/fuer-berater/dokumentencenter.html>.

Autor: www.fpsb.de

Neuer Standard für die Anlageberatung

DIN 77223 unterstützt bei der Risikoprofilierung von Privatanlegern. Wer sein Vermögen anlegt, wünscht sich in der Regel drei Dinge: Sicherheit, eine gute Rendite und schnelle Liquidierung, falls Bedarf besteht. Anlageberaterinnen und -berater sollten deshalb den finanziellen Hintergrund, das Wissen und die Risikobereitschaft ihrer Kunden genau kennen, um ein passgenaues Anlagemodell anbieten zu können. Hier hilft eine neue Norm: Die im Juni 2022 veröffentlichte DIN 77223 unterstützt Finanzberater, ein Risikoprofil von Privatanlegern einfach und standardisiert zu erarbeiten. Die Norm gibt Privatpersonen so mehr Sicherheit bei Investitionsentscheidungen und schützt sie zugleich vor interessensgesteuerten Risikoprofilierungen.

Das Dokument mit dem Titel „DIN 77223 – Finanzdienstleistungen – Risikoprofilierung von Privatanlegern – Abgleich mit Gesamtvermögen und zweckbezogenen Vermögensteilen“ ist ab sofort über www.beuth.de erhältlich.

Mehr Transparenz und Sicherheit bei Investitionen

Die DIN 77223 leistet einen wichtigen Beitrag, um das Risiko bei Investitionsvorhaben vorab besser abschätzen zu können und Anlagemodelle zu wählen, die zu den Erwartungen und finanziellen Möglichkeiten des Anlegers passen. Sie beschreibt einen Prozess, mit dem Berater die Risikobereitschaft von Privatanlegern mithilfe einer Wertentwicklungsmatrix systema-

tisch mit der Risikostruktur ihres Vermögens abgleichen können. „Der Leitfaden hilft Finanzberatern und Kunden gleichermaßen, die Risikotragfähigkeit realistisch einzuschätzen“, erklärt Dr. Klaus Möller, Obmann des Normenausschusses und Vorstand der Defino Institut für Finanznorm AG. Das senkt die Gefahr, dass eine Investition am Ende nicht den gewünschten Erwartungen entspricht oder gar zu einer finanziellen Notlage führt. Eine Besonderheit ist, dass die Norm auch die Risikoklassifizierung von Immobilien enthält. Diese ist nach Auffassung des DIN-Arbeitsausschusses – der sich aus Maklern, Unternehmens- und Verbandsvertretern, Wissenschaftlern und Verbraucherschützern zusammensetzt – unabdingbar, um die Risiko-

struktur des vorhandenen Vermögens festzustellen und mit der Risikobereitschaft abzugleichen. „Ein solches Regelwerk gab es in Deutschland bislang nicht“, betont Dr. Möller. Die Norm ist nach der im Februar 2019 veröffentlichten DIN 77230 „Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte“ und der im September 2021 veröffentlichten DIN 77235 „Finanzanalyse von Unternehmen“ bereits die dritte DIN-Norm für die Finanzberatung.

In drei Schritten zum Risikoprofil

Inhaltlich schließt die DIN 77223 an die DIN 77230 „Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte“ an, nimmt einzelne Teilbereiche – etwa die Ergebnisdarstellung

– aber noch einmal konkreter in den Blick. Der methodische Ansatz umfasst dabei drei übergeordnete Prozessschritte: Datenaufnahme, Datenaufbereitung und abschließende Ergebnisdarstellung. Im ersten Schritt werden die notwendigen Daten zur Risikoprofilierung mittels Tabellen erhoben. Dazu zählen beispielsweise die finanzielle Situation des Anlegers, seine Kenntnisse und Erfahrungen mit einzelnen Vermögensanlagen, die generelle Risikobereitschaft sowie Anlagebetrag, -zweck, -dauer und Liquidierbarkeit der geplanten Investition. Im zweiten Schritt wird das Know-how des Anlegers unter Berücksichtigung der eigenen Risikotragfähigkeit und Risikoklasse seines Gesamtvermögens mit Formen



der Entscheidungsfindung sowie einzelnen Vermögensanlagen abgeglichen. So erhalten Beraterinnen und Berater ein detailliertes Bild des Anlegers, das alle erforderlichen Parameter für die Risikoprofilierung abdeckt und als Grundlage für die anschließende Beratung dient. Ebenso lassen sich auch nur einzelne Module als DIN-konforme Bausteine nutzen und in bereits etablierte Prozesse integrieren. Autor: www.din.de

Für mehr Durchblick im Produktdschungel: das sind die wichtigsten Kennzahlen für die Fondsauswahl

Fondskennzahlen sind eine wichtige Hilfe bei der Wahl der Geldanlage – Die alleinige Orientierung an der Wertentwicklung greift jedoch zu kurz – Informationen über Risiko und Kosten sind wichtig – Aussagekraft von „Active Share“ ist umstritten. Investmentfonds sind hierzu eine beliebte Anlageinstrumente für den Vermögensaufbau und die Altersvorsorge. Doch die genaue Anzahl der in Deutschland zugelassenen Produkte ist gar nicht richtig bekannt. Schätzungen schwanken irgendwo zwischen 30.000 oder



sogar 40.000 Publikumsfonds. Klar ist: Die Vielfalt ist enorm. Das gilt zum einen für die Anlageklassen, aber auch für Regionen, Branchen und Themen. So begrüßenswert das breite Angebot auch sein mag: Die Vielfalt des Fondsangebots macht es Anlegern und Beratern zunehmend schwerer, das passende Finanzprodukt auszuwählen. Auf

welche Kennzahlen gilt es zu achten, welche Informationen stellen eine wichtige Auswahlhilfe dar?

„Fondsratings können aus unserer Sicht nur eingeschränkt helfen, den richtigen Fonds zu finden“, sagt Professor Dr. Rolf Tilmes, Vorstandsvorsitzender des Financial Planning Standards Board (FPSB) Deutschland. „Denn einen einheitlichen Bewertungsmaßstab, den alle Ratingagenturen verwenden, gibt es nicht.“ Wie ein Fonds abschneidet, hängt von den

speziellen Beurteilungskriterien einer bestimmten Agentur und auch oft von der subjektiven Einschätzung und den Fähigkeiten des Analysten ab. Deshalb kommen unterschiedliche Agenturen nicht selten zu recht verschiedenen Ergebnissen. Das bedeutet, Anleger kommen nicht umhin, selbst aussagekräftige Kennzahlen zu recherchieren und zu vergleichen. Auf den Datenblättern, den Factsheets, lassen sich nützliche Informationen finden, die eine wichtige Stütze bei der Entscheidungsfindung sein können. Dazu zählt die Kennziffer „Sharpe Ratio“. Sie gibt Auskunft darüber, wieviel Risiko ein Fondsmanager in Relation zur erzielten Rendite eingegangen ist. „Anleger sollten beachten: Je höher die „Sharpe Ratio“, desto besser ist das Verhältnis vom Ertrag zum Risiko“, erläutert Tilmes. Wenn die „Sharpe Ratio“ beispielsweise über eins liegt, heißt das, dass der Ertrag des Fonds mit einem relativ geringen Risiko erwirtschaftet wurde.

Auch der maximale Verlust, in der Fachsprache „Maximum Draw-down“ genannt, ist für Anlageprofis eine wichtige Information. Diese Kennzahl gibt an, wie hoch der stärkste prozentuale Wertrückgang innerhalb eines Zeitraums in der Vergangenheit war. Viel beachtet ist außerdem die Volatilität. Sie ist allgemein ein Maß für das Risiko einer Kapitalanlage und verrät, wie stark der Wert eines Fonds in einem bestimmten Zeitraum in der Ver-

gangenheit um seinen Mittelwert schwankte. Eine hohe Volatilität ist ein Hinweis darauf, dass die Anlage mehr Risiken birgt.

Bisherige Wertentwicklung ist nur ein Anhaltspunkt

Die historische Performance eines Fonds sollte dagegen nur eine untergeordnete Rolle spielen. „Die bisherigen Leistungen des Fondsmanagers können nur einen sehr begrenzten Hinweis auf die zukünftige Wertentwicklung geben“, warnt Tilmes, der neben seiner Vorstandstätigkeit auch Academic

Director Finance & Wealth Management an der EBS Executive School, Oestrich-Winkel, ist. Die Zahlen der Vergangenheit sind zwar ein Anhaltspunkt dafür, wie sich ein Fonds in Zukunft verhalten könnte, aber keine Garantie.

Unter Fondselektoren umstritten ist die Aussagekraft der Kennziffer „Active Share“, die den Aktivitätsgrad von Fondsmanagern verdeutlicht. So bildet ein Fonds mit einem „Active Share“ von 0 Prozent den Vergleichsindex identisch ab. Je höher der Wert, desto geringer sind die inhaltlichen Überschneidungen mit seinem Referenzindex. Untersuchungen zeigen jedoch, dass Fonds mit hohem „Active Share“ nicht notwendigerweise besser abschneiden als vergleichbare Produkte mit niedrigerem Wert. „Die Gefahr besteht vielmehr darin, dass ein sehr aktives Handeln

auch das Risiko des Fonds insgesamt sowie die Kosten erhöht“, gibt Tilmes zu bedenken. Aktive Fondsmanager, die sich von der jeweiligen Benchmark entfernen, seien nicht automatisch die besseren Fondsmanager.

Um die anspruchsvolle Fondsauswahl möglichst gut zu bewältigen, sollten sich Anleger unabhängige Unterstützung bei denen vom FPSB zertifizierten CFP® -Professionals holen. Sie können Anlegern dabei helfen, ein passendes Fondsportfolio aufzubauen. Die Professionals entwickeln zunächst mit ihren Kunden eine genaue individuelle Bedarfsanalyse, die sich am Risikoprofil des Anlegers und dessen persönlichen Einkommens-, Vermögens- und Lebensverhältnissen orientiert. Auf Basis dieser Analyse können sie ihre Kunden dann entsprechend beraten, so dass diese eine langfristige Vermögensaufteilung mit den richtigen Produkten aufbauen können, die auch zu ihrer individuellen Situation passt.

Ganz wichtig dabei: Die Professionals sind aufgrund ihrer hervorragenden Ausbildung in der Lage, die gesamte finanzielle Situation des Anlegers zu überblicken und entsprechend darauf zu reagieren – und das in einem persönlichen Gespräch. Diese ganzheitliche und vernetzte Beratungsphilosophie grenzt sich deutlich von den oft dominierenden produkt- und vertriebsorientierten Beratungsansätzen ab.

Autor: www.fpsb.de



Quelle: © Funtap - AdobeStock.com

Siegelstudie: Künstliche Intelligenz ermittelt „Top-Anlageberater 2022“

Rekordinflation verbrennt Geld auf dem Konto. Wer dort noch welches liegen hat, will es idealerweise sicher, nachhaltig und renditeträchtig anlegen, ohne dabei gänzlich auf den Zugriff zu verzichten. Die Auswahl an Anlagen ist groß: Aktien, Anleihen oder Fonds, obendrein derivative Finanzinstrumente wie Optionen und Zertifikate. Wer bei der Entscheidung für eine Geldanlage nicht auf eigene Fachkenntnisse zurückgreifen kann, zieht externe Experten hinzu. Welche Anbieter hier im Hinblick auf ihre Reputation für ökonomische und soziale Nachhaltigkeit sowie ihre Seriosität, Glaubwürdigkeit, Kundenberatung und die Qualität ihrer Leistungen besonders hervorstechen, lies Focus Money vom IMWF Institut für Management- und Wirtschaftsforschung mit Hilfe einer KI-gestützten Social-Listening-Studie herausfinden. Von rund 1.500 untersuchten Banken, Sparkassen und spezialisierten Finanzdienstleistern qualifizierten sich darin 131 für das Deutschland Test-Siegel „Top-Anlageberater 2022“. Ausgezeichnet wurden unter anderem die als ING Deutschland auftretende ING-DiBa AG, die Commerzbank und die Volksbank Dreieich.

Die Studie betrachtet rund 1.500 Anbieter für Anlageberatung aus zehn unterschiedlichen Kategorien, inklusive Sparkassen, verschiedene Arten von Banken, Vermögensverwalter und Finanzvertriebe. In jeder Gruppe wurde mit Hilfe von Verfahren Künstlicher

Intelligenz ermittelt, welcher Anbieter im öffentlichen Online-Diskurs im Untersuchungszeitraum vom 1. September 2021 bis zum 31. August 2022 die beste und stärkste Reputation im Hinblick auf die untersuchten Aspekte Seriosität, Vertrauen, Kundenberatung, Produkte/Dienstleistungen sowie ökonomische und soziale Nachhaltigkeit genießt. Anbieter aus der gleichen Kategorie, deren Ergebnis mindestens 60 Prozent dieser Bestleistung entspricht, qualifizieren sich für das Deutschland Test-Siegel „Top-Anlageberater 2022“. Dies gelang weniger als einem von zehn untersuchten Finanzunternehmen.

Unter insgesamt 31 ausgezeichneten Sparkassen nimmt die Hamburger Haspa den Spitzenplatz ein. In der Kategorie der Vermögensverwalter erfüllten zehn Anbieter die Kriterien für das Deutschland Test-Siegel. Hier zeigt die insbesondere auf Unternehmer und ihre Familien spezialisierte Benz AG aus Stuttgart den besten Ruf als „Top-Anlageberater 2022“.

Nachhaltigkeit erhebt den Investment-Dreiklang aus Rendite, Risiko und Liquidität zur Tetrade

„Neben dem klassischen Dreiklang aus Rendite, Sicherheit und Verfügbarkeit kommt der Nachhaltigkeit bei Anlageentscheidungen eine immer größere Rolle zu“, berichtet Wirtschaftsingenieur Jörg Forthmann. Der

Geschäftsführende Gesellschafter des IMWF warnt Akteure der Finanzbranche davor, diesen Faktor zu unterschätzen oder zu vernachlässigen: „Lieferkettengesetz und neue ESG-Offenlegungsvorschriften sind nur zwei Beispiele von vielen: Die Regulierung des Kapitalmarkts in Bezug auf die Nachhaltigkeit von Investitionen im Hinblick auf Umwelt, Gesellschaft und Unternehmensführung wird zunehmend strikter, konkreter, umfänglicher – und nicht zuletzt auch notwendiger. Die Erfolgsaussichten für Versuche von Greenwashing und andere fragwürdige Geschäftspraktiken schwinden damit weiter dahin. Deswegen werden sich auf Dauer nur Anlageberater, die in puncto Nachhaltigkeit überzeugen, im Spitzensegment ihrer Branche wiederfinden.“

Autor: www.imwf.de



Quelle: © WavebreakMedia/Micro - Fotolia.com

Schnelle Reaktionen auf volatile Märkte:

Verbriefungen bei VV im Trend

Unsicherheit und starke Schwankungen an den Märkten lassen mehr und mehr Vermögensverwalter auf Verbriefungen als Investmentvehikel umsteigen. „So sind für viele professionelle und semiprofessionelle Kunden eine qualifizierte Betreuung und schnelle Reaktionen auf das Marktgeschehen möglich“, sagt Daniel Knoblach, Verwaltungsrat bei Fair Alpha. „Und das, ohne erst aufwendig einen Investmentfonds auflegen zu müssen.“

Verbriefungen oder speziell Actively Managed Certificates (AMCs) erlauben durch ihre klaren Strukturen eine sehr schnelle Auflegung. „So lassen sich Strategien außerordentlich schnell an den Markt bringen – und im laufenden Produkt lässt sich für eine Vielzahl von Kunden schnell und zu jeweils gleichen Konditionen handeln“, sagt Knoblach. „Sowohl die Geschwindigkeit als auch die Kosten sind für viele Vermögensverwalter im Marktumfeld eine echte Alternative.“

So managen viele Vermögensverwalter die Depots ihrer mittleren und großen Kunden sehr individuell. „Das sorgt auf der einen Seite für eine starke Übereinstimmung zwischen Investorenwunsch und -umsetzung“, so Knoblach. „Auf der anderen Seite dauert die Umstellung von Einzelmandaten oft länger und ist mit erhöhtem Aufwand verbunden.“ Für Teilbereiche von Depots oder bestimmte Strategien setzen Vermögensverwalter deshalb auf eigene Standards. „Manche wur-



Quelle: © Konstantin Yuganov - Fotolia.com

den als Fonds aufgelegt, mehr und mehr werden jetzt aber auch AMCs genutzt“, sagt Knoblach.

Vermögensverwalter wie Kunden profitieren dabei von Skaleneffekten, was Effizienzgewinne und Kostenersparnisse ermöglicht. „Dazu kommt, dass die AMCs ein segregiertes Compartment nach Luxemburger Recht darstellen“, sagt Knoblach. „Dadurch besteht kein Emittentenrisiko – genau wie bei einem Investmentfonds, aber eben im Unterschied etwa zu einem bei einer Bank geführten Managed Account.“

AMCs bieten Zugang zu institutionellen Anlageprodukten, ermöglichen manche Vereinfachung in der Regulierung und können zudem steuerliche Vorteile haben. „Der Nutzen gerade für Vermögensverwalter besteht oft darin, dass die Produkte anders als manche alternativen Investments voll depotfähig sind, bei Fair Alpha eine deutsche oder schweizerische ISIN tragen können und zudem über Bloomberg und Börsenlisting bei Bedarf tägliche Preise ersichtlich sind.“

Autor: www.fair-alpha.org

Nachhaltige und grüne Investments 2022 – Nachhaltige Geldanlagen überspringen 500 Milliarden Euro-Marke

Mit Anlagen von insgesamt 131,2 Milliarden Euro halten Privatanleger:innen rund 36 Prozent der Nachhaltigen Geldanlagen in Deutschland. 64 Prozent des unter Berücksichtigung von strengen umweltbezogenen, sozialen und auf eine verantwortungsvolle Unternehmensführung bezogenen Kriterien verwalteten Kapitals wurden zum Stichtag 31.12.2021 von institutionellen Anlegern investiert.

Mit einem Gesamtvolumen von 501,4 Milliarden Euro erreichten Nachhaltige Geldanlagen ebenfalls einen neuen Rekordwert. Globale Ziele wie SDGs und Pariser Abkommen sind für Investoren wichtiger denn je. Impact-Equity-Investitionen zielen darauf ab, eine finanzielle Rendite zu erzielen und gleichzeitig einen

positiven und vor allem messbaren Einfluss auf Umwelt und Gesellschaft zu haben.

Die Pandemie hat das Bewusstsein für soziale Probleme geschärft, zu deren Lösung höhere Investitionen erforderlich sind. Neben der Zunahme von Umwelt- und Klimafonds hat sich die Anlegernachfrage dahingehend entwickelt, dass sie sich auch auf soziale Themen wie die wachsende Ungleichheit, das Management der Lieferketten und die Unterstützung von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) richtet, so eine aktuelle Studie.

Angetrieben von der wachsenden Nachfrage institutioneller Investoren und flankiert von regulatorischen Vorgaben wirbt die Private Equity-Branche zu-

nehmend mit dem Label „Nachhaltigkeit“ für ihre Produkte. Immer mehr Anbieter legen ESG- oder spezielle Impact-Fonds auf. Für die Anlageinstrumente und Fonds der Private Markets existieren jedoch schnell keine ESG-Bewertungsstandards oder offiziellen Datenbanken. Daher ist es für Investoren praktisch nicht möglich festzustellen, ob ein Investment wirklich nachhaltig ist oder ob das Management lediglich „Greenwashing“ betreibt.

Hier geht es zum Onlinemagazin: <https://www.wmd-brokerchannel.de/2022/09/22/nachhaltige-und-gruene-investments-2022-das-onlyonefuture-de-ejournal/>

Autor: www.OnlyOneFuture.de



Quelle: © MdShamim - AdobeStock.com

Green Bonds – ganz normal und doch anders: Darauf sollten Anleger achten

Nachhaltige Anlageprodukte sind angesichts des steigenden Umwelt- und Klimabewusstseins voll im Trend – Zahlreiche Unternehmen und Staaten emittieren Green Bonds, um konkrete nachhaltige Projekte zu finanzieren – Doch mit dem Wachstum am Markt lauern immer mehr Fallstricke. Jetzt auch noch Österreich. Die Alpenrepublik hat Ende Mai ihren ersten Green Bond mit einem Volumen von 4 Mrd. Euro aufgelegt. Es handle sich nicht um eine einmalige Aktion, sondern um den Auftakt für laufende grüne Kapitalmarktmissionen, betonte die Regierung in Wien. Das Interesse an den österreichischen grünen Anleihen war immens. Den Angaben zufolge gab es Zeichnungswünsche im Volumen von rund 25 Mrd. Euro.

Österreich ist beim Thema Green Bonds vergleichsweise spät dran. Viele Staaten, darunter Deutschland, Großbritannien, Italien, Spanien, aber auch die Europäische Union haben in den vergangenen Jahren grüne Anleihen ausgegeben, mit denen umweltfreundliche Projekte finanziert werden. Aber auch viele Unternehmen sowie Institutionen des öffentlichen Sektors haben Green Bonds als interessante Finanzierungsform entdeckt.

Gleichzeitig steigt das Interesse der Anleger. „Immer mehr institutionellen wie auch privaten Investoren ist es wichtig, ihr Kapital klimaschonend und gesellschaftlich verantwortungsvoll zu

investieren, und dabei entdecken sie zunehmend Green Bonds als sinnstiftende Anlagemöglichkeit“, erläutert Prof. Dr. Rolf Tilmes, Vorstandsvorsitzender des Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. (FPSB Deutschland). 15 Jahre nachdem die Europäische Entwicklungsbank (EIB) den weltweit

ersten Green Bond emittiert hat, ist sowohl das Volumen als auch die Zahl der Emittenten enorm gewachsen. Der niederländische Asset Manager NN IP schätzt, dass die Emissionen von grünen Anleihen im ersten Halbjahr 2022 auf rund 600 Mrd. Euro angestiegen sind.

Green Bonds beziehungsweise grüne Anleihen sind ähnlich strukturiert wie konventionelle Anleihen. Auch das Risiko-Rendite-Profil entspricht in der Regel dem „normaler“ Bonds, weil die Investoren demselben Kreditrisiko ausgesetzt sind. Der wesentliche Unterschied liegt jedoch in der Verwendung des bei Investoren eingesammelten Kapitals.

Während bei konventionellen Anleihen die Emittenten frei über die Mittel verfügen können, muss bei grünen Anleihen die Mittelverwendung vorab genau beschrieben werden. „Das Kapital muss konkreten Energie- und Umweltprojekten zugewiesen werden, die zum nachhaltigen und klimafreundlichen Umbau der Wirtschaft beitragen sollen“, sagt Tilmes. Finanziert werden beispielsweise klimaeffiziente Ge-

bäude und Transportlösungen, nachhaltiges Abfall- und Wassermanagement, Solar- und Windkraftanlagen sowie andere regenerative Energien.

Doch mit der Vielfalt an Emittenten und Projekten wächst die Unübersichtlichkeit und die Gefahr des Greenwashings, also dass Investments als nachhaltig ausgewiesen werden, obwohl diese klima- oder umweltschädliche Elemente enthalten oder finanzieren. „Nicht alle Emittenten sind in der Lage, tatsächlich den entsprechenden Nachweis über die Mittelverwendung zu erbringen“, so Tilmes, der neben seiner Vorstandstätigkeit auch Academic Director Finance Finance Wealth Management & Sustainability Management an der EBS Executive School in Oestrich-Winkel ist.

Keine verbindlichen Standards

Denn wirklich verbindliche Standards für Green Bonds existieren nicht, der Begriff Green Bond ist nicht geschützt. „Noch immer kann jeder eine Anleihe ausgeben und grün nennen“, kritisiert Tilmes. Und auch viele der Emittenten lassen hinsichtlich der eigenen ESG-Qualität zu wünschen übrig. So gehört beispielsweise der autoritäre Staat China zu den weltweit größten Emittenten von Green Bonds. „Nicht alles, was vermeintlich grün ist, ist auch wirklich grün“, warnt der FPSB-Vorstand und rät Anlegern genau hinzuschauen.

Autor: www.fpsb.de

EU will einheitliche Regeln für digitale Assets

Digitale Assets, Kryptowährungen und Blockchain-Technologie werden immer mehr zu einem wichtigen Teil der Investmentwelt. Die Regulierung spielt hierbei eine große Rolle. Dabei gibt es staatlicherseits zwei Vorgehensweisen: pragmatisch und schnell oder bürokratisch und langsam. Luxemburg hat sich für den pragmatischen Weg entschieden – und führt so die Tokenisierung in der EU an.

Das erste Quartal 2022 startete mit einer Flaute an den Finanzmärkten, auch digitale Assets wie Bitcoin blieben nicht verschont. Doch bietet die Korrektur auch Chancen, denn der noch junge Krypto-Sektor verspricht weiterhin spannende Technologien und Trends. Die Blockchain-Technologie revolutioniert die Finanzbranche. Eine der jüngsten – und potenziell disruptivsten – Block-

chain-basierten Innovationen ist die Tokenisierung von Vermögenswerten.

Diese Technologie wird zwar noch nicht im großen Maßstab genutzt, doch es existieren bereits vielversprechende Anwendungsfälle auf der ganzen Welt. Mit zunehmender Verbreitung könnte die Tokenisierung des Aktienhandels ab 2030 zu jährlichen Kosteneinsparungen von 4,6 Mrd. EUR führen, so eine aktuelle Studie.

Angesichts der steigenden Nachfrage setzen Anbieter verstärkt auf innovative Produkte wie Krypto-ETFs, für die teilweise noch regulatorische Hürden bestehen. Sollten diese künftig entfallen, so eine Studie, wollen 18 Prozent der Befragten in den USA innerhalb von 18 Monaten einen Krypto-ETF auflegen. Weitere 46 Prozent planen dies in Europa sowie 45 Prozent in Asien.

Jeder dritte Bankentscheider in Deutschland erwartet, dass Kryptowährungen als Assetklasse im Banking künftig an Bedeutung gewinnen werden. Das ergibt die Studie "Branchenkompass Banking 2021" von Sopra Steria, für die 100 Entscheiderinnen und Entscheider befragt wurden. Ein völlig neues Segment der Finanzwelt entsteht. Zahlreiche Banken, traditionelle und Krypto-Börsen sowie Startups arbeiten derzeit an Sekundärmärkten für Security Token. Die neuen Handelsplätze sollen den simultanen Kauf und Verkauf der Token ermöglichen.

Diese und weitere interessante Beiträge, Studien, News und Zukunftseinschätzungen für Entscheider der Finanzbranche finden Sie in dieser Online-Ausgabe: <https://www.yumpu.com/de/embed/view/AMgXqDLnPzl1O9Wh>
Autor: www.FinanzBusinessMagazin.de



Quelle: © BillionPhotos.com Fotolia.com

Warum es so wichtig ist, das Portfolio immer wieder in die Balance zu bringen

Aufgrund permanenter Kursveränderungen verschiebt sich die Zusammensetzung des Portfolios laufend – Das kann zu Unwuchten und möglicherweise ungewollten Risiken in Anlegerportfolios führen – Wie aber funktioniert ein regelmäßiges Rebalancing und wie oft sollten Anleger es durchführen?

Das vergangene Jahr lief ganz hervorragend für Aktienanleger. Gemessen am MSCI World Index legten globale Aktien rund 31 Prozent zu. Gleichzeitig kamen Staatsanleihen aus den Industrieländern aufgrund steigender Zinsen unter Druck. Gemessen am JP Morgan Global Government Bond Index büßten sie per Saldo in 2021 etwa 1,8 Prozent ein. Solche Unterschiede in der Entwicklung der einzelnen Anlageklassen gibt es laufend. Wie auch aktuell. Ausgelöst durch fast schon historisch hohe Inflationsraten, schnell steigende Zinsen, Rezessionssorgen und nicht zuletzt geopolitische Risikofaktoren haben wir es seit Jahresbeginn mit erheblichen Kursschwankungen an den Finanz- und Kapitalmärkten zu tun.

„Diese laufende marktgetriebene Bewegung der einzelnen Wertpapiere, die dabei meist auch in unterschiedliche Richtungen erfolgt, können für langfristig ausgerichtete Anleger durchaus ein Problem darstellen“, macht Professor Dr. Rolf Tilmes, Vorstandsvorsitzender des Financial Planning Standards Board (FPSB) Deutschland, klar. „Denn wer ein Vermögen aufbauen möchte, hat in der Regel eine Vermögensallo-

kation aus Aktien, Anleihen und möglicherweise weiteren Anlageklassen, die genau zum Anlageziel und zur Risikotragfähigkeit des einzelnen passt. Doch die Kursentwicklung verändert diese Allokation immer wieder.“

Verschiebung der Gewichtung durch laufende Kursbewegungen

Am besten lässt sich das an einem Beispiel zeigen. Angenommen, ein Anleger hat ein ausgewogenes Portfolio aus 50 Prozent Aktien und 50 Prozent sicheren Staatsanleihen. „Aufgrund steigender Aktienkurse bei gleichzeitig fallenden Anleihekursen kann es nun passieren, dass dieser Anleger plötzlich einen Anteil von 60 oder sogar 70 Prozent Aktien im Portfolio hat, dafür deutlich weniger festverzinsliche Wertpapiere“, so Tilmes. „Damit passt die Allokation nicht mehr zum Anlegerprofil.“

Zu solchen Verschiebungen kann es auch innerhalb der Anlageklassen selbst kommen. In den vergangenen fünf Jahren zum Beispiel legte der MSCI World Information Technology Index jedes Jahr doppelt so stark zu wie der marktweite MSCI World Index. „Wer gut diversifiziert in den Aktienmarkt investiert hat, hat vermutlich am Ende ein deutlich höheres Gewicht an Technologieaktien wie zu Beginn seines Investments“, folgert Prof. Tilmes, der neben seiner Vorstandstätigkeit auch Academic Director Finance & Wealth Management & Sustainability Management an der EBS Executive School, Oestrich-Winkel, ist.

Die Konsequenz: Anleger können – aufgrund einer höheren Aktienquote oder einer höheren Gewichtung an Technologieaktien – plötzlich mit Kursschwankungen in ihrem Portfolio konfrontiert sein, die sie so nie haben wollten. Umgekehrt kann es auch passieren, dass ein Investor, der risikofreudig und chancenorientiert ist, nach einiger Zeit ein viel zu stark auf Sicherheit ausgelegtes Portfolio hat.

„Aus diesem Grund ist es so wichtig, die passende Ausgangsallokation in regelmäßigen Abständen immer wieder herzustellen“, erklärt Tilmes. Wer zum Beispiel aufgrund der Marktbewegung statt 50 Prozent 70 Prozent Aktien in seinem Portfolio hat, muss so lange Aktien verkaufen und Anleihen nachkaufen, bis die Ausgangsallokation von jeweils 50 Prozent wieder hergestellt ist. Das hat einen interessanten Nebeneffekt: „Sie gehen damit antizyklisch vor“, sagt der Finanzexperte. „Statt Gewinnern hinterherzulaufen, kauft man so die Anlageklasse nach, die schlecht gelaufen und damit günstiger geworden ist, und nimmt bei der Assetklasse, die sich besser entwickelt hat, Gewinne mit.“

Rebalancing ja, aber nicht zu oft

Langfristig, das zeigen wissenschaftliche Analysen, zahlt sich diese antizyklische Vorgehensweise, mit der Anleger ihr Bauchgefühl ausschalten, aus. „Allerdings dürfen Anleger das auch nicht zu oft machen“, warnt Tilmes, „weil damit Kosten verbunden sind, die zu Lasten des Anlageergeb-

nisses gehen.“ Er rät dazu, das Rebalancing eher ein- oder höchstens zweimal im Jahr durchzuführen. Jedoch braucht es dafür auch ein hohes Maß an Disziplin. „Es ist nicht einfach, Gewinnerpositionen abzubauen und eine schlecht laufende Anlageklasse dafür nachzukaufen“, sagt der FPSB-Vorstand.

Und was sich bei den Anlageklassen noch recht einfach anhört, kann bei der regionalen oder der sektoralen Aufteilung innerhalb einer Anlageklasse zudem schwieriger werden. Deshalb kann es hilfreich sein, auch das Rebalancing von einem erfahrenen Finanzprofi durchführen zu lassen. Aufgrund ihrer hervorragenden Ausbildung und laufenden Weiterbildung gelten die vom FPSB zertifizierten

CFP® -Professionals als Experten für Finanzplanung und den langfristigen Vermögensaufbau. Bei ihnen können Anleger zudem sicher sein, dass sie ganz im Sinne ihrer Kunden handeln und diese beraten.

Blick auf die ganzheitliche und individuelle Asset Allokation nicht vernachlässigen

Und eines wird häufig in der Beratungspraxis außer Acht gelassen. Das Thema Rebalancing auf Depotebene bzw. in Bezug auf das gesamte liquide Vermögen, was grundsätzlich sehr wichtig ist, sollte zusätzlich mit dem Gesamtvermögen und entsprechender Zielvorstellungen gespiegelt werden. Passt meine aktuelle Aktienquote zum Gesamtver-

mögen? Hier kann man dann im Rahmen der ganzheitlichen Beratung durch die zertifizierten CFP® -Professionals nochmals zu anderen individuellen Ergebnissen kommen. Eine beispielsweise Aktienquote von 50% im Depot bedeutet in Bezug auf das Gesamtvermögen incl. Immobilien etc. eine Aktienquote von x%, welche dann wiederum sehr niedrig und konservativ sein kann. Da gilt es sich die Fragen zu stellen, was bedeutet für mich „Risiko“, mehr Schwankungsintensität oder mehr Verlustrisiko? Welchen Teil des Vermögens benötigt man, wenn alles schief geht? Welchen Schwankungen darf das Gesamtvermögen unterliegen?

Autor: www.fpsb.de

Reizthema Rente:

Weshalb der Kapitalmarkt auch für über sechzigjährige attraktiv ist

Aktuelle Markteinschätzung von Nermin Aliti, Leiter Fonds Advisory der LAUREUS AG PRIVAT FINANZ. 60 ist längst das neue 40. Senioren sind heute aktiv wie nie und machen die Dinge auf ihre Weise. Dieses Prinzip funktioniert auch bei der Geldanlage.

Losgelöst von den verschiedenen Krisenherden gibt es auch langfristige Trends, die unsere Gesellschaft verändern. Die demografische Entwicklung ist ein solcher Trend. Das Erfreuliche: Die Bevölkerung wird im Schnitt immer älter. Doch die gute Nachricht hat auch Schattensei-

ten. Um unser solidarisches Rentensystem aufrecht zu erhalten, kann es angesichts von Alterung und niedrigen Geburtsraten in nachfolgenden Generationen nur zwei mögliche Lösungen geben: Entweder das Rentenniveau sinkt ab oder das Renteneintrittsalter steigt an. In der Praxis, das haben die Renten-

reformen und Anpassungen der vergangenen Legislaturperioden gezeigt, wird auf uns alle wohl ein Mix aus beiden Maßnahmen zukommen. Was heißt das jetzt für Menschen, die fürs Alter vorsorgen wollen?

Selbst Lebensversicherungen halten nicht mit der Inflation Schritt

Dass es unerlässlich ist, neben der gesetzlichen Rentenkasse auch privat Maßnahmen zu ergreifen, sollte inzwischen wirklich allen klar sein. Bisher galt das Credo, dass vor allem Berufsanfänger und Menschen mittleren



Quelle: © Funtap - AdobeStock.com

Alters gut und gerne auch mittels Aktien, also am Kapitalmarkt fürs Alter vorsorgen sollten. Viele ältere Menschen haben womöglich noch alte Lebensversicherungen mit vergleichsweise hohen Garantieverzinsungen – und meiden auch deswegen den Kapitalmarkt. Doch in Zeiten hoher Inflation dürften auch die älteren Policen aktuell keine reale Rendite mehr erwirtschaften. Was ist also zu tun?

Im Alter kommt es auf die Mischung an

Wer heute Anfang 60 ist, muss oder besser gesagt: darf in Anlagehorizonten von zwanzig Jahren und mehr denken. Für Investments am Kapitalmarkt ist ein derartiger Zeitraum prädestiniert, da man über eine derart lange Zeit davon ausgehen kann, dass sich Schwankungen auspendeln und auch ein vermeintlich ungünstiger Einstiegszeitpunkt am Ende des Sparzeitraums keine große Relevanz mehr hat. Langfristige statistische Untersuchungen des

Aktienmarkts zeigen, dass die gemittelte Rendite über lange Zeiträume nahezu immer die Inflation schlägt und für eine attraktive Rendite sorgt. Das gilt unabhängig davon, ob und wie schwankungsintensiv es an den Börsen her ging.

Hinzu kommt, dass Investments am Kapitalmarkt mehr bedeuten als nur Aktien. Während Aktien uneingeschränkt von der Entwicklung bei Unternehmen profitieren können, was als Kehrseite auch ein gewisses Risiko in sich trägt, bieten Anleihen im Vorfeld festgelegte Zins-Coupons und können zusätzlich je nach Bonität und Marktbedingungen, schwanken. Kombiniert man nun Aktien und Anleihen, lassen sich je nach Aktienquote offensivere oder aber defensivere Portefeuilles konstruieren. Indem auch über sechzigjährige Anleger ihrer Vermögensplanung Aktien beimischen, entsteht ein attraktiveres Rendite-Risiko-Profil, was in Zeiten von Inflation notwendig sein kann,

um überhaupt eine reale Rendite zu erwirtschaften. Hinzu kommt, dass Aktien Sachwerte sind – Unternehmen mit einem unangefochtenen Geschäftsmodell, die zudem Produkte des täglichen Bedarfs herstellen, verdienen auch nach den größten Krisen noch Geld und können dieses etwa in Form einer Dividende an Anleger ausschütten.

Aktien stehen für Flexibilität im Alter

Angesichts der zu erwartenden sinkenden Rentenniveaus bietet es sich für alle Menschen zwischen 18 und 80 an, am Kapitalmarkt für das Alter vorzusorgen. Die damit verbundene Flexibilität – anders als etwa bei Lebensversicherungen können Fondsanteile oder Aktien börsentäglich verkauft werden – ist gerade im Alter und bei unvorhergesehenen Ereignissen Gold wert. So können Rentner ihren Lebensstandard erhalten und das Alter genießen.

Autor: www.laureus-ag.de



Quelle: © moodboard - AdobeStock.com

Inflationsvorsorge:

Viele Deutsche haben keine Strategie gegen den Wertverlust ihres Geldes

Viele Deutsche halten die Investition in Aktien langfristig für den besten Schutz vor dem Wertverlust des Geldes. Das ist das Ergebnis einer repräsentativen Umfrage des Meinungsforschungsinstituts Civey im Auftrag des Versicherers Liechtenstein Life. Die Antworten von über 2.500 repräsentativ ausgewählten Teilnehmern zeigen: Über ein Drittel der Befragten ist von den Chancen der Aktienmärkte überzeugt. Aber: Wenn es um konkrete Handlungsstrategien für den Umgang mit der aktuell hohen Inflationsrate geht, ist ein Großteil überfordert.

37 % der Befragten bekunden, dass sie die Investition in Aktien bzw. Aktienfonds langfristig für den besten Schutz vor Inflation halten (stimme eindeutig zu, stimme eher zu). 33 % sind gegenteiliger Meinung (stimme eindeutig

nicht zu, stimme eher nicht zu). Der Anteil derjenigen, die sich keine Meinung gebildet haben, liegt mit 30 % beinahe ebenso hoch. Insbesondere die Jüngeren sind von den Chancen der Aktienmärkte überzeugt: Bei den 18-29-Jährigen sind es 49 %, die eindeutig oder eher zustimmen. Männer liegen mit 47 % deutlich über dem Durchschnittswert (37 %), Frauen mit 28 % deutlich darunter.

Diskrepanz zwischen Aktien-Wertschätzung und Absicherungsverhalten

Wenn es um eine konkrete Strategie geht, um dem Wertverlust des Geldes entgegenzuwirken, zeigt sich große Unsicherheit. Ein Großteil der Befragten (41 %) bekundet, keine Strategie zu haben. Alle Weiteren verfolgen unterschiedliche Pläne, um sich

gegen die Inflation zu schützen. Investment in Aktienfonds liegt mit 20 % unter den möglichen Alternativen weit vorne, die Investition in Einzelaktien mit 11 % deutlich dahinter. Weitere mögliche Optionen: 20 % geben an, andere Strategien zu verfolgen, 19 % bekunden, zu sparen und 11 % geben an, eine Immobilie zu kaufen (Mehrfachnennung war möglich).

“Die Diskrepanz zwischen der grundsätzlichen Wertschätzung für Aktien als langfristig resiliente Anlage und der Unsicherheit bei der persönlichen Absicherung gegen Wertverlust zeigt auf, dass hier eine erhebliche Beratungslücke besteht“, sagt Dr. Aron Veress, seit Mai 2022 CEO der Liechtenstein Life Assurance AG.

Autor: www.liechtenstein-life.com



Quelle: © peterschreiber.media - AdobeStock.com

TSO wird Produktpartner auf der Online-Beratungsplattform Walnut live

Mit dem Spezialisten für Gewerbeimmobilien stehen im Walnut Live erstmals auch Anlageprodukte mit Fokus auf den US-Markt zur Verfügung. Mehr als 1.800 Berater sind an die von Walnut entwickelte Live-Technologie angebunden – jede zweite Online-Beratung mit erfolgreichem voll-digitalen Abschluss.

Finanzanlagenberaterinnen und -berater können auf der Online-Beratungsplattform Walnut Live ab sofort auch auf Produkte von The Simpson Organization (TSO) zugreifen. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Atlanta ist auf Investments in Gewerbeimmobilien im Südosten der USA spezialisiert und hat bereits fünfzehn Anlageprodukte erfolgreich auf dem deutschen Markt angeboten. TSO ist der insgesamt siebte Produktpartner der Online-Beratungsplattform sowie der erste Anbieter mit Fokus auf den US-Markt. Bislang konnten Nutzerinnen und Nutzer im Walnut Live Kapitalanlageprodukte von asuco Fonds, One Group, PROJECT Investment, RWB, Solvium Capital sowie Thamm & Partner für die Beratung oder Vermittlung aufrufen.

„Mit TSO stehen Finanzanlagenberaterinnen und -beratern im Walnut Live erstmals auch Investmentprodukte mit Fokus auf den US-Markt für die Beratung oder Vermittlung zur Verfügung. Wir freuen uns, mit dem Spezialisten für Investitionen in US-Gewerbeimmobilien einen weiteren renommierten Produktpartner für unsere Plattform gewonnen zu haben“, sagt Walnut-Geschäftsführer Lars Gentz.

„Durch den Einsatz digitaler Lösungen lassen sich Arbeitsprozesse wesentlich effizienter gestalten, wodurch Beraterinnen und Beratern mehr Zeit für die persönliche Betreuung ihrer Kundinnen und Kunden bleibt. Mit Walnut Live erhalten unsere Vertriebspartner Zugang zu einer modernen Online-Plattform, über



Quelle: © ArtofInnovation - AdobeStock.com

die sie die Beratung oder Vermittlung unserer Produkte je nach individueller Präferenz teilweise oder vollständig digital abbilden können“, sagt Christian Kunz, Sales & Marketing Manager von TSO.

Die Nutzung der Online-Plattform ist für Beraterinnen und Berater kostenfrei und beinhaltet neben der E-Zeichnungsstrecke unter anderem Funktionen wie Live-Videoberatung, Screensharing, automatische Dokumentation und Vollständigkeitsprüfungen sowie CRM-Dienste zur Kundendatenerfassung und -verwaltung.

Jede zweite Online-Beratung mit erfolgreichem voll-digitalen Abschluss

Walnut Live wurde für den voll-digitalen Abschluss im Fernabsatz entwickelt. Allerdings können Berater die verschiedenen Funktionen auch Schritt für Schritt und je nach persönlicher Präferenz flexibel in den Beratungs-

alltag integrieren. So setzt ein Großteil der Nutzerinnen und Nutzer die Technologie ein, um Antragsunterlagen digital vorzubereiten und ganz klassisch auszudrucken.

Beratung

und Vermittlung erfolgen wie gewohnt vor Ort. Seit August 2021 können Beraterinnen und Berater die Online-Zeichnungsstrecke des Walnut Live über die Funktion „Direktzeichnung vor Ort“ auch bei der Face-to-Face-Beratung einsetzen. Inzwischen nutzen rund 1.800 Beraterinnen und Berater die von Walnut entwickelte Live-Technologie. Sie haben bis heute in Summe mehr als 16.000 Anträge generiert und 6.500 Online-Beratungen durchgeführt. Mehr als jede zweite mündete im erfolgreichen voll-digitalen Abschluss.

Autor: www.walnut.live

22.+23.04.

2023

TICKETS

KOSTENLOS
ONLINE

VIERTER DEUTSCHER

ASSET PROTECTION KONGRESS



KOSTENLOS ANMELDEN UNTER:

WWW.ASSET-PROTECTION-KONGRESS.DE

DER KONGRESS GEGEN:

VERMÖGENSABGABE
ENTEIGNUNG
LASTENAUSGLEICH
INFLATION
WÄHRUNGSKRISE
ZWANGSHYPOTHEK
STEUERERHÖHUNG
STAATVERSCHULDUNG
BANKENPLEITE

16 EXPERTEN
FINANZPROFIS
STEUEREXPERTEN
JURISTEN

DIE ULTIMATIVEN STRATEGIEN GEGEN STEUERN UND INFLATION!

- Inflation besiegen
- Steuern reduzieren
- Vermögen in Sicherheit bringen

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



JETZT FREIKARTE HOLEN:

WWW.ASSET-PROTECTION-KONGRESS.DE

SCAN ME

Versicherungsmakler: Digitalisierung ist im Mainstream angekommen

Die Digitalisierung hat die große Mehrheit der Versicherungsmakler erreicht – sowohl im Backoffice als auch bei Vertrieb und Kundenbetreuung. Das ist das Ergebnis einer Maklerbefragung, die die Brokertech-Plattform mobilversichert zum vierten Mal in Folge in Kooperation mit der Fachzeitschrift AssCompact durchgeführt hat. Im Rahmen der Online-Umfrage "Der digitalisierte Makler" wurden insgesamt 420 Vermittler zu Strategien, Chancen und Herausforderungen für die Zukunft befragt. Die Antworten zeigen: Digitale Unterstützung ist für die meisten Makler mittlerweile Standard geworden. Aber: Immer mehr Makler haben auch mit Hürden beim Thema Datenpflege zu kämpfen.

Digitalisierung im Backoffice deutlich ausgebaut. 48 % der Makler sehen ihr Unternehmen bei Organisation und Verwaltung im digitalen Mittelfeld. Im Vergleich zum Vorjahr ist der Anteil damit um 8 Prozentpunkte gestiegen (2021 waren es 40 %). Vor allem digitale Anfänger oder Nachzügler haben sich bewegt: Der Anteil der digitalen Anfänger liegt aktuell bei 9 % (2021: 14 %), der von digitalen Nachzüglern bei 3 % (2021: 5 %). Der Prozentsatz derjenigen, die sich als digitale Vorreiter bezeichnen, ist mit 7 % konstant geblieben. Für digital fortgeschritten halten sich mit 31 % wie im Jahr davor knapp ein Drittel (2021: 33 %).

Signifikante Fortschritte auch bei Vertrieb und Kundenbetreuung.



Quelle: © tadamichi - AdobeStock.com

Die Hälfte der Befragten (50 %) sieht ihr Unternehmen bei Vertrieb und Kundenbetreuung mittlerweile im digitalen Mittelfeld. Damit ist der Anteil im Vergleich zu 2021 um insgesamt 11 Prozentpunkte gestiegen (2021 waren es 39 %). Als digitale Anfänger bezeichnen sich heute noch 14 % (2021: 19 %), als digitale Nachzügler 3 % (2021: 6 %). In die Liga der digital Fortgeschrittenen ordnen sich 26 % ein (2021: 28 %); als digitale Vorreiter sehen sich 6 % (2021: 6 %).

Noch sind die Ziele aber nicht erreicht. Insgesamt 69 % der befragten Makler wollen innerhalb der nächsten zwei Jahre bei Organisation und Verwaltung zu den digital Fortgeschrittenen oder Vorreitern zählen (2021 waren es 70 %). Im Bereich Vertrieb und Kundenbetreuung sind es 67 % (2021: 68 %). "Digitalisierung ist längst von einer Kann- zu einer Muss-Option im Maklermarkt geworden – ob im Backoffice oder im direkten Kontakt mit dem Kunden", sagt Dr. Mario Herz, Geschäftsführer von mobilversichert. "Wer an den Chancen vollumfänglich teilhaben und sein Geschäft erfolgreich für die Zukunft aufstellen will, muss sich

insbesondere mit dem Thema Daten und der Ausschöpfung von Datenpotenzialen befassen." Hier haben sich aus Maklersicht die Probleme aber noch verschärft.

Datenpflege im Bestand bleibt mit Abstand die größte digitale Hürde. Wie bereits in den drei Vorjahren wurden Vermittler nach den größten digitalen Herausforderungen der Zukunft befragt. Zum vierten Mal in Folge liegt der Zeit- und Verwaltungsaufwand bei der Bestandsdatenpflege auf Platz 1 des Rankings: Mittlerweile sehen 49 % der Makler hier die größten Probleme. 2021 waren es 39 %. Neue Online-Konkurrenten stehen erst mit 26 % an zweiter Stelle (2021: 31 %). Neue Kundenanforderungen werden nur noch von 15 % als größte digitale Herausforderung betrachtet (2021 waren es 21 %). Robo-Berater landen mit 10 % auf dem letzten Platz des Rankings (2021: 9 %).

Ganzheitliche digitale Unterstützung ist Trumpf. Im Rahmen der Studie wurden Makler erstmalig zum Digitalisierungsgrad in ihrem Unternehmen befragt. Dabei zeigt sich: 46 % der Makler greifen beim Großteil ihrer Tätigkeiten auf digitale Unterstützung zurück. 17 % tun dies sogar für alle Tätigkeiten durchgängig. 28 % nutzen digitalen Support gezielt bei ausgewählten Tätigkeiten. 8 % greifen nur, wenn dies absolut notwendig ist, auf digitale Unterstützung zurück, bevorzugen aber die analoge Arbeitsweise. Autor: www.mobilversichert.de

PKV-Zusatz- und Pflegeversicherung: Unabhängige Vermittlerbetriebe blicken optimistisch in die Zukunft

Die private Krankenzusatzversicherung und die private Pflegeversicherung wird in den nächsten 5 Jahren im Vermittlergeschäft immer mehr an Bedeutung gewinnen. Dies zeigt eine aktuelle Studie des Fachmagazins AssCompact. Weiter hat die Studie die Favoriten der Makler in diesem Segment unter die Lupe genommen. Hier setzen die unabhängigen Vermittlerinnen und Vermittler auf Beständigkeit.

In einer aktuellen Studie des Fachmagazins AssCompact wird die private Kranken- und Pflegeversicherung aus Sicht der unabhängigen Vermittlerinnen und Vermittler untersucht. Die Ergebnisse sind angesichts der derzeitigen Rahmenbedingungen überraschend. So scheinen Inflationen und die weltweiten Krisen das Absicherungsbedürfnis der Verbraucherinnen und Verbraucher wenig zu beeinflussen. Zwar schreibt laut der Studie „AssCompact AWARD – Private Kranken- und Pflegever-

sicherung“ aktuell nur jeder Dritte dem PKV-Zusatz-Geschäft eine (sehr) hohe Relevanz zu, die nahe Zukunft sieht jedoch sehr gut aus. Über 50% der Befragten erwarten in den nächsten fünf Jahren einen starken Anstieg. Die Prognosen für das Pflege-Geschäft weisen nahezu identische Werte auf.

Maklerinnen und Makler setzen im Bereich PKV und Pflege auf Bewährtes

Neben den aktuellen Entwicklungen ist das Ranking nach Geschäftsanteilen ein zentraler Bestandteil der veröffentlichten Studie. Hier zeigen sich hinsichtlich der Top-Platzierungen allenfalls geringe Veränderungen im Vergleich zum Vorjahr. Im Bereich der privaten Krankenvollversicherung konnte der Vorjahressieger HanseMerkur sowie die Zweitplatzierte Barmenia ihre Platzierungen verteidigen. Die Hallesche ist nach einer kurzen Verschnaufpause im letzten Jahr

mit Platz 3 wieder zurück auf dem Treppchen.

Bei der privaten Krankenzusatzversicherung gibt es keine Veränderungen bei den Favoriten. Wie im Vorjahr steht die Barmenia ganz oben, ARAG und HanseMerkur folgen auf dem Silber- und Bronzerang. Die erste Änderung folgt direkt im Anschluss. Hier kann sich die Allianz den 4. Platz von der Halleschen erkämpfen, die somit die Plätze tauschen.

Und auch in der privaten Pflegeversicherung findet man Veränderungen lediglich abseits des Siegerpodests. Wie im Vorjahr belegen die Allianz, gefolgt von Ideal und Hallesche die Spitzenplatzierungen. Die Barmenia folgt auf Rang vier. Direkt im Anschluss können der Münchener Verein und die DKV ordentlich Plätze gut machen und rangieren nun auf den Plätzen fünf und sechs.

Autor: www.asscompact.de



Quelle: © ASDF - AdobeStock.com

VEMA-Makler wählen ihre Favoriten im Bereich Maschinenversicherung

Maschinen zählen wohl für die meisten Betriebe zu den großen Investitionen – und sie sind wichtig. Egal ob es der Holzrucker für den Forstwirt ist oder die CNC-Fräse im Werkzeugbau: ein Ausfall durch einen Defekt oder eine Beschädigung ist nicht nur ärgerlich, er kostet auch richtig Geld, ist die Produktivität des Betriebs so doch spürbar eingeschränkt. Ein möglichst umfangreicher Versicherungsschutz ist daher sehr zu empfehlen. In ihrer jüngsten Qualitätsumfrage befragte VEMA ihre Partner und Genossen nach deren favorisierten Anbieter im Bereich der Maschinenversicherung für mobile und stationäre Risiken. Wo stimmen Qualität, Preis und die Leistungsbearbeitung? Wo wurden gute Erfahrungen gemacht?

Bei mobilen Risiken bevorzugen VEMA-Makler:

- Alte Leipziger (21,93 % der Nennungen, VEMA-Deckungskonzept)
- R+V Gruppe (13,23 %)
- Gothaer (10,59 %)
- Auch bei den stationären Risiken teilen sich diese drei Versicherer die Plätze auf dem Siebertreppchen:
- Alte Leipziger (20,88 %, VEMA-Deckungskonzept)
- R+V Gruppe (12,09 %)
- Gothaer (10,99 %)

Die VEMA eG führt in regelmäßigen Abständen Makler-Befragungen zur Produktqualität in verschiedenen Sparten durch. Im Rahmen dieser Qualitätsumfragen wurden die Partnerbetriebe der VEMA gebeten, die drei meistgenutzten Anbieter in den jeweiligen Sparten zu nennen. Mit dieser Begrenzung möchte die Genossenschaft sicherstellen, dass negative Einzelerlebnisse mit Versicherern nicht dominieren. Zu bewerten galt es die Produktqualität, die Qualität der Antragsbearbeitung sowie die Policierung. Und auch nach den Erfahrungen im Leistungsfall und der Erreichbarkeit wurde gefragt.

Autor: www.vema-ag.de

EIOPA-Bericht zeigt:

Fondsgebundene Lebensversicherungen konnten erneut überzeugen

Angesichts des veröffentlichten „cost and past performance report 2023“ der europäischen Versicherungsaufsicht EIOPA zieht Martin Klein, geschäftsführender Vorstand des Vermittlerverbands VOTUM, in seinem Gastkommentar eine positive Bilanz.

„Die Ergebnisse der mit einem Zeithorizont von 5 Jahren (2017-2021) und tausender untersuchter Produkte breit angelegten Untersuchung der EIOPA zeigen eindeutig: Erneut konnten fondsgebundene Lebensversicherung im gesamteuropäischen Markt überzeugen. Mit einer für das Jahr 2021 durch-

schnittlichen Rendite von 9,4 Prozent und einer ‚Reduction in Yield‘ Kostenquote von 2,3 Prozent bilden diese Produkte einen zentralen Baustein für die auf Langfristigkeit angelegte und performanceorientierte Altersvorsorge in Europa.

Auch der Blick auf die 5 Jahres-

Nettorendite der von der Aufsicht untersuchten Produktlandschaft zeigt, dass für alle Anlegerprofile ein passender Baustein zur Altersvorsorge verfügbar ist. Nettorenditen von 7 Prozent bei fondsgebundenen Lebensversicherungen, 4 Prozent bei hybriden Produkten und 2 Prozent bei klassischen Deckungsstockprodukten sprechen eine eindeutige Sprache.

Entscheidend für die richtige Auswahl ist – das zeigt der EIO-PA-Bericht auch – eine bedarfsgerechte und maßgeschneiderte Beratung. Natürlich müssen Kunden von fondsgebundenen Lebensversicherungen höhere Volatilität akzeptieren. Dafür erwartet sie mittel- und langfristig auch eine deutlich höhere Nettorendite. Wenn Kunden damit umgehen können und auch in schwierigen Marktphasen ihren Berater als persönlichen Ansprechpartner an ihrer Seite haben, ist die fondsgebundene Lebensversicherung eine exzellente Art der Altersvorsorge.

Auch die Untersuchung der Kostenquoten der europäischen Aufsicht zeigen ein eindeutiges Bild: Die durchschnittlichen Reduktion-In-Yield-Kosten von 2,3 Pro-

zent im europäischen Wirtschaftsraum nehmen den Befürwortern von Provisionsverboten oder sonstigen Markteingriffen den Wind aus den Segeln.

Erfreulich ist insbesondere der fokussierte Blick auf Deutschland: Die fondsgebundenen Lebensversicherungen auf dem deutschen Markt waren im Betrachtungszeitraum von 2017 bis 2021 nicht nur deutlich günstiger als der europäische Durchschnitt (DE: 1,5% RIY / EU: 2,3%), ihre Performance war auch noch überdurchschnittlich gut (DE: 11,2% Nettorendite / EU: 7%).

Diese Zahlen der europäischen Versicherungsaufsicht sprechen eine klare Sprache: Es gibt keinen nachweisbaren Grund für Eingriffe in die Vergütungsstrukturen. In einem von Provisionsvertrieb geprägten Markt wie Deutschland sehen wir Nettorenditen deutlich oberhalb des europäischen Marktdurchschnitts – bei niedrigeren Kostenquoten. Natürlich kann es hier – wie überall – Ausreißer geben. Um diesen Ausreißern entgegenzutreten, bedarf es jedoch keines Markteingriffs, der alle Marktteilnehmer erneut mit weiteren Bürokratiekosten belastet.

Ein BaFin-Merkblatt, welches sich nahezu ausschließlich mit der Vermittlervergütung befasst, hat angesichts dieser Ergebnisse keine rechtliche Legitimation, da sich ein Missstand schlicht nicht erkennen lässt. Auch von einem europaweiten Eingriff in die Marktstrukturen – etwa durch ein Provisionsverbot – muss angesichts dieser Ergebnisse endgültig abgesehen werden.

Die von der EIOPA analysierten Marktdaten zeigen auch, dass von einzelnen nationalen Märkten nicht auf eine vermeintlich für ganz Europa geeignete Regulierung geschlossen werden kann. Daten aus unserem europäischen Nachbarland Niederlande konnte in dieser Studie nicht zum Vergleich herangezogen werden, da inzwischen kein einziger niederländischer Anbieter von Versicherungsanlageprodukten mehr am Markt aktiv ist. Das in den Niederlanden geltende Provisionsverbot hat demnach für die Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten bereits deshalb keine Bedeutung, weil solche Produkte schlicht nicht existieren.

Für die gut beratenen Anleger der anderen europäischen Länder ist jedoch insbesondere die fondsgebundene Lebensversicherung ein hervorragender und wichtiger Baustein ihrer Altersvorsorge. Eingriffe in den europäischen Beratermarkt sollten daher nicht an einem Ausnahmetatbestand ausgerichtet werden.

Versicherungsanlageprodukte müssen gegenüber Anlegern beraten werden, die hierfür entstehenden Produktkosten sind angesichts der erzielten hohen Nettorenditen für die Verbraucher eine mehr als sinnvolle Investition.“

Autor: www.votum-verband.de



Quelle: © Bussarin - AdobeStock.com

Studie über Absicherung: Viele Selbstständige in gefährlichem Blindflug unterwegs

Für Kleinst- und Kleinunternehmer gibt es zwei Sorten von Risiken. Erstens die offensichtlichen – zweitens, die nicht sofort sichtbaren. Eine aktuelle Studie von Finanzchef24 zeigt jedoch, dass ein Großteil der Selbstständigen im aktuellen Konjunkturmilieu aus Inflation und Energiekrise auf beiden Augen ziemlich blind ist. Nur rund jeder Dritte bezeichnet seine Kenntnisse rund um das Thema Gewerbeversicherung als sehr gut oder als gut (34 Prozent). Mehr als jeder Vierte (27 Prozent) sieht erhebliche Lücken, in der Beauty-Lifestyle Branche sind es sogar 31 Prozent.

„Ein Großteil der Selbstständigen ist kaum aufgeklärt und riskiert täglich seine finanzielle Existenz und Unabhängigkeit durch Nichtwissen. Besonders problematisch ist, wenn diese Unwissenheit auf überlebenswichtige unternehmerische Aktivität trifft,“ sagt Payam Rezvanian, Mitglied der Geschäftsleitung beim Insurtech Finanzchef24. Denn: „Die Risiken werden umso mehr, je mehr Kleinst- und Kleinunternehmer ihren Wirkungsradius ausweiten. Dort, wo neue Chancen warten, kann das Nichtwissen um begleitende Gefahren schnell zur existenziellen Bedrohung werden.“

39 Prozent beurteilen ihr Wissen über Gewerbeversicherungen als befriedigend. Payam Rezvanian: „Es bestehen über alle Branchen hinweg Wissenslücken, aus denen sich wiederum neue Risiken für den Einzelnen ergeben. Nicht



nur der Arbeitsausfall durch Krankheiten oder Unfälle sind ein real mögliches Risiko. Diese Art von Risiken können sich viele Unternehmer immerhin noch vorstellen. Für das Geschäft sind vor allem die Risiken kritisch, die viele nicht auf dem Radar haben.“ Laut Statista wurde im Jahr 2021 rund 210.000-mal in Fahrzeuge eingebrochen. Und Fahrzeuge selbst wurden beispielsweise 22.000-mal gestohlen. „Was das für einen freiberuflichen Fotografen, einen Handwerker oder einen mobilen Friseur bedeuten kann ist immens. Denn mit dem Einbruch oder Diebstahl fehlt plötzlich das tägliche Arbeitsgerät.“ Die Gefahr durch Materialdiebstahl hat durch die Lieferengpässe und Preisexplosion nochmals deutlich zugenommen. Auch Hackerangriffe sind selbst am Fundament der Wirtschaft angekommen und betreffen lange nicht mehr nur Konzerne.

Welche Absicherungsmöglichkeiten der Gewerbeversicherung es gibt, ist vielen nicht klar, wie unser jüngster Gewerbeversicherungsreport

zeigt“, sagt der Experte. Der erste Schritt zu mehr Daten und Fakten ist das Klarwerden darüber, wo Lücken existieren. Welche Versicherungen braucht wer? Welche sind Pflicht und welche Kür? Welche Versicherungen sind für Ausschreibungen notwendig? Ob Blaumann oder Weißkragen: Wichtig ist, den individuell sinnvollen Schutz auszutarieren. Denn die meisten Risiken lassen sich effizient und kostengünstig absichern – wenn sie richtig identifiziert werden und die Absicherung an mögliche Veränderungen angepasst wird.

Dafür empfiehlt sich eine regelmäßige Neubewertung und unabhängige Beratung. „Für die Zukunft vieler Selbstständiger bedeutet es, nicht nur flexibel auf die Anforderungen des Geschäftsalltags zu reagieren, sondern das Erarbeitete und die Arbeitskraft adäquat abzusichern. Auch wenn viele Risiken nicht vorhersehbar oder absicherbar sind – wie der aktuelle Krieg und die Preisexplosion zeigen – so sind doch viele gängige Gefahren durchaus bekannt“, sagt Rezvanian.

Autor: www.finanzchef24.de

Vertriebswege in der betrieblichen Altersversorgung

Makler und Mehrfachagenten sind am stärksten im bAV-Neugeschäft

Makler und Mehrfachagenten schrieben 2021 am meisten Neugeschäft in der betrieblichen Altersversorgung (bAV). Ihr Anteil in Deutschland betrug 44 Prozent. Mit Abstand folgten Einfirmenvermittler (35 Prozent) und insbesondere Banken (9 Prozent), während der Direktvertrieb (1 Prozent) keine Rolle spielt. Das sind die Kernergebnisse zum Produktsegment bAV der WTW Studie Lebensversicherung 2021.

Insgesamt beläuft sich das Neugeschäft in der bAV auf 1,3 Milliarden Euro nach APE. „Dies ist zwar eine Steigerung gegenüber 2020, aber dennoch weniger als 2019“, sagt Henning Maaß, Director Insurance Management Consulting

bei WTW in Deutschland. Und weiter: „Jedoch war 2019 wegen des ein Jahr zuvor eingeführten Betriebsrentenstärkungsgesetzes auch ein Boom-Jahr für die bAV.“

Hohe Bedeutung der bAV für Makler und Mehrfachagenten

Für Makler und Mehrfachagenten sowie für Einfirmenvermittler stellt die bAV nach der privaten Altersvorsorge (pAV) das wichtigste Produktsegment im Neuzugang dar. Nach eingelöstem laufendem Beitrag für ein Jahr beträgt der Anteil der bAV bei den Maklern und Mehrfachagenten 36 Prozent und ist damit nahe am Anteil der pAV (42 Prozent). Bei Einfirmenvermittlern ist der bAV-Anteil mit etwas über ein Viertel (27 Prozent) geringer und die Bedeutung der pAV mit 57 Prozent deutlich höher.

bAV mit höchster Marktkonzentration

Die bAV stellt auch das Segment mit der höchsten Marktkonzentration dar. Die fünf führenden Lebensversicherer vereinen dort einen Anteil von 55 Prozent, die TOP 10 mehr als zwei Drittel.

„Im bAV-Vertrieb über Makler und Mehrfachagenten ist es sogar weitaus konzentrierter“, sagt Maaß. Dort vereinen die fünf größten bAV-Anbieter 71 Prozent, die zehn größten Anbieter 86 Prozent des bAV-Neugeschäfts auf sich. Maaß weiter: „Jene, die in diese Gruppe vorstoßen möchten, brauchen neue Ansätze. Denn die bisherigen brachten bislang nur wenig Änderung.“

Autor: www.willistowerswatson.com



Quelle: © polkadot - AdobeStock.com

Die Bayerische geht mit einem interaktiven Überflüssigkeitscheck live

Mit einem interaktiven Überflüssigkeitscheck stellt die Bayerische ein zusätzliches Tool für die ganzheitliche Kundenberatung zur Verfügung. Gerade in Zeiten von Inflation und steigenden Lebenshaltungskosten will der Versicherer Kundinnen und Kunden die Entscheidung zwischen sinnvollem und überflüssigem Versicherungsschutz erleichtern.



Mit Sonderleistungen und Ausnahmeregelungen, wie Beitragsfreistellung, Zahlungsaufschub, Verlegung des Versicherungsbeginns, Stundung der Beiträge oder Anpassung des Versicherungsumfangs hat die Bayerische schon im Oktober dieses Jahres ein Maßnahmenpaket auf den Weg gebracht, welches es Kundinnen und Kunden sowie Partnerinnen und Partnern erleichtert, mit den finanziellen Herausforderungen der aktuellen Krise fertigzuwerden. Ab sofort steht dazu noch der neue Überflüssigkeitscheck zur Verfügung, der gemeinsam mit dem Partner Intelligent Solution Services AG (iS2), Spezialist für Softwarelösungen und IT-Consulting, entwickelt wurde.

„Als Versicherer sehen wir uns dazu verpflichtet, sowohl unseren Kundinnen und Kunden als auch unseren Partnern ein Begleiter in jeder Lebenslage zu sein. Gerade in Zeiten der Verunsicherung möchten wir mit unseren Unterstützungsmaßnahmen für Sicherheit und praktische Hilfe sorgen. Der neue Überflüssigkeits-Check ist dabei ein wichtiger Baustein und wir freuen uns, dass wir

dieses Tool zusammen mit unserem Partner iS2 nun auf die Straße bringen“, erklärt Martin Gräfer, Vorstandsmitglied der Bayerischen. „Der Überflüssigkeitscheck verkörpert zudem unsere Vision in idealer Weise. Er unterstützt die persönliche Beratung dabei, unnötige Versicherungen zu identifizieren und so den Fokus stärker auf Prävention und Vorsorge zu legen“, erklärt Martin Gräfer weiter.

Der Überflüssigkeitscheck ist ein einfacher, interaktiver Prozess, bei dem Kundinnen und Kunden eine Reihe von Fragen zur individuellen Lebenssituation sowie der Absicherung finanzieller Risiken beantworten können. Das Ergebnis des Checks gibt dem User innerhalb weniger Sekunden eine Übersicht, wie es um den aktuellen Versicherungsschutz bestellt ist, welcher Risikotyp auf Basis der subjektiven Risikoneigung und objektiver Gesichtspunkte, wie dem Haushaltseinkommen, der Höhe der vorhandenen Rücklagen und der individuellen Risiken der Kunde ist und welche finanzielle Einsparungsmöglichkeiten es auf Basis dieser gibt. Die Eintei-

lung der Versicherungen ist dabei klar und einfach:

Wichtige Versicherungen (Muss sein)

Sinnvolle Versicherungen (Macht Sinn)

Mögliche Versicherungen (Kann sein)

Überflüssige Versicherungen (Lass sein)

Ein Beispiel für eine überflüssige Versicherung wäre eine zusätzliche Reisegepäckversicherung, nämlich dann, wenn dieser Schutz schon durch eine vorhandene Kreditkarte gegeben ist. Um den tatsächlichen Leistungsumfang der bestehenden Versicherungen zu eruieren, ist trotz Überflüssigkeitscheck eine persönliche Beratung durch Experten ratsam. So können Kunden und Berater leicht das Beste von Mensch und Technik im Sinne einer ganzheitlichen Beratung vereinen. Hier geht es zum neuen Überflüssigkeitscheck: <https://www.diebayerische.de/ueberfluessigkeitscheck>
Autor: www.diebayerische.de

germanBroker.net AG:

„Gemeinsam Versicherung nachhaltiger denken“ – Brancheninitiative gestartet

Der GREENtable, eine neue Brancheninitiative bestehend aus unterschiedlichen Marktteilnehmern, nähert sich dem Thema Nachhaltigkeit in der Versicherungswelt aus verschiedenen Bereichen und mit unterschiedlichen Blickrichtungen. Das Ergebnis: ein echter Branchenaustausch mit Mehrwert für alle Beteiligten.

Die germanBroker.net AG (gBnet), Maklerverbund mit Sitz in Hagen, hat im letzten Jahr die Brancheninitiative GREENtable ins Leben gerufen. In einem Kick-off im September 2021 gab es einen ersten Austausch zu der Idee, in einer Interessengemeinschaft die Kompetenz, das Wissen und die Erfahrungen verschiedener Akteure zum Thema Nachhaltigkeit in der Versicherungsbranche zielgerichtet zu bündeln.

„Das Besondere an dieser Brancheninitiative ist die Heterogenität der Teilnehmer. In diesem Gremium erarbeiten Makler, Berufsverbände, Versicherer, Nachhaltigkeitsexperten, Vermittlerorganisationen sowie Rating-Agenturen einen gemeinsamen Blick auf die Branche aus der Nachhaltigkeitsperspektive“, erläutert Hartmut Goebel, Vorstand gBnet.

Die Treffen finden drei- bis viermal jährlich hauptsächlich online, aber auch in Präsenz statt.

Fest auf der Agenda pro Sitzung stehen folgende Punkte: Austausch zu aktuellen Themen im Markt (Was hat sich im Markt



Quelle: © BillionPhotos.com - AdobeStock.com

seit dem letzten Treffen getan?), Update zum Thema Regulatorik im Bereich Nachhaltigkeit sowie jeweils ein Schwerpunktthema. In Ergänzung sind regelmäßige Impulsvorträge von externen Experten zu verschiedenen Themen vorgesehen. Bei den gemeinsamen Treffen steht der Wissenstransfer im Vordergrund.

In den bisherigen Sitzungen diskutierten die Teilnehmer unter anderem über das Thema Marktrelevanz und Durchdringung hinsichtlich der Regulatorik, speziell den Stand der Integration der Abfragepflicht von Nachhaltigkeitspräferenzen zum 02. August 2022. Die Möglichkeiten, im Bereich Nachhaltigkeit noch mehr Transparenz für Makler und Endkunden zu schaffen, sind ebenso Teil des intensiven Austauschs. Schwerpunktthema des letzten Treffens Ende November 2022 waren Extremwetterereignisse und deren begrenzte Versicherbarkeit. Die Zukunftsfähigkeit von Maklern sicherzustellen, steht

ebenfalls auf dem Tableau des GREENtable.

„Der Klimawandel mit seinen verheerenden Folgen betrifft auch und insbesondere die Versicherungsbranche. Im Vergleich zu anderen Wirtschaftszweigen hat unsere Branche aber die entsprechenden Hebel, gemeinsam den Übergang zu einer emissionsärmeren Gesellschaft zu schaffen“, so Julia-Maria Lohmeyer, gBnet-Nachhaltigkeitsbeauftragte. „Wir wollen miteinander erreichen, dass unsere Welt versicherbar bleibt. Eine Transformation der Wirtschaft ist für uns daher unabdingbar.“ Zu den wichtigsten Zielen des Dialogs und Wissenstransfers im GREENtable zählt deshalb die Umlenkung von Kapitalströmen der Versicherungswirtschaft im Sinne eines maximal nachhaltigen Agierens. Alle Informationen zur Brancheninitiative GREENtable sowie eine Übersicht der Teilnehmer finden Sie unter <https://www.green-table.net>.
Autor: www.germanbroker.net

Wie finanzstark sind private Krankenversicherer tatsächlich?

Das Gesundheitssystem sah sich auch im zweiten Jahr der Pandemie riesigen Herausforderungen ausgesetzt. Zudem befeuern Digitalisierung und der allgemeine Kostendruck den Wandel privater Krankenversicherer anhaltend. Immer mehr Anbieter möchten vom Kunden nicht mehr nur als reiner „Kostenerstatter“ wahrgenommen werden, sondern als „lösungsorientierter Dienstleister“ rund um das Thema Gesundheit. Dennoch zeigte sich die PKV im Gesamtjahr 2021 stabil. Erneut wechselten mehr Menschen von der gesetz-

lichen in die private Krankenversicherung als umgekehrt.

Wer möchte nicht privat krankenversichert sein? Doch welchen Versicherer sollte man auswählen?

„Für alle, die sich erstmals privat krankenversichern wollen oder planen, ihren privaten Krankenversicherer zu wechseln, ist es daher gerade in der jetzigen Situation wichtig zu wissen, wie ihr präferierter Krankenversicherer finanziell dasteht. Hat er bisher solide gewirtschaftet und die Beiträge lange Zeit stabil gehalten? Oder ist seine finanzielle Situation weniger rosig?“



Hier die komplette Online-Version!

weiß DFSI-Analyst Ewy. Antworten darauf gibt dieses Qualitätsrating der Privaten Krankenversicherung 2022/23.

Autor: www.dfsi-ratings.de

Umfrage zur Altersvorsorge: Jeder Dritte im Alter unzureichend abgesichert

Politik steuert in die falsche Richtung

Die Stimmung der Bürger zur Altersvorsorge in Deutschland sinkt kontinuierlich. Das zeigen die Ergebnisse des jüngsten Altersvorsorge-Index (DIVAX-AV) des Deutschen Instituts für Vermögensbildung und Alterssicherung (DIVA). Zwar machen sich nicht alle Bürgerinnen und Bürger ernsthaft Sorgen; fast jede(r) Vierte der rund 2.000 Befragten bewertet seine Absicherung fürs Alter mit „gut“. Andererseits schätzen 38,7 Prozent sie als unzureichend ein.

Diese pessimistische Einschätzung fällt bei Menschen mit geringerem Einkommen mit 55,2 Prozent sowie bei Frauen mit 44,2 Prozent noch deutlich höher aus. Für Michael Heuser, Wissenschaftlicher Direktor des DIVA, sind die Sorgen plausibel: „Die hohe Inflation trifft Menschen mit niedrigeren Einkommen viel stärker; dieser Effekt wird sicher auf das zukünftige Alterseinkommen übertragen. Denn die Inflation entwertet auch die Kaufkraft der Rente, und damit sinkt das Alterssicherungsniveau. Eigentlich müsste die gesetzliche,

betriebliche und private Altersvorsorge um die Inflationsrate erhöht werden, damit die Kaufkraft im Alter erhalten bleibt. Das dürfte aber vor allem für viele Geringverdiener außerhalb der finanziellen Möglichkeiten liegen. Bei Frauen schlagen zudem häufiger längere Ausfallzeiten und ein im Schnitt niedrigeres Gehaltsniveau zu Buche“, so Heuser.

Politik auf dem falschen Weg?

Wenn es um die Formen der privaten Vorsorge fürs Alter geht,

bleibt die selbst genutzte Immobilie weiterhin des Deutschen liebstes Kind. Sie ist mit 63,6 Prozent der Favorit, wenn danach gefragt wird, für welche Form der Altersvorsorge sich die Menschen interessieren – dicht gefolgt von der privaten Rentenversicherung mit Garantie mit 62,8 Prozent. Die Immobilie zur Vermietung (51,7%) sowie Aktien und Aktienfonds (51,6%) folgen mit etwas Abstand.

Dies spiegelt das hohe Sicherheitsbedürfnis der Menschen in Deutschland bei Geldanlage und Altersvorsorge wider. „Grundsätzlich ist es richtig, dass die Menschen zunächst auf ein auskömmliches festes Einkommen im Alter achten. Denn auch im Alter bleibt ein fixer Ausgabenblock, der über die gesamte verbleibende Lebenszeit aus den Alterseinkünften bezahlt werden muss. Dafür sind in erster Linie die lebenslange gesetzliche Rente und private Leibrenten mit Garantie hilfreich und geeignet“, kommentiert Heuser.

Die Ergebnisse sollten auch der Politik zu denken geben. Vor allem von Bündnis90/Die Grünen wird ein staatlich verantworteter Fonds innerhalb der privaten Altersvorsorge gefordert. Die aktuell von der Bundesregierung eingesetzte Fokusgruppe private Altersvorsorge soll einen Prüfauftrag des Koalitionsvertrags mit Lösungsansätzen hinterlegen. Oliver Mathais, Geschäftsführer des Bundesverbands der Assekuranzführerkräfte VGA, eines der Trägerverbände des DIVA, fordert einen breiten Ansatz: „Die Umfrageergebnisse des DIVA zeigen deutlich, dass die Menschen, auch wenn es um ihre Altersvorsorge geht, sehr unterschiedlich ticken. Manche bevorzugen Immobilien, andere Rentenversicherungen und wieder andere Aktienfonds. Der Staat sollte die



Menschen nicht neben der gesetzlichen Rente mit einem zweiten Obligatorium bevormunden.“ Private Altersvorsorge solle Sache der Bürger und der privaten Finanzwirtschaft bleiben. Die Politik solle sich dort weitgehend heraushalten und sich auf die Reform der gesetzlichen Rente konzentrieren. „Sie ist die eigentliche politische Herausforderung“, so Mathais.

Die Sicht des VGA-Geschäftsführers wird von einer weiteren Auswertung der DIVA-Umfrage gestützt. Werden die Bürgerinnen und Bürger danach gefragt, ob der Staat Vorgaben für die private Altersvorsorge machen sollte, lehnen dies knapp zwei Drittel ab oder würden es nur akzeptieren, wenn es im Gegenzug staatliche



Förderung gibt. Auffällig: Vor allem die Altersgruppe der 50- bis 65-Jährigen, die sich vermutlich am konkretesten mit ihrer Altersvorsorge auseinandersetzt, lehnt staatliche Vorgaben besonders deutlich ab.

Zulagenkonzept des Riester-Modells am beliebtesten

Das DIVA fragt in seiner Umfrage auch: Wenn staatliche Förderung, welche Art der Förderung würde man bevorzugen? Spitzenreiter in der Gunst der Menschen ist mit 49 Prozent die regelmäßige feste jährliche Zulage vom Staat. Eine steuerliche Begünstigung in der Rentenphase würden 18 Prozent, in der Ansparphase lediglich 8 Prozent begrüßen. Mathais interpretiert auch dies als Wink an die Politik: „Die Ergebnisse sind ein Nachweis dafür, dass das Riester-Sparen besser als sein Ruf ist. Die Bürger finden die Idee der Zulage, die es in dieser Form nur beim Riester-Sparen gibt, mit Abstand am besten.“

DIVA-Direktor Heuser sieht bei Zulagen insbesondere auch Geringverdiener profitieren, die die größten Probleme in der Altersvorsorge hätten: „Steuerliche Förderung dagegen hat bei dieser Bevölkerungsgruppe wenig bis keine Anreizwirkung, da sie oft keine oder nur niedrige Steuern zahlen.“ Mathais ergänzt: „Anstatt mit einem Staatsfonds in der dritten Säule das Altersvorsorge-System in Deutschland noch komplizierter zu machen, sollte die Politik besser das Riester-Sparen wieder attraktiv machen, etwa durch Absenkung der Bruttobeitragsgarantie und durch Vereinfachungen.“
Autor: www.diva.de

Vertriebswege in der Berufsunfähigkeitsversicherung: Makler und Mehrfachagenten bauen Führung weiter aus

Makler und Mehrfachagenten haben 2021 ihren dominanten Anteil am Vertrieb von Berufsunfähigkeitsversicherungen (BU) in Deutschland weiter ausgebaut. Sie vermittelten mehr als jeden zweiten Neuzugang-Euro der BU. Darüber hinaus kommen nur noch Einfirmenvermittler auf signifikante Vertriebsanteile, während Banken und Direktvertrieb lediglich untergeordnete Rollen spielen. Das sind die Kernergebnisse zum Produktsegment BU der WTW Studie Lebensversicherung 2021.

„Wenn man zu den führenden Anbietern in der BU in Deutschland gehören möchte, dann geht im Vertrieb über Makler und Mehrfachagenten kaum ein Weg vorbei“, sagt Henning Maaß, Director Insurance Management Consulting bei WTW in Deutsch-

land. „Aber auch Einfirmenvermittler sind gute BU-Berater und spielen ebenfalls eine wesentliche Rolle im Markt.“

Viele Versicherer partizipieren an BU-Nachfrage

Insgesamt lösten die 84 in der Studie analysierten Versicherer im Jahr 2021 laufende Beiträge für ein Jahr in Höhe von 4,2 Milliarden Euro ein. Davon entfielen auf BU-Produkte 466 Millionen Euro, also knapp 11 Prozent. In den letzten Jahren ist das Neugeschäft mit der BU-Absicherung kontinuierlich gestiegen. Maßgeblich daran beteiligt waren Makler und Mehrfachagenten, die mit 262 Millionen Euro einen Anteil von 56 Prozent an diesem Neugeschäft verkauften. Einfirmenvermittler kamen mit laufenden Beiträgen von 172 Millionen Euro auf 37 Prozent.

„Unter den Versicherern sind die Marktanteile hingegen sehr ausgeglichen“, sagt Maaß. So vereinen die stärksten 5 BU-Anbieter 33 Prozent, die stärksten 10 Anbieter 57 Prozent des BU-Volumens auf sich. Maaß weiter: „Anders als in der privaten oder betrieblichen Altersvorsorge gibt es in diesem Segment keine Platzhirsche. Die BU wird marktweit in der Breite gut verkauft.“ Lediglich bei den Maklern und Mehrfachagenten sieht es anders aus: Dort vereinen die TOP 5-Anbieter 46 Prozent und die TOP 10 Anbieter 73 Prozent Marktanteil am Neuzugang. „Makler und Mehrfachagenten haben ihre Favoriten und es fällt vielen Versicherern schwer, in diese Gruppe vorzustoßen“, sagt Maaß.

Autor: www.willistowerswatson.com



Quelle: © Kirill Kedrinski - AdobeStock.com

CHARTA gründet Cyberforum

Die stark steigende Cyber-Kriminalität macht es nötig, dass sich Privatpersonen und Unternehmen zukünftig besser schützen. Durch einen besseren Schutz wird die Anfälligkeit für Cyber-Kriminalität minimiert. Neben dem Schutz der jeweiligen Infrastruktur werden hier zukünftig entsprechende Cyber-Versicherungen immer wichtiger. Die Kompetenz der Beraterin oder des Beraters ist für den Endverbraucher von entscheidender Bedeutung.

Vor diesem Hintergrund wurde das Cyberforum gegründet.

Ziel des CHARTA-Cyberforums ist es, die Kompetenz aller Partnerunternehmen hier frühzeitig zu optimieren und so dem hohen Qualitätsstandard für die Endverbraucher gerecht zu werden. Fachleute aus dem Bereich des Cyber-Schutzes in Verbindung mit persönlich gemachten Erfahrungen sorgen für hochwertigen theoretischen und praxisorientie-

ren Wissenstransfer. Das neu gegründete Cyberforum untermauert den hohen Qualitätsanspruch der CHARTA und ihrer Partnerunternehmen.

Autor: www.charta.de



Kontakt zum Versicherungsvermittler ist der wichtigste Erfolgsfaktor in der Customer Journey

Auch Online-Kundenportale überzeugen mit hoher Abschlusswirkung – Sirius Campus Kundenmonitor Assekuranz untersucht die Customer Journey im Versicherungsmarkt.

56 Prozent der Versicherungsentscheider und -mitentscheider haben in den letzten beiden Jahren zumindest einmal darüber nachgedacht, eine Versicherung abzuschließen – 40,3 Prozent haben dann tatsächlich auch einen Vertrag abgeschlossen. Die Abschluss- oder Erfolgsquote einer Customer Journey in der Assekuranz liegt somit bei 72 Prozent. Etwa ein Drittel dieser Entscheidungsprozess hatte die Kfz-Versicherung im Fokus, gefolgt von Reiseversicherungen (10%) und privaten Haftpflichtversicherungen (8%). Während

die Kfz-Versicherung mit 82 Prozent eine überdurchschnittliche Erfolgsquote aufzuweisen hat, greift das Interesse an Reiseversicherungen oft ins Leere – nur jeder zweite Interessent wird tatsächlich auch zum Abschießer. Besonders hohe Abschlussquoten in der Customer Journey bringt der Kontakt zum Versicherungsvermittler – egal ob Vertreter, Makler oder Berater am Point of Sale, wie z. B. im Reisebüro oder im Autohaus. Überraschend gut schneidet auch das Online-Kundenportal der Versicherer ab: 79 Prozent derjenigen, die sich über Online-Kundenportal eines Versicherers informieren, schließen letztlich auch einen Vertrag ab. Fungiert das Online Kundenportal sogar als Anstoßgeber zum Abschluss, steigt die Abschlussquote auf 90 Prozent und damit deut-

lich über den Durchschnitt aller Online-Informationsquellen (65% Abschlussquote).

Welche anderen Touchpoints sind bei der Informationssuche und vor allem für einen Abschluss besonders wichtig? Welche Rolle spielt die Beratung im Entscheidungsprozess? Und wie wirken klassische Medien wie Fernsehen, Radio und Zeitungen? Diese und andere Fragen beantwortet der aktuelle Schwerpunktbericht „Start der Customer Journey“ aus dem Kundenmonitor Assekuranz 2022. Für die Untersuchung wurden zwischen dem 29. Juni und dem 02. August 2022 insgesamt 2.031 Entscheider und Mitentscheider in Versicherungsangelegenheiten zwischen 18 und 69 Jahren zu ihren Einstellungen und Erfahrung beim Versicherungsab-

schluss befragt. Die Untersuchung wurde erstellt von der Sirius Campus GmbH in Kooperation mit der Aeiforia GmbH.

Ergebnisse der Vergleichsportale dienen zur Aushandlung günstigerer Konditionen – Check24 nahe an der Monopolstellung

Die Bedeutung von Vergleichsportalen wie Check24 oder Verivox ist in den letzten 10 Jahren deutlich angestiegen. Das betrifft nicht nur die Rolle der Vergleichsportale in der Informationssuche, sondern auch die Nutzung der dort gefundenen Informationen. So sind es mittlerweile 55 Prozent der Kunden, die aufgrund der Ergebnisse von Vergleichsportalen günstigere Konditionen mit ihrem Versicherer aushandeln – 2012 lag dieser Anteil lediglich bei 22 Prozent. Der Marktführer unter den Vergleichsportalen, Check24, konnte im Vergleich zu 2012 seine Vormachtstellung deutlich ausbauen. Mittlerweile sind 87 Prozent der Nutzer von Vergleichsportalen auch bei Check24 unterwegs, vor 10 Jahren waren es „nur“ 48 Prozent – Check24 hat in der Assekuranz also nahezu eine Monopolstellung inne.

Jüngere Abschlussinteressierte zeichnen sich durch eine hohe Nutzung von Vergleichsportalen und anderen Online-Touchpoints aus, während der Versicherungsvermittler häufig außen vor bleibt. Gleichzeitig leisten Online-Informationen aber nur einen geringen Beitrag zum tatsächlichen Abschlusserfolg. „Für die Versicherer bedeutet dies, den personen gebundenen Vertrieb weiterhin zu stärken, aber zugleich bei der Optimierung der Online-Touchpoints nicht nachzulassen, sodass dem potenziellen Kunden auch in der Online-Situation Sicherheit, Vertrauen und Beratungs-

kompetenz vermittelt werden können.“, resümiert Christoph Müller, Untersuchungsleiter und Mitbegründer der Sirius Campus GmbH.

Radio-Werbung. Geht ins Ohr. Bleibt doch nicht so sehr im Kopf.

Man könnte annehmen, dass auch die Werbung von den Möglichkeiten der Digitalisierung profitiert und durch punktgenauere Platzierung effektiver ist. Daher ist es überraschend, dass nur 39 Prozent der Abschlussinteressierten im Zusammenhang mit ihrer Versicherungsentscheidung Werbung wahrnehmen – 2012 lag die Werbewahrnehmung im Entscheidungsprozess noch deutlich über 50 Prozent. Mit nur 15 Prozent Erinnerung an Online-Werbung (2012: 10%) bleibt das Internet, als idealer Ort für Targeted Advertising, in der Versicherungsvermarktung deutlich hinter seinen Möglichkeiten zurück. Ebenso überraschend fällt das Ergebnis zu Radiowerbung aus: Obwohl Werbung aus Radio, Zeitungen und Zeitschriften annähernd gleich oft wahrgenommen wird, leistet Radiowerbung nur einen geringen Beitrag zum Vertriebserfolg. Mit einer Abschlussquote von nur 59 Prozent hat die Radiowerbung einen deutlich geringeren Anteil als klassische Printwerbung in Zeitungen oder Zeitschriften (Abschlussquote 85%).

Beratung von der Stange zieht nicht – persönliche Vor-Ort-Beratung ist gefragt

Trotz der vielfältigen individuellen Informationssuche lassen sich noch immer 81 Prozent während eines Entscheidungsprozesses beraten, wobei die klassische persönliche Beratung vor Ort die Hauptrolle spielt. Dieser Weg der Beratung ist mit 54 Prozent Nutzungsquote unter den Beratenen mit Abstand der beliebteste und gleichzeitig auch einer der er-

folgreichsten. 83 Prozent der Abschlussinteressierten, die eine persönliche Beratung vor Ort erhalten haben, haben letztendlich auch eine Versicherung abgeschlossen. Jedoch ist die angebotene Beratung, unabhängig davon auf welchem Weg sie erfolgt, in Sachen Individualität und Berücksichtigung der persönlichen Situation verbesserungswürdig. 20 Prozent der Beratenen finden, dass ihre Bedürfnisse nicht immer im Mittelpunkt der Beratung



stehen. Ähnlich viele geben an, dass in der Beratung ihre aktuelle persönliche Situation nicht ausreichend Berücksichtigung findet.

„Die Ergebnisse der Untersuchung zeigen, dass Beratungs- und Entscheidungsprozesse je nach Zielgruppe verschiedenartig verlaufen und von unterschiedlichen Kriterien beeinflusst werden“, ergänzt Martin Gattung, Gründer und Geschäftsführer der Aeiforia GmbH. „Durch die Kenntnis konkreter Einflussfaktoren und Einstellungen können Versicherer Marketing, Verkaufsangebote, Vertriebswege und Entscheidungsprozesse zielgruppenoptimiert steuern und ihre Kunden in der Entscheidungsphase besser unterstützen.“

Autor: www.siriuscampus.de

Banken erstmals führender Vertriebsweg bei Lebensversicherungen

Banken wurden 2021 erstmals führender Vertriebsweg für das Neugeschäft mit Lebensversicherungen nach APE in Deutschland. Damit verdrängten sie in der Gesamtbetrachtung aus laufenden und Einmalbeiträgen die Makler und Mehrfachagenten vom ersten Platz. Beim laufenden Beitrag sind allen Vertriebswegen teils signifikante Zuwächse im Neugeschäft gelungen. Bei den Einmalbeiträgen verloren jedoch die Makler und Mehrfachagenten so stark an Banken und andere Vertriebswege, dass sie in der Gesamtbetrachtung nur noch drittstärkster Vertriebsweg hinter den Banken und den Einfirmenvermittlern waren. Das sind die Kernergebnisse der 23. Studie zur Lebensversicherung, die WTW für das Jahr 2021 erstellt hat.

„Die erneut starke Zunahme des Absatzes von Einmalbeiträgen über den dominanten Bankvertriebsweg ist zwar auf den ersten Blick beachtlich“, sagt Henning Maaß, Director Insurance Management Consulting bei WTW in Deutschland. „Aber es ist auch teils damit erklärbar, dass ein bislang ausländischer, über deutsche Banken vertreibender Anbieter 2021 mit einem deutschen Lebensversicherer verschmolzen wurde.“

Neugeschäft mit laufenden Beiträgen mit Rekordjahr

2021 betrug das APE-Neugeschäft aus neu eingelösten Versicherungsscheinen 6,9 Milliarden Euro und somit rund 485 Millionen Euro mehr als im Vorjahr. Von dieser Steigerung profitierte das

Neugeschäft mit laufenden Beiträgen mit einem Plus von rund 468 Millionen Euro bzw. 12,5 Prozent. Damit stieg dieser Neugeschäftsbereich auf ein neues Hoch innerhalb der letzten fünf Jahre. Das Neugeschäft mit Einmalbeiträgen stieg dagegen moderat um rund 173 Millionen Euro bzw. 0,6 Prozent.

„Wir haben insbesondere einen Neugeschäfts-Boom bei den rein fondsgebundenen Versicherungen ohne Garantien erlebt – sowohl bei den laufenden als auch bei den einmaligen Beiträgen“, sagt Maaß. „Offenbar ist angesichts der jahrelangen Niedrigzinsphase die Bereitschaft der Kunden gestiegen, Kapitalrisiken einzugehen.“

Banken bauen Führung bei Einmalbeiträgen stark aus

Banken haben mit einem Neugeschäftsanteil von rund 33 Prozent erstmals das oberste Treppchen der Vertriebswege in der deutschen Lebensversicherung erklommen, vor den Einfirmenvermittlern mit 31 Prozent und den Maklern und Mehrfachagenten mit rund 29 Prozent. Letztere haben insbesondere bei den Einmalbeiträgen heftig Federn lassen müssen und fast 7 Prozentpunkte an die anderen Vertriebswege verloren. „Dabei sind die neu eingelösten Einmalbeiträge sogar auf rund 27,3 Milliarden Euro gestiegen“, so Maaß. „Aber bei einem großen Lebensversicherer haben Makler und Mehrfachagenten derart weniger Einmalbeiträge als im Vorjahr vermittelt, dass ihr Anteil entsprechend stark gesunken

ist.“ Banken profitierten davon am stärksten mit einer Steigerung von 5 Prozentpunkten auf nunmehr rund 51 Prozent Anteil. Bei den laufenden Beiträgen für ein Jahr konnten Banken 2 Prozentpunkte auf 22 Prozent Anteil zulegen. Dennoch bleiben sie dort nur drittstärkster Vertriebsweg, weiterhin weit hinter Einfirmenvermittlern (6 Prozent) sowie Maklern und Mehrfachagenten (35 Prozent).



Quelle: © amna - AdobeStock.com

Inflation könnte Wachstumsbremse werden

Für die Neugeschäftsentwicklung 2022 und darüber hinaus sieht Studienautor Maaß in der Inflation einen deutlichen Dämpfer kommen: „Seit Jahren sehen wir Zuwächse im eingelösten Neugeschäft mit Produkten zur Alters- und Invaliditätsvorsorge. Trotz der jüngst rasant gestiegenen Zinsen werden jedoch die Inflation und die schrumpfenden Finanzmittel potenzieller Kunden das Neugeschäft negativ beeinflussen. Es kommt nun auf die Lebensversicherer und die Vermittler ihrer Produkte und Lösungen an, die richtigen Antworten darauf zu finden“.

Autor: www.willistowerswatson.com

JDC-Makler erhalten kostenfreien Zugriff auf Morgen & Morgen Vergleichsrechner, Tarifanalyse und Ratings

Jung, DMS & Cie. integriert die Analyse- und Vergleichssoftware M&M Office von MORGEN & MORGEN in ihr Maklerverwaltungsprogramm iCRM. Mitte 2021 überraschte die JDC Group-Tochter Jung, DMS & Cie. die Branche mit der Übernahme von MORGEN & MORGEN, einem der Marktführer für Analyse- und Vergleichssoftware für Versicherungsmakler und Versicherungsunternehmen. Ziel des Erwerbs ist die Erweiterung der JDC-Plattform-Technologie im Bereich Datenanalyse, Softwareentwicklung und Produktkompetenz durch die Tarifanalyse aller in Deutschland vertriebenen Versicherungstarife.

Bereits nach einem Jahr wurde im laufenden Entwicklungsprozess nun der erste große Erweiterungsschritt abgeschlossen: Die umfassende Analyse- und Vergleichssoftware M&M Office wurde zusätzlich zu den bestehenden Rechnerangeboten in das JDC-Maklerverwaltungsprogramm iCRM mit Single-Sign-On und automatischer Datenübergabe integriert. M&M Office ist ab sofort von angeschlossenen JDC-Vertriebspartnern direkt aus iCRM heraus kostenfrei nutzbar.

Mit M&M Office können JDC-Partner ab sofort alle gewünschten Berechnungen in den Sparten Existenz, Leben und Kranken für ihre Kunden durchführen, sowie auf Analysen, Bilanzkennzahlen und M&M Ratings zuzugreifen. Zudem besteht die Möglichkeit, Alt- oder Bestandstarife der Kunden in den Vergleich mit



einzu beziehen. Der gesamte Beratungsprozess wird digital mit den Angebots- und Antragsprozessen der Versicherer verbunden, sodass ohne Unterbrechung und medienbruchfrei ein Vertrag abgeschlossen werden kann – inklusive E-Signatur.

Im Bereich Altersvorsorge lässt sich mit dem integrierten, schichtenübergreifenden Vergleichsrechner IDD-Profilier die Chance-Risiko-Neigung des Kunden haftungssicher ermitteln und dokumentieren. Darauf basierend können danach die individuell passenden Altersvorsorgelösungen über alle drei Schichten hinweg miteinander vergleichen.

Die Altersvorsorgetarife werden dafür an 10.000 Kapitalmarktszenarien bzw. -verläufen simuliert und somit deren Renditewahrscheinlichkeiten bestimmt. Der M&M Renditeindex stellt drei durchschnittliche Renditen eines eher pessimistischen, eines durchschnittlichen und eines optimistischen Szenarios dar. Ausgewiesen werden zusätzlich die aus den zugehörigen Renditen resultierenden Ablaufleistungen in Euro.

Für die seit Anfang August vorgeschriebenen Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen der Kunden können JDC-Vertriebspartner die in M&M Office integrierte DIN-konforme Präferenzabfrage nutzen. Der ESG-Komplex lässt sich somit aufwandsarm und haftungssicher in die bisherige Beratung integrieren. Zudem erhalten JDC-Vertriebspartner und deren Kunden eine Übersicht über ESG-kompatible Versicherungs- und Absicherungslösungen auf Basis des Nachhaltigkeitslabel von MORGEN & MORGEN und des renommierten ESG-Analysehauses Zielke Research Consult.

„Mit der Integration der Produkte und Services von MORGEN & MORGEN erweitert sich die Datentiefe -und breite unserer Plattform-Technologie enorm. Die einzelnen Features erhöhen zudem die Haftungssicherheit bei der Beratung. Unseren Vertriebspartnern stehen neben den M&M-Tools natürlich auch weiterhin alle anderen Vergleichsrechner innerhalb unseres Maklerverwaltungsprogramms iCRM zur Verfügung“, versichert Dr. Sebastian Grabmaier, Vorstandsvorsitzender von Jung, DMS & Cie..
Autor: www.jungdms.de

Diese Versicherer bieten den besten Maklerservice

Das Fachmagazin AssCompact hat auf der DKM 2022 die Versicherer mit dem besten Maklerservice in vier verschiedenen Produktkategorien ausgezeichnet. Zu den Gewinnern zählen Alte Leipziger, IDEAL, Konzept & Marketing, Rhion, Stuttgarter und Swiss Life.

Im Rahmen der DKM 2022 – der Leitmesse für die Finanz- und Versicherungsbranche – wurden die AssCompact Awards in der Kategorie „Maklerservice“ verliehen. Der Preis geht an die Produktgeber, die aus Sicht der unabhängigen Vermittlerinnen und Vermittler den besten Maklerservice anbieten – und zwar in den Kategorien betriebliche Altersversorgung, private Vorsorge / Biometrie, PKV & Pflege sowie Schaden / Unfall. Ganz vorne in Sachen Maklerservice sind Alte Leipziger, IDEAL, Konzept & Marketing, Rhion, Stuttgarter und Swiss Life.

Im Fokus: Kompetenz der Ansprechpartner und professioneller Umgang mit Problemfällen
Im Detail wurden die Produktgeber von den unabhängigen Vermittlerinnen und Vermittlern anhand von zwölf Leistungskriterien beurteilt. Die Leistungskriterien lassen sich in vier Dimensionen unterteilen: zentrale und dezentrale Vertriebsunterstützung, Software & Tools sowie Marketingmaterialien. Die jeweilige Zufriedenheit sowie die Gewichtung der Leistungskriterien ergeben die Gesamtzufriedenheit. Diese ist Basis für das Ranking.

Wie im Vorjahr sind dabei persönliche Komponenten, wie die Kompetenz der Ansprechpartner

in der Zentrale sowie der Umgang mit Problemfällen und Beschwerden am wichtigsten. Beratungs-, Tarif- und Angebotsrechner kehren nach ihrer Auszeit im Vorjahr (Rang 7) zurück auf Platz 3.

Die Top-3 der zentralen Einflussgrößen auf die Gesamtzufriedenheit*:

Kompetenz der Ansprechpartner in der Zentrale (1) Umgang mit Problemfällen / Beschwerden (2) Beratungs-, Tarif- und Angebotsrechner (7)

*Vorjahreswert in Klammern

Enges Rennen um den besten Service

Dr. Christian Durchholz, Geschäftsführer des Studien-Herausgebers bbg Betriebsberatungs GmbH: „Auch in diesem Jahr liegen die Bestplatzierten sehr nah beieinander. Ein einziger Punkt mehr oder weniger kann gleich eine Verbesserung bzw. Verschlechterung von mehreren Plätzen bedeuten. Dies zeigt, dass das Serviceniveau für den Vertriebsweg Makler auf einem insgesamt hohen Level ist und vermehrt persönliche Faktoren wie Kompetenz und Erreichbarkeit oder der Umgang mit Problemfällen entscheiden.“

AssCompact AWARDS Maklerservice 2022: Top 3

Betriebliche Altersversorgung

Platz 1	Alte Leipziger (3)
Platz 2	Canada Life (1)

Platz 2	LV 1871 (-)
Platz 2	Volkswohl Bund (3)

Private Vorsorge / Biometrie

Platz 1	Stuttgarter (1)
Platz 1	Swiss Life (6)
Platz 3	Alte Leipziger (6)
Platz 3	Canada Life (3)
Platz 3	LV 1871 (3)
Platz 3	Volkswohl Bund (1)

PKV & Pflege

Platz 1	Ideal (2)
Platz 2	Continental (3)
Platz 2	Universa (1)

Schaden / Unfall

Platz 1	Konzept & Marketing (1)
Platz 1	Rhion (6)
Platz 3	Die Haftpflichtkasse (3)
Platz 3	Itzehoer (7)

Zur Studie

Die Studie basiert auf einer Online-Umfrage (23.08.2022 bis 05.09.2022). Die Netto-Stichprobe nach Bereinigung umfasst 530 Vermittlerinnen und Vermittler der Finanz- und Versicherungsbranche.

Autor: www.bbg-gruppe.de

EY-Studie:

Versicherer laufen ESG-Beratungspflicht im Vertrieb hinterher

Seit dem zweiten August dieses Jahres ist die Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen des Kunden ein fester Bestandteil der IDD (Insurance Distribution Directive). Vermittler sind somit gesetzlich dazu verpflichtet, Nachhaltigkeit in den Beratungsprozess zu integrieren. Eine aktuelle Studie von EY zum Umgang der Versicherungsbranche mit der ESG-Beratungspflicht legt offen: 78 Prozent der Vermittler führen bei ihren Kundinnen und Kunden noch keine Präferenzabfrage zu Nachhaltigkeit durch.

Dazu Patrick Pfalzgraf, Partner bei EY EMEA Financial Services: „Der benötigte Inhalt und Umfang der Präferenzabfrage ist in der IDD festgelegt und der Türöffner für den weiteren Gesprächsverlauf im ESG-Beratungsprozess. In etwa vier von fünf Fällen kommt es aber erst gar nicht dazu – das Thema Nachhaltigkeit wird, offenbar aus verschiedenen Gründen, eher vermieden. Dass ein Großteil der Branche geltendes Gesetz nicht einhält, ist sicherlich kein Vorsatz. Es zeigt aber, wie viele Hürden die Branche auch zwei Monate nach dem Tag X noch nicht überwunden hat. Und das trotz eines hohen vertrieblichen Potenzials und der hohen Bedeutung des Themas Nachhaltigkeit.“

Anhand eines Mystery-Shopping-Ansatzes führte EY in Zusammenarbeit mit bao solutions im Rahmen der Studie 85 telefonische und Online-Beratungsgespräche à ca. 50 Minuten bei Vermittlern



von 13 Versicherungen durch und unterzog die ESG-Beratungsqualität einem echten Härtestest. Weitere Teilergebnisse: In fast allen Gesprächen (95%) wurde der Wissensstand zum Thema Nachhaltigkeit nicht abgefragt und weit mehr als die Hälfte (65%) der zugesandten Unterlagen enthielten keine Informationen zu nachhaltigen Produkten, geschweige denn Klassifizierungen.

„Wenn es keine ESG-konformen Anlageprodukte zu vertreiben gibt oder der Anbieter keine entsprechende Klassifizierung vorgenommen hat, hängen die Vermittler natürlich in der Luft“, so Pfalzgraf. „Aber die Gesamtproblematik geht tiefer. Häufig sind die Kenntnisse auf der Vermittlerseite für eine dezidierte Nachhaltigkeitsberatung noch nicht ausreichend. Zudem fehlt es an

geeigneter Unterstützung durch strukturierte Prozesse in der Omnikanalberatung; obendrein sind Tools und klare Leitfäden oft Mangelware. Das schlägt dann irgendwann auch auf die Motivation der Beraterinnen und Berater.“

Neben der offensichtlichen Notwendigkeit zur Schaffung von klassifizierten ESG-Produkten sieht Pfalzgraf verschiedene Lösungswege, um die Beratungsfähigkeit zu verbessern. „Ein kurzfristiger Weg ist die Etablierung von Nachhaltigkeits-Kompetenz-Centern. An Nachhaltigkeit interessierte Kundinnen und Kunden können so an spezialisierte Vertriebseinheiten oder zertifizierte Nachhaltigkeitsberater in der jeweiligen Organisation geleitet werden. Mittelfristig führt jedoch an der intensiven und wiederkehrenden Schulung des

gesamten Vermittlungspersonals kein Weg vorbei“, sagt Pfalzgraf. „Zudem sind die Einbettung des Beratungsprotokolls inklusive Präferenzen in die Antragsstrecke sowie geeignete Tools für die Gesprächsführung und für eine strukturierte Geeignetheitserklärung notwendig.“

„Aus unternehmerischer Sicht ist der große Aufholbedarf etwas unverständlich. Nachhaltigkeit zahlt auf die Optimierung aller Erfolgsdimensionen ein: Kundenerlebnis, Glaubwürdigkeit, Produktwert“, merkt Pfalzgraf an. „Insbesondere – wenn auch nicht ausschließlich – für die jüngere Kundschaft ist Nachhaltigkeit zunehmend

ein Kauffaktor. Gut ausgespielt, kann das Thema Nachhaltigkeit eine noch nie dagewesene Vertrauensbasis zwischen Kunde und Versicherer schaffen und die Markenstärke eines Versicherers emotional aufladen.“

Sieger der Herzen unter den 13 Probanden sind die Bayerische und die Gothaer. Auch wenn es noch Verbesserungsbedarf bei Beratungsstruktur und Umfang der Präferenzabfrage gibt, konnten die Vermittler mit aktiver Ansprache zu Nachhaltigkeit, guter Fachkompetenz und hoher Kundenzentrierung punkten. Der klare Gewinner jedoch ist auch gleichzeitig die einzige Plattform:

Check 24 überzeugt mit unmittelbarer, interaktiver und strukturierter Beratung. „Hier zeigen sich die Vorteile, wenn ein strukturierter, digitaler Prozess verfolgt wird“, so Pfalzgraf. Nachhaltigkeit ist dabei eine konkrete Bewertungsoption im Auswahlprozess der Versicherungen, Nachhaltigkeitspräferenzen werden bei Check24 grundsätzlich erfasst und der gewünschte Anteil nachhaltiger Fonds ist grob wählbar. Verbesserungsbedarf gibt es aber auch dort bei der dezidierten inhaltlichen Beratung. Außerdem ist eine Aufteilung der Anteile auf die Faktoren E, S und G nicht möglich.

Autor: www.ey.com

DFSI Qualitätsrating: Die besten Lebensversicherer 2022/2023

Auch 2022 vergibt die DFSI Ratings GmbH – wie schon in den Vorjahren – Qualitätsratings an Lebensversicherer. Dafür wurden bei 36 marktrelevanten Anbietern Substanzkraft, Produkt- und Servicequalität genauestens untersucht. Die Ergebnisse: Bei den klassischen Service-Versicherern konnte die WWK ihre Spitzenposition erneut verteidigen. Knapp dahinter Allianz und Ergo Vorsorge. Bei den Direktversicherern kam die Europa auf Platz 1, dicht gefolgt von der Hannoverschen.

Schon die vergangenen Jahre waren für die deutschen Lebensversicherer schwierig. Die aktuelle Situation ist jedoch nochmals deutlich herausfordernder: Zu Corona-Pandemie und Ukraine-Krieg gesellt sich eine Inflation in schwindelerregender Höhe. Hinzu kommt noch die Zinswende der



Quelle: © FotoEdhar - fotolia.com

EZB, die weitere Unwägbarkeiten für die Branche in sich birgt.

Seit Beginn der Pandemie gab es Befürchtungen in der Branche, das Neukunden-Geschäft könne stark einbrechen und die Stornoquoten kräftig steigen. Beides war bis Anfang 2022 nicht zu beobachten. Was auch der neuen Lust der Deutschen auf Aktien geschuldet war. Besonders das Geschäft mit Fondspolizen lief überraschend gut. „Doch mit dem Einbruch des Aktienmarkts wegen des Ukraine-

Kriegs dürfte nun auch dieser Bereich einen Dämpfer erlitten haben“, fürchtet Sebastian Ewy, Senior-Analyst des Deutschen Finanz-Service Instituts (DFSI). Der Branchenverband GDV schätzt die Lage ähnlich ein: Schon zur Jahresmitte erklärte er die Lebensversicherung zum größten Verlierer unter den Versicherungssparten.

„Langfristige Vorsorge und Absicherung werden in Krisenzeiten tendenziell in die Zukunft verlagert“, begründete Jörg Asmus-

sen, Hauptgeschäftsführer des GDV, diese Einschätzung. Daher sollen die Beitragseinnahmen in der Lebensversicherung in diesem Jahr nur noch um 0,6 Prozent wachsen. Noch zu Jahresbeginn hatte der GDV ein Beitragswachstum von bis zu zwei Prozent prognostiziert. Und nun kommt auch noch eine extreme Inflation hinzu. Angesichts deutlich steigender Energie- und Lebenshaltungskosten könnten sich die Deutschen beim Abschluss von Lebensversicherungen womöglich noch zurückhaltender zeigen, als vom GDV Mitte des Jahres befürchtet.

Damit nicht genug, hat die Branche auch mit der von der EZB eingeleiteten Zinswende zu kämpfen. Zwar sind steigende Zinsen gut für Lebensversicherer – aber hauptsächlich unter langfristigen Gesichtspunkten. Kurzfristig kann es dagegen durchaus zu Verwerfungen kommen. Insbesondere dann, wenn die Zinswende so abrupt wie derzeit erfolgt. Zur Erinnerung: Erst zu Jahresbeginn 2022 wurde wegen des „ewigen“ Zinstiefs – die EZB-Leitzinsen lagen seit Jahren bei minus 0,5 bzw. 0,0 Prozent – der Höchstrechnungszins vom Gesetzgeber auf 0,25 Prozent abgesenkt. Damit aber lassen sich vollständige Garantien auf die eingezahlten Beiträge unmöglich darstellen. Bisher das beliebteste Verkaufsargument für diese Form der Versicherung. Folge: Viele Versicherer verabschiedeten sich von der 100-Prozent-Garantie. Dann aber kam die Kehrtwende in Sachen Leitzinsen. Die EZB hat sie bis Mitte Oktober 2022 auf 0,75 bis 1,25 Prozent angehoben. „Grundsätzlich ist das gut für die Lebensversicherer und für deren Kunden“, konstatiert DFSI-Experte Ewy.

„Erwerben die Versicherer nämlich neue Anleihen, so holen sie sich damit höhere Renditen ins Depot.“ Doch umgekehrt geraten

+ Substanzkraft + Produktqualität + Service +

DFS I RATINGS

Qualitätsrating der Lebensversicherer 2022/23



Wichtige Informationen für Kunden und Berater
Welche Versicherer besonders empfehlenswert sind:

JETZT VERGLEICHEN!

WMD
BROKERCHANNEL

www.wmd-brokerchannel.de
LV - eJournal 2022/23

Hier geht's zur Studie!

die Kurse bereits emittierter Anleihen unter Druck. „Das kann dazu führen, dass der aktuelle Marktwert der Anleihen, die in den Depots der Lebensversicherer liegen, niedriger ist als deren Buchwert in der Bilanz“, weiß Ewy.

Wie im Vorjahr erreicht im aktuellen Qualitätsrating der Lebensversicherer von 33 untersuchten Serviceversicherern lediglich die WWK Lebensversicherung die Bestnote „Exzellent (1,0)“. Allianz und Ergo Vorsorge schrammen dagegen mit der Note „Sehr Gut (1,1)“ ganz knapp an der Bestnote vorbei. Neben diesen beiden schnitten weitere zehn Lebensversicherer „Sehr Gut“ ab: Continen-

tale (1,2), Basler, Swiss Life, Ideal, Stuttgarter, Württembergische (alle 1,3), BL – die Bayerische, Axa, Lebensversicherung von 1871 (alle 1,4) sowie Universa (1,5). Das Gros der klassischen Versicherer – insgesamt 17 Unternehmen – erhielt die Endnote „Gut“. Drei Service-Versicherer bekamen die Note „Befriedigend“.

Bei den drei Direktversicherern schnitt die Europa mit „Sehr Gut (1,1)“ am besten ab, die Hannoverische bekam die Note „Sehr Gut (1,2)“ ab. Die Cosmos Lebensversicherung kam im DFSI-Qualitätsrating auf „Gut (2,4)“.

Autor: www.dfsi-ratings.de

Versicherungsvermittler aus Kundensicht: Faire und unabhängige Beratung hat oberste Priorität

Für die meisten Deutschen ist eine faire und unabhängige Beratung das wichtigste Kriterium beim Abschluss einer Lebens- oder Rentenversicherung über einen Vermittler. Das ist das Ergebnis einer repräsentativen Umfrage des Meinungsforschungsinstituts Civey im Auftrag des Versicherers Liechtenstein Life. Die Antworten von über 2.500 repräsentativ ausgewählten Teilnehmern zeigen jedoch: Wenn es um die Bezahlung von Vermittlern geht, gibt es Aufklärungsbedarf. Und: Junge Menschen haben andere Prioritäten und einen anderen Informationshintergrund als der Durchschnitt der Bevölkerung.

Faire und unabhängige Beratung ist für die meisten Menschen hierzulande das wichtigste Kriterium beim Abschluss einer Lebens- oder Rentenversicherung über einen Vermittler (46 %). Für 35 % hat der schnelle Vermögensaufbau bei geringen Kosten Vorrang. 32 % der Befragten haben keine besondere Priorität. Für 21 % ist Transparenz über die Bezahlung des Vermittlers das entscheidende Kriterium. Mehrfachnennung war bei dieser Frage möglich.



In der Altersgruppe der 18 – 29-Jährigen zeigt sich ein anderes Bild. Hier steht der Wunsch nach schnellem Vermögensaufbau bei geringen Kosten für 58 % im Fokus und ist damit signifikant stärker ausgeprägt als beim Durchschnitt der Befragten (35 %). Die faire und unabhängige Beratung ist für 41 % besonders wichtig. Transparenz über die Bezahlung des Vermittlers favorisieren 21 %, insgesamt 19 % haben keine besondere Priorität.

Wissen über Vergütung ist ausbaufähig

Wenn es um die Möglichkeiten der Vergütung von Versicherungsvermittlern geht, gibt es Aufklärungsbedarf: Fast ein Viertel der Befragten weiß nicht, wie Versicherungsvermittler bezahlt werden oder ist sich unsicher (23 %). Rund 40 % halten allein die Vergütung durch den Versicherer aus Kundenbeiträgen für die übliche Form der Bezahlung. Nur 8 % nennen das Vermittlerhonorar. Lediglich 28 % gehen davon aus, dass beim Abschluss einer Lebens- oder Rentenversicherung beide Vergütungsmodelle gleichermaßen möglich sind.

Im Vergleich der Altersgruppen zeigt sich, dass sich vor allem jüngere Menschen besser als der Bevölkerungsdurchschnitt über die Möglichkeiten der Vergütung von Vermittlern auskennen. In der Altersgruppe der 18 – 29-Jährigen wissen 41 %, dass beide Vergütungsmodelle beim Abschluss einer Lebens- oder Rentenversicherung über einen Vermittler möglich sind. Zum Vergleich: In der Zielgruppe über 65 Jahre sind es dagegen lediglich 25 %.

“Die Befragungsergebnisse zeigen, dass Kunden über alle Altersgruppen hinweg Vermittlung und Versicherungslösungen wünschen, die sie und ihre konkreten Bedürfnisse in den Vordergrund stellen“, sagt Stephan Bruckner, Director Sales Germany. “Mit den smarten, investitorientierten Versicherungslösungen von Liechtenstein Life können wir nicht nur passgenaue Vorsorge anbieten, die für die jeweilige Lebenssituation und die individuellen Ziele der Kunden konfiguriert werden kann. Vermittler und Kunden können auch unkompliziert zwischen Honorar-Vereinbarung und Courtage über den Versicherer wählen.“

Autor: www.liechtenstein-life.com



16. Vertriebs-Entscheidertreff der Finanz- und Versicherungsbranche

Termin: **8./9. Mai 2022**

Der Vertriebsgipfel richtet sich an Vorstände, Geschäftsführer von Maklerpools, Makler- und Vertriebsgesellschaften, Versicherungen, Fondsanbieter, Banken und Dienstleister, Chefredakteure von Fachmedien, Repräsentanten von Beratungsunternehmen und Meinungsforschungsinstituten, Fachanwälte sowie Vorstände und Geschäftsführer von Verbänden runden die hochkarätigen Runden ab. Moderiert wird die Veranstaltung von Friedrich A. Wanschka, langjähriger intensiver Marktkenner, Fachjournalist u.a. www.wmd-brokerchannel.de und FinanzBusinessMagazin.de.

Hintergrund dieser Veranstaltung ist die Marktveränderung durch die Digitalisierung von Produkten und Vertrieb von Finanzdienstleistungen und Versicherungen. Hier werden über zwei Tage jeweils die aktuellsten Themen rund um neue, auch digitalisierte Vertriebswege und dem qualitativen Vertrieb von Finanzdienstleistungen, Versicherungen, Fonds und Kapitalanlagen diskutiert. Neben rechtlichen Aspekten wird auch die Produktentwicklung in den einzelnen Branchensegmenten, die europäische Sichtweise und aktuelle Trends beleuchtet.

Besonders beliebt ist bei den Teilnehmern, die ausreichende Möglichkeit neue Kontakte auf höchster Ebene zu knüpfen und interessante Gespräche ohne Zeitdruck in den Pausen oder der Abendveranstaltung zu führen.



www.vertriebsgipfel-tegernsee.de

BU-Leistungspraxis: So regulieren Versicherer Heute

Wie professionell und kundenorientiert agieren Versicherer bei BU-Leistungsfällen? Wie lange dauert die Regulierung und wie unterscheiden sich Frauen und Männer in der BU-Versicherung? Franke und Bornberg liefert Antworten.

Der Preis ist nicht alles. Gerade wenn es um Berufsunfähigkeit (BU) geht, spielen Professionalität und Kundenorientierung von Versicherern die entscheidende Rolle. Die Stunde der Wahrheit schlägt für Versicherte erst, wenn sie Leistungen aus ihrem BU-Vertrag beantragen. Wird ihr Versicherer zahlen und wann? Und wie nervenaufreibend ist ihr Weg bis zur ersten BU-Rente? Auf der Suche nach belastbaren Antworten über den Einzelfall hinaus untersucht Franke und Bornberg anhand klar definierter Kriterien die Leistungspraxis von BU-Versicherern. Deren Teilnahme ist freiwillig und setzt eine aktive Mitarbeit voraus. Neben einem umfangreichen Datenkatalog fließen eine Analyse der Arbeitsprozesse sowie Stichproben vor Ort in das Ergebnis ein.

BU-Leistungspraxis-Rating 2022: Gute Beteiligung, Top-Ergebnisse

„In diesem Jahr verzeichnen wir bei unserem BU-Leistungspraxis-rating eine Rekordbeteiligung“, freut sich Michael Franke, Gründer und Geschäftsführer von Franke und Bornberg. Besonders bemerkenswert sei, dass die Hannoverische und die Signal Iduna bereits im ersten Anlauf die Note FFF (sehr gut) für ihre Regulierungspraxis erreichen konnten. Eben-

falls erfreulich: das hohe Niveau der teilnehmenden Versicherer. Nicht nur die großen Player, sondern auch kleinere Gesellschaften erzielten Top-Platzierungen, so Franke.

BU-Leistungspraxis-Studie 2022:

Das umfangreiche Datenmaterial aus den BU-Unternehmens- sowie BU-Leistungspraxis-Ratings bildet die Grundlage der jährlichen Leistungspraxis-Studie von Franke und Bornberg. Als Ergebnis der guten Beteiligung erreicht die Studie in diesem Jahr eine Marktabdeckung von mehr als 60 %. Die teilnehmenden BU-Versicherer verwalten rund 7,76 Millionen Verträge und schützen damit Versicherte vor den finanziellen Folgen einer Berufsunfähigkeit. „Wir können davon ausgehen, dass sich vor allem erfahrene und engagierte Unternehmen unserem Rating stellen. Deshalb spiegeln die Ergebnisse zwar einen großen Teil des Marktes, bilden ihn aber nicht vollständig ab“, so Franke.

Frauen sind anders. Männer auch.

Seit 2012 gibt es im Neugeschäft nur noch Unisex-Tarife; Männer und Frauen werden in der Kalkulation gleichbehandelt. Doch eine Analyse der Leistungsregulierung zeige deutliche Unterschiede zwischen den Geschlechtern, sagt Michael Franke. „Frauen entscheiden sich früher für einen BU-Vertrag als Männer. Sie sind bei Abschluss im Durchschnitt 32,7 Jahre alt, Männer hingegen 33,5 Jahre.“ Mögliche Ursachen seien ein früherer Eintritt in das Berufs-

leben, aber auch ein stärker ausgeprägtes Sicherheitsbedürfnis von Frauen.

Bei den BU-Ursachen zeigen sich ebenfalls Unterschiede. Krankheiten der Psyche lösen rund 36 % der anerkannten Leistungsfälle bei Frauen aus. Bei Männern hingegen sind es nur rund 26 %. Noch auffälliger sind die Unterschiede bei Krebserkrankungen („Bösartige Neubildungen“). Hier liegt der Anteil bei Frauen um rund 9 % höher als bei Männern.

Andererseits führen Krankheiten des Kreislaufsystems, Muskulatur und Skelettsystem sowie Unfälle unter Männern deutlich häufiger zu einer BU als bei Frauen. Das gilt auch für Unfälle. Mögliche Ursachen sind stärker verbreitete körperliche Tätigkeiten sowie eine höhere Risikobereitschaft von Männern.

Frauen entscheiden sich nicht nur früher für einen BU-Schutz, sondern werden auch früher berufsunfähig als Männer. Erst im Alter von 49 Jahren liegt die Anerkennungsquote von männlichen Versicherten über der von Frauen. Das korrespondiert mit den Ursachen: Psychische Erkrankungen führen früher in die Berufsunfähigkeit. 32 % aller Fälle werden schon in den ersten zehn Jahren ab Vertragsbeginn angezeigt. Verschleiß am Bewegungsapparat und Kreislaufkrankheiten treten hingegen erst im höheren Alter auf.

Ein Blick auf die Leistungsfälle zeigt jedoch: Männer haben oft

eine höhere Rente versichert. Das könnte mit geschlechtsabhängigen Unterschieden beim Einkommen korrespondieren („Gender Pay Gap“).

**Anerkennungsquote 80 %:
BU-Versicherer sind Ja-Sager**

Die untersuchten Versicherer haben 2021 vier von fünf Anträgen auf BU-Leistungen anerkannt. Besonders hoch ist die Quote bei Krebserkrankungen. Hier wurden fast 95 % aller Anträge positiv beschieden. Krankheiten des Kreislaufsystems führen ebenfalls mit hoher Wahrscheinlichkeit zu einer Anerkennung (83 %). Am anderen Ende der Skala stehen psychische Krankheiten und Verhaltensstörungen. Aber auch in diesen häufig komplexen Fällen werden fast 70 % der Anträge anerkannt.

Die versicherte Rente wirkt sich hingegen nicht darauf aus, ob ein Versicherer leistet. Die Anerkennungsquoten betragen auch bei höheren Renten in der Regel mehr als 75 %.

Überproportional hoch ist die Ablehnungsquote bei jungen Erwachsenen. Hier schlagen vor allem Verletzungen der vorvertraglichen Anzeigepflicht (VVA) zu Buche. 48 % aller VVA-bedingten Ablehnungen erfolgen bis zum Alter 35.

**BU-Leistungsprüfung:
Geht es auch schneller?**

Für die Regulierung benötigten die Versicherer 2021 etwas länger als im Vorjahr. Bis zur Anerkennung dauerte es im Schnitt 159 Tage und 191 Tage bei Ablehnungen. Michael Franke gibt zu bedenken, dass es sich um Mittelwerte handelt: „Die gute Nachricht ist: Viele Leistungsfälle werden innerhalb von 100 Tagen entschieden“, so Franke. Länger

dauere es vor allem, wenn externe Stellen eingeschaltet werden müssten. Für den Anstieg seien häufig fehlende Kapazitäten bei Ärzten und Gutachten während der COVID-Pandemie verantwortlich. Zudem habe es deutlich weniger Außenregulierungen gegeben, ob mit eigenem Personal oder externen Dienstleistern.

Besonders lange dauert die Regulierung bei psychischen Krankheiten und Unfällen. Gerade hier schlagen die Kapazitätsengpässe bei externen Stellen wie Ärzten, Gutachtern, Polizei und Gerichten besonders negativ zu Buche.

Trotzdem sieht Franke einige Hebel zur Beschleunigung. Versicherte brauchten zwischen 35 und 45 Tage für die Beantwortung des Fragebogens. Eine telefonische Kontaktaufnahme der Leistungsabteilung steigere zwar zunächst den Zeitbedarf. Das könne in der Regel aber mehr als kompensiert werden, weil die Fragebögen schneller und in besserer Qualität zurückgesandt würden. Ein ähnlicher Effekt zeige sich bei den Auswirkungen von Corona: Einerseits verlängerten personelle Engpässe und eingeschränkte Außenregulierung die Bearbeitungsdauer. Auf der anderen Seite wirke die Pandemie als Digitalisierungsturbo.

Problematisch für Betroffene: Vom Eingang der letzten Unterlage bis zur Entscheidung benötigen die untersuchten Versicherer gut 18 Tage – und damit mehr, als in vielen Versicherungsbedingungen vereinbart ist. Dort hat

sich in den letzten Jahren ein Standard von zehn Arbeitstagen oder 14 Kalendertagen etabliert. Und die Wahrscheinlichkeit, dass nicht teilnehmende Versicherer gerade hier auf bessere Ergebnisse kommen, dürfte gering sein.

Einmal BU, immer BU?

Franke und Bornberg hat in einem Teilbestand von 23.333 Leistungsfällen untersucht, aus welchen Gründen eine BU-Leistung endet. In mehr als der Hälfte aller Fälle war das erst bei Ablauf der Leistungsdauer. Michael Franke bewertet das nicht nur positiv: „Versicherer können mehr unternehmen, um Leistungsempfänger bei ihrer Rückkehr ins Arbeitsleben zu unterstützen. Das ist nicht trivial, denn viele Versicherte finden sich in dieser Situation mit dem Rentenbezug ab. Zudem fehlt oft die Fantasie oder Erfahrung welche Tätigkeiten sie ihrer Einschränkungen ausüben können.“

Um das zu ändern, sollten Versicherer mehr Aufmerksamkeit auf die Nachprüfung richten. Hier gehe es nicht um die absolute Zahl der eingeleiteten Nachprüfungen, sondern um deren Qualität. Gemeinsam entwickelte Lösungen könnten Kunden den Weg zurück in den Arbeitsmarkt ebnen. Das verringere zudem das Risiko einer späteren Altersarmut. „Altersarmut ist nicht nur ein individuelles Schicksal, sondern auch ein gesellschaftliches Problem. Versicherer tun gut daran, ihren Teil zur Lösung beizutragen“, mahnt Franke.

Autor: www.franke-bornberg.de



Quelle: © Pixabay.com

MRH Trowe:

Der Mensch bleibt das größte Cyber-Risiko

Kommentar von Miriam Marx, Head of Financial Lines bei MRH Trowe, Rechtsanwältin, im Rahmen der Euroforum Jahrestagung: Cyber-Insurance 2022

Es hilft das beste IT-Sicherheitssystem nichts, wenn der Mitarbeiter oder auch Chef die falsche E-Mail öffnet und damit Hackern die digitale Tür ins Unternehmen öffnet. Knapp die Hälfte der deutschen Unternehmen ist in den vergangenen zwölf Monaten Opfer eines Cyberangriffs geworden. Je höher der Grad der Digitalisierung im Unternehmen, desto größer die Cybergefahr. Und dass die Digitalisierung unsere Zukunft bestimmt, ist allen klar. Es ist also nicht verwunderlich, dass deutsche Unternehmen kaum etwas so sehr fürchten, wie einen Cyber-Angriff. Das bestätigt das Risk-Barometer von Deutschlands führendem Versicherer Allianz. Nur Betriebsunterbrechungen bereiten mehr Sorgen. Dennoch scheint die deutsche Wirtschaft kaum etwas gegen die Gefahr aus dem Netz zu unternehmen.

Studien bestätigen, dass rund jedes zweite Unternehmen in Deutschland notwendige Maßnahmen zur Cybersicherheit nicht ausreichend umsetzt. Dabei besteht eine gesetzliche Pflicht der Geschäftsleitung zu einer Sicherstellung der Cybersicherheit im Zuge der Unternehmenskontrolle und Compliance. §§ 93 AktG, 43 GmbHG etwa inkludieren die Sorgfaltspflicht zur Sicherstellung der Cybersicherheit in den Haftungsnormen für Vorstände und Geschäftsführer; heißt, bei einem Verstoß können sie haftbar gemacht werden.

Das Management eines Unternehmens muss sich also zwingend dem Thema Cybersicherheit annehmen. Die Verantwortung für die digitale Sicherheit eines Unternehmens liegt bei der Geschäftsleitung. Auch wenn die Maßnahmen operativ an die IT-Abteilung delegiert werden können, ist das Management verpflichtet, etwaige Maßnahmen zur Risikosteuerung und -minimierung zu treffen und auch zu überwachen. Diese

beginnen bei der Situationsanalyse: Wie ist die Qualifikation der Mitarbeiter, an die Aufgaben und Verantwortungen in diesem Bereich delegiert werden? Wie wird die andauernde Beobachtung der getroffenen Maßnahmen und des Bedrohungsumfeldes generell durchgeführt? Die Ergebnisse dieser Analyse sollten im nächsten Schritt zu konkreten Handlungen führen. Die Situationsanalyse ist kein einmaliger Schritt. Wie bei jedem Software-Update auf dem Mobiltelefon oder Notebook ist auch hier eine regelmäßige Evaluation und Anpassung der Maßnahmen nötig. Denn nichts ändert sich schneller als der digitale Wandel.

Sechs Punkte sind bei der Risikosteuerung von Cyberangriffen wichtig:

- Festschreibung von Verantwortlichkeiten, Weisungs- und Kontrollstrukturen, Berichtspflichten innerhalb des Unternehmens und der Abteilungen
- Gewährung entsprechender Befugnisse innerhalb der Geschäftsleitung
- Mapping der IT- Infrastruktur innerhalb des Unternehmens
- Notfallplan: Was ist von wem im Notfall zu tun?
- Je nach Unternehmensgröße Verpflichtung eines permanenten CIO
- Regelmäßige Schulungen für die Mitarbeitenden

Vor allem der letzte Punkt ist entscheidend. Die Schulung der Mitarbeitenden – und hier sind alle



Quelle: © metamorworks - AdobeStock.com

inbegriffen. Der Mensch ist in der IT-Sicherheitskette nach wie vor das schwächste Glied. Aber selbst bei der besten Risikoanalyse und eines ausgefeilten Cyberkonzepts kann eine absolute Sicherheit nie gegeben sein, denn es ist allzu oft menschliches Versagen und einfach nur Unbedarftheit wie ein schneller Klick auf den falschen Button, der ein System folgenreich schädigt.

Der Sosafe Awareness Report 2022 zeigt, dass Awareness-Schulungen das Risiko von Cyberangriffen im Unternehmen um 90 Prozent reduzieren können. Zusätzlichen Schutz bietet der

Abschluss einer Cyberversicherung. Hierin sind häufig sogar Kosten für Präventivmaßnahmen wie Awareness-Schulungen abgedeckt. Darüber hinaus neben der finanziellen Schadenregulierung auch Kosten für die Schadenforensik nach einem Cyber-Angriff.

Vor allem mit Blick auf die Compliance-Richtlinien im Unternehmen ist es essenziell, sich mit dem Thema Cyber-Sicherheit, Cyber-Angriffen, Risikominimierung und entsprechenden Maßnahmen und Versicherungslösungen auseinanderzusetzen. In privaten Hausrat- und Haftpflichtversicherungen gehören Cyberrisiken

seit einiger Zeit zum Standardprogramm. Warum tun sich Unternehmen damit so schwer? Die Gefahr aus dem Netz ist allgegenwärtig und wer hier leichtfertig mit umgeht, riskiert nicht nur hohe Schäden für Unternehmen, sondern sieht sich auch persönliche Haftungsrisiken ausgesetzt. Allerdings schützt keine Versicherung vor dem Schaden und dem Ärger, den ein Cyberangriff im Unternehmen anrichtet. Allein deshalb sind regelmäßige, verpflichtende Schulungen für alle Mitarbeiter auf allen Ebenen die beste Prävention.

Autor: www.mrh-trowe.com

Aktuelle Studie von PremiumCircle deckt fatale Vertragsfalle in der privaten Krankentagegeldversicherung auf

Versicherte, die einen privaten Krankentagegeldtarif abgeschlossen haben, müssen bei wiederholter Arbeitsunfähigkeit innerhalb von 12 Monaten mit erheblichen Kürzungen ihrer versicherten Krankentagegeldleistungen rechnen. Bei gravierenden Fällen sogar bis auf null. Vertragsbedingungen sind diesbezüglich ausnahmslos mangelhaft oder ungenügend.

Das Problem: Nach den Vertragsbedingungen der privaten Krankentagegeldversicherung ist marktweit maximal das in den letzten 12 Monaten aus der beruflichen Tätigkeit herrührende Nettoeinkommen versicherbar. Was konkret dazu zählt, ist unklar.

Im Leistungsfall kann der PKV-Versicherer – trotz vorangegan-

gener Beitragszahlung – das versicherte Krankentagegeld auch während des Leistungsfalls herabsetzen, wenn das Nettoeinkommen aus beruflicher Tätigkeit in den letzten 12 Monaten entsprechend niedriger als das versicherte Krankentagegeld war. Das ist dann der Fall, wenn Versicherte – wie beispielsweise verstärkt während der Corona-Pandemie – innerhalb der letzten 12 Monate bereits einmal arbeitsunfähig waren. In dieser Zeit erhaltene Lohnfortzahlung oder Krankentagegeld zählen vertragsgemäß nicht als Nettoeinkommen aus beruflicher Tätigkeit und können bei der Ermittlung des im wiederholten Krankheitsfall zu zahlenden Krankentagegeldes vertragsgemäß abgezogen werden. Im Zweifel bis auf „Null“.

PremiumCircle hat aktuell die Vertragswerke von 28 PKV-Versicherern (zusammen mit einem Marktanteil von 99,40% bezogen auf die Anzahl der Versicherten) im Hinblick auf die vertraglich garantierten Leistungen (MB/KT 2009 § 4 Abs. 4 und § 4 Abs. 2 bzw. unternehmensindividuelle Tarifbedingungen) analysiert und im Schulnotensystem mit „sehr gut“, „gut“, „mangelhaft“ und „ungenügend“ bewertet.

Zusätzlich wurden alle 28 Unternehmen mit einem Fragenkatalog (4 Fragen) zu ihrer diesbezüglichen Leistungspraxis befragt. Diese wurden von 23 PKV-Versicherern (Marktanteil 83,90%) beantwortet. 3 PKV-Versicherer (Marktanteil 7,10%) haben nicht geantwortet und 2 PKV-Versicherer (Marktanteil

teil 8,40%) haben ausdrücklich geäußert, nicht an der Studie teilnehmen zu wollen. Die Bewertung der Antworten erfolgte ebenso im Schulnotensystem.

Die Analyse der vertraglich garantierten Leistungen ergab, dass die Vertragsbedingungen – im Falle einer zweiten Arbeitsunfähigkeit innerhalb von 12 Monaten – bei 21 PKV-Versicherern (70,5% Marktanteil) als „mangelhaft“ und bei 7 (Marktanteil 27,5%) gar als „ungenügend“ einzustufen sind.

Bezogen auf die tatsächliche aktuelle Leistungspraxis wurden die Antworten der teilnehmenden Versicherer ausgewertet. 12 PKV-Unternehmen (Marktanteil 51,10%) erhalten die Bewertung „sehr gut“, 5 (Marktanteil 10,8%) „gut“, 5 (Marktanteil 18,3%) „mangelhaft“ und 1 (Marktanteil 3,7 %) „ungenügend“.

Ergebnis: Unsere Studie zeigt, dass PKV-Versicherte in der Krankentagegeldversicherung im Hinblick auf die Höhe ihrer Leistung im Falle einer Arbeitsunfähigkeit kei-

ne vertragliche Klarheit haben. Die Vertragsklauseln gemäß oder in Anlehnung an den § 4 MB/KT 2009 werden im Hinblick auf eine 2. Arbeitsunfähigkeit innerhalb von 12 Monaten von den PKV-Versicherern unternehmensindividuell nach Belieben ausgelegt und interpretiert. Für Versicherte ein existenzielles Glücksspiel, das von den Versicherern selbst durch Überarbeitung der Vertragsbedingungen oder vom Gesetzgeber beendet werden muss.

Autor: www.premiumcircle.de

So nutzen Maklerunternehmen Social Media

Social Media hat in der Wahrnehmung der unabhängigen Vermittlerinnen und Vermittler in den vergangenen Jahren einen rasanten Aufstieg hingelegt. Vor fünf Jahren spielten die sozialen Medien lediglich für 7% der Studienteilnehmerinnen und -teilnehmer eine große oder sehr große Rolle. Heute attestieren bereits mehr als 45% der Befragten eine hohe Relevanz. Und diese wird sogar noch weiter zunehmen. So prognostizieren über 61% der Vermittlerinnen und Vermittler in den kommenden fünf Jahren eine hohe oder sehr hohe Relevanz. Dies ist das Ergebnis des Sonderteils „Social Media“ der aktuellen TRENDS-Studie von AssCompact.

Die rasant angestiegene Relevanz schlägt sich aber nicht unbedingt in der Social-Media-Nutzung nieder. Lediglich 27,4% geben an, Social Media aktiv zur Weitergabe von Informationen zu nutzen. Dementsprechend stehen viele der Befragten Social Media kritisch gegenüber. So sehen knapp

60% der nicht in den sozialen Medien aktiven Vermittlerinnen und Vermittler keinen Mehrwert für ihr Unternehmen. Ungefähr jeder Dritte unter den Social-Media-Verweigerern führt auch fehlendes Know-how als Grund dafür an, nicht auf Instagram, Twitter und Co. vertreten zu sein. Diejenigen, die mit ihrem Unternehmen auf Social Media aktiv sind, erhoffen sich hauptsächlich eine Steigerung der Bekanntheit des eigenen Unternehmens, Imagepflege und eine engere Kundenbindung sowie gesteigerte Neukundengewinnung.

Die wenigsten Maklerunternehmen sind in Sachen Social Media professionell aufgestellt

Die Autoren der Studie wollten zudem wissen, wie viel Zeit die Befragten pro Woche in ihre Social-Media-Aktivitäten investieren. Für etwas weniger als die Hälfte der Social-Media-Affinen begrenzt sich der Aufwand auf 1–3 Stunden pro Woche. Knapp mehr als jeder

Vierte investiert hingegen bereits 4–5 Stunden in Social Media, 17% sogar zwischen 6 und 10 Stunden und fast jeder Zehnte steckt mehr als 10 Stunden pro Woche in den Aufbau und die Pflege seiner Social-Media-Präsenz. Diese Zeit entfällt nur in den seltensten Fällen auf einen Social-Media-Manager, der die anvisierten Plattformen professionell bespielt. Der Löwenanteil der Social-Media-Arbeit bleibt am Inhaber/Geschäftsführer des jeweiligen Maklerunternehmens hängen.

Zur Studie

Die quartalsweise erhobenen AssCompact TRENDS-Studien liefern neben dem wechselnden Sonderthema regelmäßig eine Analyse der Branchenstimmung. Darüber hinaus erkundigen sich die Studienautorinnen und -autoren auch regelmäßig danach, welche Versicherer gegenwärtig zu den Top-Anbietern bei den Maklerinnen und Maklern zählen. Dazu nennen die befragten Vermittlerinnen

und Vermittler in insgesamt 38 Produktkategorien ihre Favoriten, die in folgende Sparten aufgeteilt sind:

- Altersvorsorge
- Risikoversorge
- privates Schaden-/Unfallgeschäft
- gewerbliches Schaden-/Unfallgeschäft sowie
- Kapitalanlage/Finanzierung

Die aktuelle Studie AssCom-pact TRENDS III/2022 basiert auf einer Online-Umfrage (13.-22.07.2022). Die Netto-Stichprobe nach Bereinigung umfasst 418 Vermittlerinnen und Vermittler der Finanz- und Versicherungsbranche.

Autor: www.bbg-gruppe.de



Polarisierung zwischen Vermittler und Online-Abschluss

Die Akzeptanz von Vertriebswegen entwickelt sich langsam zu einer Polarisierung zwischen Vermittlerbüro und Online-Abschluss. Seit 2005 nahezu konstant sagt den meisten Versicherungskunden (80%) der Abschluss einer Versicherung im Büro oder der Agentur des Vermittlers zu. Mit 66 Prozent ist der Abschluss zu Hause mit einem Vermittler zwar auf Rang zwei, jedoch mit einem deutlichen negativen Trend (2011: 80%). Hingegen steigt die Abschlussbereitschaft über einen der verschiedenen Online-Kontaktorte von 30 Prozent im Jahr 2011 auf nunmehr 40 Prozent. Dabei bevorzugen die Versicherungsnehmer den Abschluss über die Internetseiten von Versicherern (38%) etwas mehr als den Abschluss über Vergleichsportale (33%). Während sich die Akzeptanz für einen Abschluss bei einem unabhängigen Versicherungsmakler durchweg bei 51 Prozent hält, verlieren Banken notgedrungen durch Filialschließungen (von 49 Prozent 2011 auf nunmehr 40 Prozent). Konstant liegt die Abschlussbereitschaft über das Telefon seit Anfang der Messungen

im Jahr 2005 bei 20 Prozent. Dies sind die Ergebnisse der Sirius Campus Marktuntersuchung „Kundenmonitor e-Assekuranz 2021 – Der Vertriebswege-Monitor“ mit jährlich 10.000 repräsentativen Online-Interviews unter privaten Versicherungsnehmern.

Auch junge Kunden sind vermittleraffin

Drei Viertel der Versicherungskunden bis 30 Jahre (77%) sagt der Versicherungsabschluss bei einem Vermittler im Büro zu – ebenso sehr wie älteren Kunden. Jedoch sind die Jüngeren am wenigsten von allen Altersgruppen von einem Besuch durch einen Versicherungsvermittler zu Hause begeistert. Die Polarisierung zwischen einem Abschluss im Vermittlerbüro und über verschiedene Online-Kontaktorte ist bei jüngeren Kunden besonders stark ausgeprägt. Von den bis 30-Jährigen sagt 61 Prozent sowie von den 31- bis 40-Jährigen 56 Prozent ein Online-Abschluss jetzt oder zukünftig zu. Einzelne Marktsegment, die sich durch einen besonders hohen Such- und Entscheidungsaufwand auszeich-

nen, sind sogar besonders online-affin. Dies sind die sogenannten Eigenständigen (Select Typen) mit 77 Prozent Online-Abschluss-Akzeptanz sowie die eher dominant auftretenden Optimierer (60%).

Online-Abschluss nur bei „einfachen“ Versicherungen auf dem Vormarsch

2020 und 2021 wurden bereits ein Viertel aller Versicherungsabschlüsse (26%) online getätigt. Vor allem bei aus Kundensicht einfachen Versicherungen wie z. B. Kfz-, private Haftpflicht- oder Hausratversicherungen nimmt der Online-Abschluss stetig zu. So erfolgt bereits rund ein Drittel aller Neuabschlüsse in der Kfz-Versicherung (35%) über Internetseiten oder Vergleichsrechner. 2011 ergab die Erhebung noch einen Wert von 17 Prozent. Zunehmend gelingt es Versicherern jedoch auch, komplexere Versicherungen wie z. B. Rechtsschutz-, Krankenzusatz- oder Risikolebensversicherungen über eine Online-Strecke zum Abschluss zu führen. „Letztlich entscheidet der Online-Dialog darüber, ob sich ein Interessent mit einem Versicherungsangebot

wohlfühlt. Leider sind viele Versicherungs-Online-Rechner noch vollkommen dialogfrei und zwischen Interessenten standardmäßig einen oder mehrere Tarife auf. Entscheidungen sind aber selten so rational, wie dies häufig noch angenommen wird“, interpretiert Christoph Müller, Gründer und Geschäftsführer von Sirius Campus, die Ergebnisse. „Interessen brauchen ein Gefühl, dass sie mit ihren Bedürfnissen verstanden werden und sich darauf eine individuelle Empfehlung aufbaut.“
 Autor: www.siriuscampus.de



Quelle: © Song_about_summer - AdobeStock.com

Favoriten der Vermittler im Gewerbebereich

Die aktuellen Favoriten der Maklerinnen und Makler im Bereich gewerbliches Schaden-/Unfallgeschäft stehen fest. Punkten konnte vor allem die VHV – und zwar in Sachen Geschäftsanteil und auch bei der Zufriedenheit. Dies zeigt eine Studie von AssCompact.

In den letzten zwölf Monaten haben Vermittlerinnen und Vermittler die meisten Risiken in der gewerblichen Schaden- und Unfallversicherung bei der VHV eingedeckt. Sowohl im Bereich Betriebs-/Berufshaftpflichtversicherung als auch bei der gewerblichen Sachversicherung hat der Versicherer aus Hannover die Nase vorn. Dies zeigt die Studie „AssCompact AWARD – Gewerbliches Schaden-/Unfallgeschäft 2022“.

Mit großem Abstand folgen Allianz und AXA (Betriebs-/Berufshaftpflicht) sowie die R+V und Allianz (Gewerbliche Sach) auf den jeweiligen Plätzen. Im Vergleich zum Vorjahr konnte sich die AXA

in der Gunst der Befragten um jeweils zwei Plätze nach oben schieben.

Enges Spitzenfeld bei Zufriedenheitsanalyse

Neben dem Geschäftsanteil wird in den AssCompact Studien auch die Zufriedenheit abgefragt. Auch hier konnte sich die VHV an die Spitze setzen, wenngleich der Abstand zu den Verfolgern deutlich knapper ist. Im Bereich der Betriebs-/Berufshaftpflichtversicherung folgen mit der Gothaer und Markel auf Platz 2 sowie Continentale, Die Haftpflichtkasse, Hiscox und Nürnberger auf Platz 4 gleich sechs Produktgeber mit nur sehr geringem Abstand. Ähnlich ist dies auch im Bereich der gewerblichen Sachversicherung der Fall. Hier ist insbesondere die Hiscox der VHV auf den Fersen, jedoch überzeugen auch die Alte Leipziger und die Continentale mit einem geteilten dritten Platz.

Umsatztrend Cyberversicherung

Der – zumindest spätestens aufgrund des russischen Angriffskriegs gegen die Ukraine – medial befürchtete Anstieg der Risikolage beim Thema Cyber-sicherheit kommt laut Vermittlerinnen und Vermittlern noch nicht wirklich in Fahrt. So ist der Anteil der Befragten, die regelmäßig Cyberversicherungen vermittelt, von 37% im Vorjahr auf 34% leicht rückläufig. Dennoch erwarten über 80% der Studienteilnehmerinnen und -teilnehmer einen viel besseren oder bessern Absatz von Cyberpolicen in den kommenden fünf Jahren.

Damit führen die Cyberversicherungen mit großem Abstand die Umsatz-Trends der kommenden Jahre an, gefolgt von D&O- sowie Rechtsschutzversicherungen mit jeweils 44%.

Autor: www.asscompact.de

Maklerinnen und Makler setzen im privaten Schaden-/Unfallgeschäft auf Bewährtes

Die Auswahl an Gesellschaften im privaten Schaden-/Unfallgeschäft ist groß, doch nur wenige Gesellschaften stehen in der Gunst der Maklerinnen und Makler ganz oben. Lediglich sechs Anbieter in vier Produktbereichen teilen sich das Podest. Dies zeigt eine aktuelle Studie des Fachmagazins AssCompact. Weiteres Ergebnis: Das private Kompositgeschäft ist und bleibt für die Maklerbetriebe von großer Bedeutung.

Die alten Top-Anbieter im Bereich Schaden und Unfall sind auch die neuen Favoriten der Versicherungsmaklerinnen und -makler. Dies ist das Ergebnis der Studie „AssCompact AWARD – Privates Schaden-/Unfallgeschäft 2022“, die kürzlich veröffentlicht wurde. Demnach gibt es zwar in zwei von vier untersuchten Produktlinien Veränderungen auf dem Podest der meistvermittelten Gesellschaften, dennoch konnten die Spitzenplatzierten aus dem letzten Jahr ihren Titel verteidigen.

Auch neue Anbieter sucht man in den Top-3 vergebens.

Spitzenposition bei Produktqualität hart umkämpft

Neben dem Geschäftsanteil werden in den AssCompact Studien regelmäßig verschiedene sogenannte Leistungskriterien, wie bspw. Schadenregulierung und das Preis-Leistungs-Verhältnis, abgefragt. Insbesondere das Leistungskriterium Produktqualität ist dabei äußerst hart umkämpft. So können sich im Bereich der Hausratversicherung mit Konzept & Marketing, AIG und InterRisk gleich drei Unternehmen „Qualitätsführer“ nennen. Im Bereich Wohngebäudeversicherung gibt es mit Konzept & Marketing sowie AIG eine Doppelspitze. Und im Bereich der privaten Haftpflichtversicherung teilen sich gleich vier Unternehmen die Spitzenposition: Die Haftpflichtkasse, VHV, Basler und AIG. Bei der Un-

fallversicherung konnte sich die InterRisk als alleiniger Spitzenreiter durchsetzen.

Kompositgeschäft für Vermittlerbetriebe das wichtigste Standbein

Die Studie gibt auch Aufschluss über die Geschäftsverteilung. Für unabhängige Vermittlerinnen und Vermittler ist das private Kompositgeschäft weiterhin das wichtigste Geschäftsfeld. Der Geschäftsanteil dieser Sparte beträgt 24%. Erst mit großem Abstand folgen das gewerbliche Kompositgeschäft sowie weitere Bereiche wie private oder betriebliche Altersvorsorge, Biometrie, Kranken- oder Pflegeversicherung. Zudem stufen 78% der unabhängigen Vermittlerinnen und Vermittler das private Schaden-/Unfallgeschäft mit einer großen bis sehr großen Relevanz für ihr Unternehmen ein. Für die nächsten fünf Jahre wird ein gleichbleibender Wert erwartet. Autor: www.asscompact.de



Generationenvergleich: So unterschiedlich versichern sich Jüngere und Ältere

Jüngere Menschen sind beim Abschluss von Versicherungen eher vorsichtig, ältere Generationen dagegen sind Versicherungsprofis. Was ist dran an diesen Vorurteilen?

Interne Daten des digitalen Versicherungsmanagers CLARK geben Aufschluss darüber, welche Versicherungen bei den jeweiligen Generationen hoch im Kurs liegen – und ob es zusätzlich dazu auch Unterschiede in der Versicherungsmentalität von Frauen und Männern gibt. Die Generationen werden hierbei unterschieden in die Generation "Silent" (geboren 1928-1945), "Baby Boomer" (geboren 1946-1964), "X" (geboren 1965-1979), "Y" (geboren 1980-1995) und "Z" (geboren 1996-2010).

Auch die Gen Z ist versicherungsaffin

Das Vorurteil, dass junge Menschen sich nicht mit Versicherungen beschäftigen würden, wird durch die internen Daten von CLARK widerlegt. Bei Betrachtung der Kund:innenstruktur von CLARK fällt auf, dass das Durchschnittsalter der App-Nutzer:innen bei Mitte 30 liegt. Die weiblichen

Kundinnen sind hierbei im Durchschnitt 34 Jahre alt, die männlichen Kunden im Durchschnitt 36 Jahre. Dabei sind Männer der Generation Y (33,51%), Frauen der Generation Y (16,24%) und Männer der Generation Z (15,79%) die drei größten Kohorten innerhalb des CLARK-Kund:innenstamms.

Geschlechterunterschiede bei den Generationen Silent, Baby Boomer und X

Auffällig ist, dass sich die beliebtesten Versicherungen nicht nur zwischen den Generationen unterscheiden, sondern auch innerhalb dieser variieren. Während die meistverkauftesten Versicherungen der männlichen CLARK-Kunden der Generation Silent die Privathaftpflicht (Platz 1), die Hausratversicherung (Platz 2) und die KFZ-Versicherung (Platz 3) sind, sind es bei den weiblichen Kundinnen derselben Generation die Hausratversicherung (Platz 1), die Privathaftpflicht (Platz 2) und die Unfallversicherung (Platz 3). Bei den Baby Boomern und der Generation X sieht die Struktur anders aus. Sowohl bei den Frauen als auch bei den Männern sind bei beiden Generationen die Privathaftpflicht (Platz 1) und die Hausratversicherung (Platz 2) die beliebtesten Versicherungen. Bei Platz 3 unterscheiden sich die Frauen allerdings wieder von den Männern. Während bei den Männern die Rechtsschutzversicherung auf Platz 3 liegt, kommt bei den Frauen beider Generationen die Sterbegeldversicherung an dritter Stelle – Frauen scheinen

sich also mehr Gedanken um ihr Ableben zu machen als Männer.

Berufsunfähigkeitsversicherung bei Generationen Y und Z hoch im Kurs

Wirft man einen Blick auf die meistverkauftesten Versicherungen der CLARK-Kund:innen der Generationen Y und Z, fällt zum einen auf, dass sich die Präferenzen von Frauen und Männern nicht unterscheiden. Zum anderen taucht im Gegensatz zu den anderen Generationen die Berufsunfähigkeitsversicherung in den Top 3 auf: Während die Privathaftpflicht (Platz 1) und die Hausratversicherung (Platz 2) immer noch unangefochten die ersten beiden Ränge belegen, ist die Berufsunfähigkeitsversicherung sowohl bei der Generation Y, als auch bei Generation Z auf dem dritten Rang. Denn gerade bei der Berufsunfähigkeitsversicherung lohnt sich ein früher Abschluss. "Aufgrund ihres jungen Alters und ihres guten Gesundheitszustands können junge Menschen oft sehr günstige Tarife abschließen", weiß Dr. Marco Adelt, COO und Co-Founder von CLARK.

Junge Menschen haben eine andere Versicherungsmentalität

Wie in vielen anderen Lebensbereichen, so haben junge Menschen auch beim Thema Versicherungen andere Vorstellungen als ältere Generationen. Zwar besitzen junge Leute deutlich weniger Versicherungsprodukte als ältere Menschen, dafür ist jedoch ihre



Quelle: © ijeab - AdobeStock.com

Absicht, zukünftig weitere Policen abzuschließen, doppelt so hoch wie in der Gesamtbevölkerung. Außerdem bevorzugt die junge Generation günstige Einstiegspreise und digitale Services. Auch die Eltern spielen bei der Versicherungsmentalität junger Menschen eine nicht zu vernachlässigende Rolle: Besonders die Generation Z lässt sich in Versicherungsfragen

häufig noch von ihren Eltern beeinflussen, was ihrer grundsätzlichen Offenheit gegenüber Versicherungen entgegenwirken kann. Auffällig ist auch die unterschiedliche Auffassung der Generationen bezüglich der Dringlichkeit der privaten Altersvorsorge: Hier sehen ältere Generationen einen größeren Handlungsbedarf als Jüngere. Doch vor allem über

die Relevanz der privaten Rentenversicherung sollten junge Menschen rechtzeitig aufgeklärt werden. „Da das Rentenniveau in der Zukunft immer unsicherer wird, empfiehlt es sich, privat vorzusorgen. Vor allem junge Menschen können sich schon mit einem kleinen Beitrag gut absichern“, erklärt Adelt abschließend. Autor: www.clark.de

So sollten sich Unternehmensgründer und Start-ups versichern

Nachdem Fragen wie „Bist du ein Unternehmertyp?“ oder „Lohnt sich die Geschäftsidee wirtschaftlich?“ beantwortet sind und der Businessplan steht, sollten sich Unternehmensgründer mit dem Thema Versicherungen auseinandersetzen. Denn ein Schadensfall kann das Gründungsvorhaben schnell gefährden. „Immer wieder unterliegen Gründer der Fehlannahme, dass Versicherungen nur die Kür seien. Im Gegenteil: In einigen Fällen sind sie sogar Pflicht. Wichtig ist, den individuellen Schutz sinnvoll auszuloten und eine Überversicherung zu meiden“, sagt Payam Rezvanian, CMO bei Finanzchef24. Nahezu jeder vierte Gründer in Deutschland informiert sich beim Münchener Insurtech Finanzchef24 über Versicherungen. Das Insurtech, das sich der Absicherung von Einzel- und Kleinunternehmen verschrieben hat sowie Angebote von über 40 Versicherern vergleicht, hat daher für Gründer die wichtigsten Fakten zusammengetragen.

Notwendige Versicherungen für Unternehmensgründer

Rezvanian: „Hier gibt es nicht die eine Liste für alle. Auf die Frage, welche Versicherungsprodukte nötig sind, ist die Art des Start-ups entscheidend. Am Beginn steht daher die Bedarfsanalyse.“ Grundsätzlich dringend ratsam für jeden Unternehmer ist vom ersten Tag an eine Betriebs- beziehungsweise Berufs- oder Vermögensschadenhaftpflichtversicherung. Bei manchen Zielgruppen ist diese sogar Pflicht. Der Versicherungspflicht unterliegen beispielsweise Steuerberater und Rechtsanwälte mit einer Vermögensschadenhaftpflicht, Architekten und Ingenieure mit einer Berufshaftpflicht. Aber auch Ärzte, Apotheker, Versicherungsvermittler oder Bewachungsunternehmen sind versicherungspflichtig. „Wer sich nicht rechtzeitig um die Versicherung kümmert, kann sein Geschäft in einigen Fällen gar nicht anmelden“, sagt der Finanzchef24-Geschäftsführer. Die Kosten sind überschaubar und bewegen sich für Start-ups je nach Branche im Schnitt zwischen 70 Euro und 250 Euro pro Jahr.

Handwerker oder IT – welche Versicherung passt zu wem?

Für einen neuen Handwerksbetrieb ist eine Betriebshaftpflichtversicherung als Basisversicherung wichtig. Teilweise ist sie sogar zwingend notwendig, da oft eine Bestätigung von Auftraggebern verlangt wird. Entsprechend dem Tätigkeitsprofil sollten Gründer rechtzeitig eruieren, ob sie eine Transport- und Kautionsversicherung beziehungsweise eine Rechtsschutzversicherung für den Verkehrsbereich benötigen. Eine Autoinhaltsversicherung ist sinnvoll, wenn Werkzeuge und Maschinen im Transporter aufbewahrt werden.

Anders ist der Versicherungsbedarf bei Kopfarbeitern. Für eine kleine neue IT-Firma, für Steuerberater oder für Rechtsanwälte ist zunächst einmal die Vermögensschadenhaftpflichtversicherung essenziell. Wichtig für IT-Berater sind ebenfalls Cyber-Policen.

Ob Blaumann oder Weißkragen: Das wertvollste Gut bei Gründern sind die Gründer selbst. „Der persönliche Absicherungsbedarf eines Gründers unterscheidet sich nicht sehr von anderen Privatpersonen. Vor allem ist eine solide

und umfassende Absicherung der Arbeitskraft in Form von Kranken- und Berufsunfähigkeitsversicherung wichtig, die man eventuell um eine Unfallversicherung und eine Risikolebensversicherung ergänzen kann“, erklärt Rezvanian.

Was brauchen Beautysalons oder Gastronomiebetriebe?

Auch hier ist die Betriebshaftpflichtversicherung existenziell, die bereits für 80 Euro pro Jahr zu haben ist. Je nach Beautybetrieb ist als weitere wichtige Versicherung die Autoinhaltsversicherung eine sinnvolle Option für mobile Friseure, die das Arbeitsmaterial versichert, das hauptsächlich im Auto geparkt wird. Die Inhaltsversicherung ist vor allem für Beautysalons oder Friseursalons ratsam, weil sie die technische und kaufmännische Einrichtung inklusive aller Waren und Vor-

räte vor Schäden durch Feuer, Einbruchdiebstahl, Elementarereignissen und vielen weiteren Gefahren schützt. Die Beiträge dafür liegen bei ca. 60 Euro pro Jahr. Bei einem Beautysalon wäre laut Finanzchef24 auch eine Betriebsunterbrechungsversicherung interessant, die einspringt, wenn der Betrieb infolge eines Schadens beispielsweise durch Feuer, Leitungswasser oder Vandalismus unterbrochen wird. Gastronomen sollten vor allen Dingen über eine Inhaltsversicherung mit Betriebsunterbrechung nachdenken. Die Beiträge liegen bei ca. 200 Euro pro Jahr. Eine Rechtsschutzversicherung ist ebenfalls sinnvoll.

5 Tipps: besondere Angebote für Existenzgründer

Einige Versicherer bieten Einstiegsangebote für Gründer beziehungsweise junge Unterneh-

mer an, die sich im Wesentlichen für die ersten Jahre durch einen günstigeren Preis auszeichnen. Nachfragen lohnt. Oder gleich einen digitalen Broker einschalten, der über einen unabhängigen Komplettüberblick verfügt.

Manche Versicherer bieten auch für spezielle Zielgruppen vorkonfigurierte Produktbündel an. Vergleichen lohnt sich und spart Bares.

Bestimmte Versicherungen sind für Ausschreibungen notwendig – daher rechtzeitig prüfen, um dann nicht ohne dazustehen.

Bei Änderung der Unternehmensdaten und schnellem Wachstum sofort die Versicherung informieren und anpassen.

Erst mit der Police entsteht der Versicherungsschutz. Wer zum Start einen Schadensfall hat und noch nicht versichert ist, hat sein Start-up ruiniert, bevor es losgegangen ist.

Autor: www.finanzchef24.de

GDV:

Verbraucherinnen und Verbraucher schließen Versicherungen häufiger online ab

Diese Entwicklung gilt insbesondere für Sach-, Unfall- und Haftpflichtversicherungen: Hier wurden im vergangenen Jahr 16,4 Prozent aller Policen im Neugeschäft digital abgeschlossen, also direkt über eine App oder eine Webseite. Im Jahr 2020 waren es 14,6 Prozent und 2019 erst 9,4 Prozent. Häufig sind das Versicherungen, die im Zusammenhang mit anderen Produkten gekauft werden. Die Ergebnisse

stammen aus einer Sonderabfrage des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) unter seinen Mitgliedsunternehmen, die für rund 80 Prozent der Beitragseinnahmen des Sektors stehen.

Digitale Abschlüsse gibt es in allen Vertriebswegen

Insbesondere Rechtsschutz- und Schaden-/Unfallversicherungen



Quelle: © Yurijsalbert - stockadobe.com

werden wesentlich häufiger als in früheren Jahren digital bei Maklern oder Vertretern abgeschlossen. Der Vertrieb nutzt digitale Tools für die Kommunikation und Interaktion mit den Kunden. Die zunehmende Digitalisierung führt daher nicht zu einer wahrnehmbaren Marktanteilsverschiebung unter den verschiedenen Vertriebswegen. Die aktuelle Vertriebswegestatistik

zeigt, dass der Anteil der Direktvertriebe und Vergleichsportale an den Neuabschlüssen insgesamt auf konstantem Niveau bleibt.

Manche Produkte eignen sich mehr und andere weniger für digitale Abschlüsse

In der Rechtsschutzversicherung stieg der Anteil der digitalen Ab-

schlüsse auf 12,6 Prozent (2020: 11,8 Prozent), in der Kfz-Haftpflichtversicherung gab es einen leichten Zuwachs auf 24 Prozent (2020: 23,5 Prozent). Die GDV-Erhebung belegt zudem, dass beratungsintensive Policen selten online abgeschlossen werden. In der Lebensversicherung liegt der Anteil der digitalen Abschlüsse konstant bei 3,4 Prozent.

Autor: www.gdv.de



VSH-Schutz auch bei fehlendem Beratungsprotokoll

Der SdV e. V. erweitert ab sofort noch einmal seine Rahmenverträge in der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung (VSH) für Vermittler. Schon zum Jahresbeginn wurden einige Tarife ohne Mehrbetrag erheblich aufgewertet. Nun erhalten die Versicherten eine weitere Zugabe. Das aktuelle Update bezieht sich auf die Haftpflicht-Fälle, bei denen die Beratung entweder lückenhaft oder gar nicht dokumentiert ist.

Schutz bei unvollständiger oder fehlender Beratungsdokumentation

In der Hektik des Vermittleralltags kann es vereinzelt vorkommen, dass die Kundenberatung unvoll-

ständig oder fehlerhaft dokumentiert wird. Zudem kann es passieren, dass eine Dokumentation abhandenkommt. Die unvollständige oder fehlende Beratungsdokumentation ist ein Rechtsverstoß und mit hohem Haftungsrisiko verbunden. Falls den SdV-Mitgliedern so etwas passiert, können sie sorglos bleiben. Die gerade dann besonders wichtige VSH gibt ihnen Rückhalt: Die Risikoträger VHV und HDI garantieren den Erhalt des vollen Versicherungsschutzes auch bei fehlerhafter, lückenhafter oder gänzlich nicht vorhandener Beratungsdokumentation.

„Die zahlreichen rechtlichen Vorgaben sind für Vermittler im All-

tag nicht immer leicht einzuhalten. Wir wissen aus der Praxis, dass eine lückenlose und fehlerfreie Dokumentation schwierig sein kann, ebenso deren Aufbewahrung über 30 Jahre, wie es das Gesetz fordert. Gerade in diesem Bereich sind wir für unsere Mitglieder da. Die Dokumentation können wir ihnen natürlich nicht abnehmen. Aber um den Versicherungsschutz kümmern wir uns.“ sagt Sören Häger, geschäftsführender Vorstand beim SdV. „Wir freuen uns, dass unsere Partner diese weitgreifende Erweiterung des Versicherungsschutzes vollumfänglich mittragen.“

Autor: www.sdv-online.de

Ergänzung der EU-Transparenzverordnung: AFW und VOTUM bieten aktualisierte Formulierungshilfen für Vermittler

Die Verbände AfW und VOTUM haben angesichts des Inkrafttretens der jüngsten Ergänzung der Transparenzverordnung ihre Formulierungshilfen für Versicherungs- und Anlagevermittler aktualisiert.

Mit der Transparenzverordnung (TVO) geht Europa einen weiteren Schritt beim wichtigen Zukunftsthema Nachhaltigkeit. Diese trat bereits am 10. März 2021 EU-weit in Kraft. Seither müssen nicht nur Produktgeber nachhaltigkeitsbezogene Offenlegungspflichten erfüllen. Auch Versicherungs- und Anlagevermittler – in der TVO kollektiv als Finanzberater bezeichnet – haben entsprechende Informationspflichten. Seit Beginn des Inkrafttretens dieser gesetzlichen Vorgaben begleiten die Verbände AfW und VOTUM Deutschlands Versicherungs- und Anlagevermittler mit kostenfreien Formulierungshilfen und Hinweisen für die praktische Umsetzung.

Mit Blick auf die durch die am 01. Januar 2023 in Kraft getretene jüngste Ergänzung der Transparenzverordnung sind die Pflichten für die Finanzberater erneut erweitert worden. Dies betrifft insbesondere die nun geltende zusätzliche Vorgabe, dass Berater im Rahmen ihres Online-Auftritts eine dezidierte Erklärung über die Berücksichtigung der wichtigsten nachteiligen Auswir-

kungen auf Nachhaltigkeitsfaktoren bei der Anlageberatung abgeben müssen.

„Mit der jüngsten Aktualisierung von VOTUM und AfW bieten wir allen Versicherungs- und Anlagevermittlern in Deutschland praxisnahe Hilfestellungen und Rechtssicherheit bei der Umsetzung der Transparenzverordnung. Auch wenn die Vorgaben aus Brüssel inzwischen eine realitätsfremde Granularität aufweisen – es wird nun sogar der Wortlaut für Zwischenüberschriften auf Internetseiten gesetzlich vorgeschrieben – so müssen diese nun eben umgesetzt werden. Dem ursprünglichen und lobenswerten Ziel, mehr Kapital in nachhaltige Geldanlagen zu leiten, nutzen diese gesetzgeberischen Vorgaben jedoch nicht“, so VOTUM-Vorstand Martin Klein anlässlich der Veröffentlichung.

„Die Regulierungsdichte beim Thema ESG wird immer unüber-

schaubarer und die Begrifflichkeiten immer unübersichtlicher. Gerade darum wollen wir gemeinsam Halt und sachliche sowie weitestgehend praxisnahe Orientierung geben.“ ergänzt Norman Wirth, Geschäftsführender Vorstand des AfW.

VOTUM und AfW sind sich darüber einig, dass das Thema Nachhaltigkeit kein kurzfristiger Trend ist. Daher sollte auch im Rahmen einer gesamtgesellschaftlichen Verantwortung durch die Branche proaktiv agiert werden. Die beiden Verbände werden weiterhin aktiv den Austausch zwischen Anbietern und Finanzberatern zur Umsetzung von Nachhaltigkeitszielen in der Versicherungs- und Finanzanlageberatung fördern. Die Hinweise und Formulierungsvorschläge können HIER kostenfrei heruntergeladen werden. <https://www.bundesverband-finanzdienstleistung.de/eu-transparenzverordnung-tvo/>

Autor: www.bundesverband-finanzdienstleistung.de



Quelle: © Pixabay.com

BVK stärkt Vermittlerbetriebe bei Nachhaltigkeit

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) unterstützt Versicherungsvermittler bei der Übernahme ihrer sozialpolitischen Verantwortung und ihrer unersetzlichen Rolle bei der Anpassung von Finanzströmen zur nachhaltigen Transformation von Wirtschaft und Gesellschaft.

„Wir lassen die Versicherungsvermittler mit dieser neuen Aufgabe nicht allein, begleiten die Nachhaltigkeit konstruktiv und sehen hier auch wichtige Vertriebschancen“, erklärt BVK-Präsident Michael H. Heinz. „Mit unserer frei zugänglichen und ständig aktualisierten BVK-Checkliste können Vermittler klar durch den Regulationsdschungel navigieren und sich zusätzlich mit themenspezifischen Weiterbildungsangebo-

ten der BVK-Bildungsakademie auf den aktuellen Wissensstand bringen.“

Auch mit dem Berichtsstandard „Nachhaltiger Vermittlerbetrieb“ (www.nachhaltiger-vermittlerbetrieb.de) ermöglicht der BVK Vermittlern, über ihren Beitrag zu Nachhaltigkeit zu berichten. Zusätzlich bietet er Qualifizierungsmaßnahmen, Seminare und Vorträge an und trägt mit dieser Initiative zur Entwicklung einer Nachhaltigkeitsmentalität bei Vermittlern bei.

Zudem bringt der BVK in politischen Gesprächen und branchenweiten Gremienarbeiten, national wie international, die Verfolgung der Ziele „Nachhaltiger Entwicklung“ voran. Dazu gehört auch die Kooperation

mit dem German Sustainability Network (GSN), woraus u. a. in 2022 zwei Umfragen zur Einstellung der Vermittler zur Nachhaltigkeit resultierten.

Darüber hinaus ist der BVK dem UN-Global Compact (UN GCD) beigetreten, der die Globalisierung im Sinne der 17 Ziele nachhaltiger Entwicklung der Vereinten Nationen sozialer und ökologischer gestalten will. „Stellungnahmen zur Nachhaltigkeit im Versicherungsvertrieb komplettieren schließlich unsere Bemühungen, die Interessen des Berufsstands in der Debatte über Nachhaltigkeit zu positionieren“, betont BVK-Präsident Heinz.

Autor: www.bvk.de

FinVermV-Novellierung verzögert sich auf Ende März 2023

Aus dem Bundeswirtschaftsministerium wurde dem AfW Bundesverband Finanzdienstleistung auf Nachfrage mitgeteilt, dass sich die Änderung der FinVermV auf Ende März 2023 verschieben wird. Damit müssen Finanzanlagenvermittler nach § 34f GewO voraussichtlich erst ab April 2023 die Nachhaltigkeitspräferenzen ihrer Kunden erfragen. Demnach

hätte es Verzögerungen bei der Abstimmung des Verordnungsentwurfs gegeben, sodass sich der Bundesrat nun wahrscheinlich erst am 31.03.2023 mit dem Verordnungsentwurf befassen wird. Der Verordnungsentwurf liegt noch nicht offiziell vor.

„Damit erhalten die Finanzanlagenvermittler eine letzte Ver-

längerung, um sich auf die neue Pflicht vorzubereiten. Alle 34f Vermittler sollten sich nun informieren und ihre Beratungsprozesse so gestalten, dass sie zukünftig die Nachhaltigkeitspräferenzabfrage durchführen können“ empfiehlt AfW-Vorstand Frank Rottenbacher.

Autor: www.bundesverband-finanzdienstleistung.de

AFW und VOTUM haben ihre Arbeitshilfen zur Umsetzung der Vorgaben aus dem GWG überarbeitet

Die Vermittlerverbände AfW und VOTUM haben ihre Arbeitshilfen zur Umsetzung der Vorgaben aus dem Geldwäschegesetz überarbeitet und stellen diese allen Versicherungsvermittler:innen und unabhängigen Finanzdienstleister:innen zur Verfügung. Das „Geldwäschegesetz“ (GwG) erfährt kontinuierlich Veränderungen. Es ist durch die diversen Novellierungen und Anpassungen nicht übersichtlicher geworden, sondern wirkt in seiner Anwendung, insbesondere für kleine und mittelständische Unternehmen, viele Fragen auf.

Um den unabhängigen Finanzberater:innen bei der Umsetzung der Pflichten aus dem GwG eine praxisorientierte Hilfestellung zu geben, haben die Vermittlerverbände AfW und VOTUM schon im Jahr 2021 gemeinsam praxisnahe Umsetzungstipps erarbeitet.

In Zusammenarbeit mit dem GwG-Spezialisten Andreas Sutter, zertifizierter Anti-Financial-Crime-Officer und Director protect bei

der Digitalberatung und Agentur disphere interactive haben die auf Finanzdienstleistungsrecht spezialisierten Rechtsanwälte Martin Klein und Norman Wirth einen Leitfaden entwickelt, der insbesondere Formulare, Arbeitshilfen und eine umfangreiche FAQ-Liste für die praktische Umsetzung umfasst. Dieser richtet sich an alle unabhängigen Finanzanlagen- und Versicherungsvermittler:innen in Deutschland, die unter das Geldwäschegesetz fallen.

In die Überarbeitung sind die aktuellen Entwicklungen und Erfahrungen in der Geldwäsche- und Terrorismusfinanzierung eingeflossen. Die Gespräche mit den Aufsichtsbehörden haben ebenso ihren Niederschlag gefunden wie die vielen Gespräche mit den Verpflichteten zu Praxisfragen in der GwG-Umsetzung. Besondere Berücksichtigung fand die Tatsache, dass viele Finanzberater:innen mit Untervermittler:innen zusammenarbeiten. Die Dokumente wurden daher um diesen Bereich ergänzt.

Martin Klein, Geschäftsführender

Vorstand bei VOTUM, betont: „Die Einhaltung des Geldwäschegesetzes betrifft alle Versicherungs- und Finanzanlagenvermittler. Die Vorgaben sind jedoch leider sehr komplex und bergen einige Fallstricke, die es zu beachten gibt. Genau da setzen VOTUM und AfW an. Die Verbände bieten echte Praxistipps und erleichtern mit diesen Hilfestellungen die Umsetzung im Vermittleralltag.“

„Die Tendenz ist klar: Der Gesetzgeber und die Behörden machen bei dem Thema massiv Druck. Deutschland hat im europäischen Vergleich extrem Nachholbedarf. Die Kontrollen zur Einhaltung der gesetzlichen Vorgaben auch in unserer Branche nehmen zu. Schon aus diesem Grund ist eine Befassung mit dem Thema dringend geboten.“, so Norman Wirth, Geschäftsführender Vorstand des AfW. Die Unterlagen sind frei zugänglich und können kostenfrei über die Webseiten von AfW und VOTUM heruntergeladen werden.

Autor: www.bundesverband-finanzdienstleistung.de



Bestandsprovisionen im Wertpapiergeschäft:

Droht das Ende und was sind die Auswirkungen?

Die deutsche Politik und Finanzwirtschaft zeigen sich wegen eines möglichen Verbots von Bestandsprovisionen im Wertpapiergeschäft besorgt. Max Biesenbach und Sonia King von der globalen Unternehmensberatung Simon-Kucher & Partners geben Entwarnung:



Quelle: © itchaznong - stock.adobe.com

Das endgültige Verbot von Bestandsprovisionen im Wertpapiergeschäft könnte bald Realität werden, wenn man die letzten Äußerungen der Europäischen Kommissarin für Finanzdienstleistungen, Finanzstabilität und Kapitalmarktunion, Mairead McGuinness, betrachtet. Vertreter der deutschen Politik und Finanzwirtschaft befürchten, dass ein Provisionsverbot von Fondsgesellschaften an Banken automatisch mit einer teuren Honorarberatung einhergeht und Wertpapierberatung damit für Kleinanleger unerschwinglich wird. Es ist aber anzunehmen, dass das Verbot von Bestandsprovisionen nicht zu einer Unterversorgung von Kleinanlegern führt.

Richtig ist, dass Honorarberatung, also ein festes Honorar pro Beratungsstunde, in der breiten Masse nicht funktioniert. Einzelne Honorarberater verlangen für eine Erstberatung bis zu 500 Euro. Das ist einerseits für die meisten Kleinanleger prohibitiv teuer, insbesondere für eine Dienstleistung, deren Wert man vorab nicht einschätzen kann. Und andererseits

hat die Vergangenheit gezeigt, dass Honorarberatung auch bei den wohlhabenderen Kunden auf wenig Akzeptanz trifft. Ein Großteil der Banken in Europa, die eine erfolgreiche Transformation zu einem bestandsprovisionsfreien Geschäftsmodell gemeistert haben, monetarisiert Beratung aber über eine laufende (monatliche/quartalsweise/jährliche) Gebühr, die der Kunde direkt an die Bank bezahlt und deren Höhe als Prozentsatz vom angelegten Vermögen bemessen wird. Dadurch bezahlen Kleinanleger automatisch weniger als wohlhabende Kunden, es entstehen keine hohen Einmalkosten und der Preis wird somit in der breiten Masse deutlich besser akzeptiert.

Richtig ist auch, dass das Provisionsverbot in Großbritannien zu einem hohen Margenverlust und einer massiven Beratungslücke im Kleinanlegersegment geführt hat. Das liegt aber vor allem daran, dass sich viele Banken in Großbritannien nicht proaktiv auf ein Provisionsverbot vorbereitet hatten und damit kein profitables Geschäftsmodell für Kleinanleger

aufbauen konnten. Somit wollten viele Banken gar keine Kleinanleger mehr betreuen. Und diejenigen Banken, die weiterhin Anlageberatungsdienstleistungen im Retailbanking anboten, taten dies im Rahmen der Honorarberatung, bei der eine Beratungsstunde mit durchschnittlich 150 GBP vergütet wird, ein Preis, der für Kleinanleger in der Regel unattraktiv ist. Kein Wunder also, dass die UK regelmäßig als „Worst Practice“ bei der Transformation zum bestandsprovisionsfreien Geschäftsmodell angeführt wird. Positivbeispiele sind hingegen die Schweiz oder Liechtenstein. Dort bereiten sich Banken schon seit Jahren proaktiv auf ein Provisionsverbot vor. Die Mehrheit der Schweizer und Liechtensteiner Banken hat es dadurch geschafft, völlig unabhängig von Bestandsprovisionen zu werden, während die Margen weitgehend stabil geblieben sind. Auch in den Niederlanden sind Bestandsprovisionen in der Anlageberatung bereits seit 2014 verboten. Und auch hier konnten Banken trotz anfänglicher Schwierigkeiten wegfallende Provisionen größtenteils mit direkten Gebüh-

ren kompensieren. Zu guter Letzt gibt es auch in Deutschland und Österreich Banken, die seit Jahren ihr Geschäftsmodell sukzessive anpassen, um einen Wegfall der Provisionen zu antizipieren, auch weitgehend ohne Margen oder Kundenverlust.

Ein mögliches Provisionsverbot in der Anlageberatung ist bereits seit der Verabschiedung von Mi-

FID II im Jahr 2014 bzw. der Umsetzung im Jahr 2018 zu einem wahrscheinlichen Szenario geworden. Daher ist es wenig überraschend, dass es jetzt konkreter wird, auch wenn dies für Banken unbequem ist.

Ein Provisionsverbot muss also keineswegs zwingend zu einem Margenverlust oder einer Beratungslücke führen. Wichtig ist,

proaktiv zu identifizieren, welche Kundensegmente welche Zahlungsbereitschaft für welche Art der Beratung haben, ein entsprechendes differenziertes Angebot und Pricing aufzubauen und sukzessive den Kundenstamm zu migrieren. Eine einfache Aufgabe ist das nicht, aber der Blick in andere Märkte zeigt, dass es durchaus machbar ist.

Autor: www.simon-kucher.com

BVK:

Bundesregierung schränkt Provisionsdeckel ein

Die Bundesregierung bestätigt die Rechtsauffassung des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute (BVK). Der Bundesverband begrüßt die klarstellende Antwort der Bundesregierung auf eine Kleine Anfrage der CDU/CSU-Fraktion „Provisionen beim Abschluss von Restschuld- und Risikolebensversicherungen und Abfrage von Nachhaltigkeitspräferenzen“ (BT-Drucksache 20/5082 vom 02.01.2023). Die Parlamentarier möchten damit von der Bundesregierung wissen, inwieweit bei Risikolebensversicherungen ein Provisionsdeckel wie bei Restschuldversicherungen greifen könnte. Im Vorfeld der Befragung kritisierte der BVK eine weite Auslegung des Provisionsdeckels auf Risikolebensversicherungen.

„Die Bundesregierung teilt in ihrer Antwort unsere Rechtsauffassung, dass allein ein enger zeitlicher Zusammenhang zwischen dem Abschluss einer

Risikolebensversicherung und der Gewährung eines Darlehens nicht ausreicht, um Versicherungsunternehmen oder Darlehensgeber zu berechtigen, Provisionen nach § 50a VAG zu deckeln“, informiert BVK-Präsident Michael H. Heinz. „Damit kommen all diejenigen Unternehmen in Erklärungsnot, die meinen, Provisionen bei der Vermittlung von Risikolebensversicherungen kürzen zu müssen, wenn diese allein zeitnah zur Gewährung eines Darlehens abgeschlossen wurden.“

Die Bundesregierung stellt zudem in ihrer Antwort klar, dass nur dann ein Provisionsdeckel (nach § 50a VAG) greift, wenn eine Risikolebensversicherung auch tatsächlich auf die Erfüllung der Ansprüche aus dem jeweiligen Vertragsverhältnis gerichtet ist und daher einzig als Restschuldversicherung ein Darlehen absichern soll, also den Ausfall von laufenden Tilgungs-

und Zinszahlungen durch den Kreditnehmer. Auf eine Risikolebensversicherung, welche gerade nicht die konkrete Ablösung des Darlehens- oder sonstigen Geldbetrages oder die Bedienung der laufenden Tilgungs- und Zinszahlungen, sondern lediglich eine Auszahlung der Versicherungssumme an die Berechtigten vorsieht, ist daher ein Provisionsdeckel nach § 50a VAG nicht anwendbar.

Der BVK begrüßt weiterhin, dass die Bundesregierung davon absieht, weitere bürokratische Auflagen zum Thema Nachhaltigkeit einzuführen, z. B. im Rahmen der Erstinformation. Wichtig ist es aus Sicht des BVK, praxisgerechte Lösungen zu finden, um das Thema Nachhaltigkeit in der Versicherungsbranche weiter voranzubringen. Schließlich sieht der BVK in der Beratung zur Nachhaltigkeit neue Vertriebschancen für Vermittler. Autor: www.bvk.de

AFW begrüßt Ende der uneingeschränkten Einsichtnahme in das Transparenzregister

Der EuGH hat mit Urteil vom 22. November 2022 entschieden, dass die freie Einsehbarkeit des europaweit vorgegebenen Transparenzregisters für die Öffentlichkeit gegen Art. 7 (Achtung des Privat- und Familienlebens) sowie Art. 8 (Schutz personenbezogener Daten) der Charta der Grundrechte der Europäischen Union verstößt.

Deutschland hat inzwischen den freien Zugang der Öffentlichkeit zum Transparenzregister gesperrt.

Hintergrund: Seit dem 1. August 2021 gelten verschärfte Meldepflichten zum sogenannten Transparenzregister. Ziel der Einrichtung des Transparenzregisters und der Verschärfung ist es, Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung zu verhindern. Grundlage dafür ist die europäische Geldwäscherichtlinie. Betroffen sind von der Meldepflicht Unternehmen aller Branchen und damit natürlich auch die der Finanz- und Versicherungsbranche.

Meldepflichtig sind juristische Personen des Privatrechts und eingetragene Personengesellschaften. Erst seit dem 1. August 2021 müssen nun auch Gesellschaften bei denen sich die erforderlichen Angaben aus schon vorhandenen Registern, z.B. dem Handelsregister, entnehmen ließen, ihre wirtschaftlich Berechtigten ermitteln und zum Transparenzregister melden.

Wirtschaftlich Berechtigte sind grundsätzlich alle natürlichen Personen, die unmittelbar oder mittel-

bar mehr als 25 Prozent der Kapitalanteile oder der Stimmrechte einer Gesellschaft halten oder auf vergleichbare Weise Kontrolle über die betreffende Gesellschaft ausüben. Gibt es z.B. bei einer GmbH keine solche Person, sind grundsätzlich die Mitglieder des Vorstands bzw. der Geschäftsführung sog. fiktiv wirtschaftlich Berechtigte.

Die öffentlich einsehbaren Daten der wirtschaftlich Berechtigten umfassen derzeit:

Vor- und Zunamen;

Geburtsdatum;

Wohnort;

Staatsangehörigkeiten;

Art und Umfang des wirtschaftlichen Interesses.

Seit dem 1. Januar 2020 konnte das Transparenzregister durch die Öffentlichkeit frei eingesehen werden.

Nach Ansicht des EuGH stellt nun der öffentliche Zugang zu den Informationen über die wirtschaftlich Berechtigten von Unternehmen einen schwerwiegenden Eingriff in die Grundrechte auf Achtung des Privatlebens und auf Schutz personenbezogener Daten dar. Es fehle mit der Öffnung dieser Register für die Öffentlichkeit an der Wahrung des Gebotes zur Erforderlichkeit und damit an der Verhältnismäßigkeit zwischen Transparenz und Datenschutz- bzw. Schutz von Persönlichkeitsrechten.

Dieser schwerwiegende Eingriff ist nach Auffassung des EuGH auch nicht mit dem Ziel der Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung gerechtfertigt. Die Bestimmungen zur Offenlegung von Unternehmensdaten sind damit ungültig.

„Wir haben schon oft, insbesondere bei unseren Gesprächen mit Fachpolitikern, genau diese eindeutige Verletzung der Grundrechte ausdrücklich kritisiert. Das es nun erst dieser EuGH-Entscheidung bedurfte ist bedauerlich, zeugt andererseits aber von einem funktionierenden Rechtssystem.“, so Rechtsanwalt Norman Wirth, Geschäftsführender Vorstand des AfW. „Wir hoffen sehr und werden weiter darauf drängen, dass auch das neue Online-Handelsregister umgehend wieder geschlossen wird. Daten über Unternehmerinnen und Unternehmer sind uneingeschränkt abruf- und speicherbar. Datenmissbrauch, Identitätsdiebstahl und Gefährdung von Leib und Leben ist absehbar. Eine Überprüfung im Lichte der DSGVO und des aktuellen EuGH-Urteils ist dringend geboten.“

Das Urteil des EuGH ist bereits mit seiner Verkündung rechtskräftig und musste umgehend national umgesetzt werden. Daher wird Anträgen der Öffentlichkeit auf Einsichtnahme in das Transparenzregister bis auf weiteres nicht stattgegeben.

Autor: www.bundesverband-finanzdienstleistung.de

Berufsunfähigkeit auch bei unter 50%iger Einschränkung?

In der BU-Versicherung gilt als berufsunfähig, wer zu mindestens 50% seine berufliche Tätigkeit nicht mehr ausüben kann. Doch bei der Fallanalyse des Versicherten lauern für Makler Haftungsfallen. Kann also auch bei unter 50%-iger Einschränkung ein Leistungsfall vorliegen?

Ein Artikel von Kathrin Pagel, Fachanwältin für Versicherungsrecht und Partnerin in der Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte PartG

Der Bundesgerichtshof (BGH) hatte in einem außergewöhnlichen Fall über die Frage zu entscheiden, ob Berufsunfähigkeit vorliegt (BGH, Urteil vom 19.07.2017, Aktenzeichen IV ZR 535/15). Die Versicherungsnehmerin war in einer Rechtsanwaltskanzlei als Hauswirtschafterin vollschichtig dafür angestellt, die Kanzleiräume zu putzen, Mittagstisch für ca. 15–30 Personen zuzubereiten und Einkäufe zu erledigen. Nach einem Unfall – einem Treppensturz – war die Versicherungsnehmerin längere Zeit krankgeschrieben und aufgrund psychischer Probleme sowie Rücken- und Wirbelsäulenbeschwerden in der Folge in ärztlicher Behandlung. Daraufhin beantragte sie Berufsunfähigkeitsleistungen aus der bestehenden Berufsunfähigkeitsversicherung und machte geltend, dass sie zu mehr als 50% nicht mehr in der Lage sei, ihre berufliche Tätigkeit auszuüben. Die Versicherungsnehmerin berief sich dazu darauf, dass sie aufgrund der erheblichen Rücken-

beschwerden nicht mehr putzen, keine schweren Einkäufe mehr tragen und auch nicht mehrere Stunden täglich in der Küche Mahlzeiten zubereiten könne. Als Beschwerden gab sie eine somatoforme Schmerzstörung bzw. ein chronisches Schmerzsyndrom an. Infolgedessen könne sie lediglich drei Stunden am Tag als Haushaltshilfe leichte Helfertätigkeiten durchführen. Zuletzt war die Versicherungsnehmerin in einem Privathaushalt angestellt.

Versicherer lehnt Leistung ab

In den Bedingungen der bestehenden Berufsunfähigkeitszusatzversicherung der Versicherungsnehmerin findet sich folgende Definition der Berufs-

unfähigkeit nach § 2 Abs. 2 der Allgemeinen Bedingungen für die Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung (BB-BUZ): „Ist die Person sechs Monate ununterbrochen infolge Krankheit, Körperverletzung oder Kräfteverfalls, die ärztlich nachzuweisen sind, außerstande gewesen, ihren Beruf oder – nach Maßgabe von Absatz 1 – eine andere Tätigkeit auszuüben, so gilt dieser Zustand von Beginn an als Berufsunfähigkeit.“ Nach § 1 Abs. 1 BB-BUZ erbringt der Versicherer Leistungen im Fall von mindestens 50%-iger Berufsunfähigkeit. Nachdem der Versicherer Leistungen unter der Behauptung, Berufsunfähigkeit läge nicht vor, abgelehnt hat, hatte die Versicherungsnehmerin Klage eingereicht.



Quelle: © kasto - AdobeStock.com

Sachverständiger nimmt nur 20%-ige Einschränkung an

Im Laufe des Prozesses wurde ein unfallchirurgisch-orthopädisches Gutachten durch einen Sachverständigen angefertigt, der ein Halswirbel- und Lendenwirbelsäulensyndrom bestätigte und daher eine lediglich 20%-ige Funktionseinschränkung annahm. Zur Begründung führte der Sachverständige aus, dass zwar längerfristige Arbeiten mit gebeugtem Oberkörper und ähnlichen Zwangshaltungen nicht möglich seien, jedoch diese Tätigkeit nicht sechs Stunden täglich, sondern nur einen geringen Zeitraum im beschriebenen Tätigkeitsprofil eingenommen hätten. Zwar sei der Versicherungsnehmerin das Heben schwerer Lasten von mehr als 5–10 Kilogramm (kg) so nicht mehr möglich. Dies sei jedoch nur beim Einkaufen erforderlich. Hingegen sei ihr das Kochen und Putzen noch mit nur geringeren Beeinträchtigungen möglich.

BGH: Beurteilung muss Gesamttätigkeit berücksichtigen

Während das zuständige Berufungsgericht dieser Einschätzung des Sachverständigen noch gefolgt war, hat der BGH diese allerdings korrigiert. Zu beurteilen waren vorliegend nicht lediglich die Einzeltätigkeiten und deren zeitanteilige Beeinträchtigung, sondern vielmehr die gesamte berufliche Tätigkeit der Versicherungsnehmerin. Von dem Sachverständigen war diese nicht ausreichend gewürdigt worden. Auch wenn ein Großteil



der Tätigkeiten, zu denen die Versicherungsnehmerin trotz ihrer gesundheitlichen Einschränkungen grundsätzlich noch in der Lage war, auch einen Großteil ihres Arbeitstages einnahm, konnten von ihr grundlegende Tätigkeiten gerade nicht mehr ausgeübt werden. So war es ihre Aufgabe, vollständig und eigenständig für die Planung und Durchführung des Mittagessens zu sorgen und dafür auch einzukaufen. Ein wesentlicher Bestandteil ihrer Tätigkeit war damit unter anderem, den wöchentlichen Großeinkauf für die Zubereitung von ca. 200 Mahlzeiten pro Woche durchzuführen. Zu erwerben waren viele Lebensmittel wie Milch, Kartoffeln, Reis und Mehl, die im Großmarkt nur in Großpackungen von mehr als 5–10 kg erhältlich waren. Kartoffeln konnten sogar nur sackweise ab 25 kg erworben werden. Diese Waren hatte sie einzukaufen und in die Kanzlei zu transportieren. Allein der Weg vom Fahrzeug über eine

Treppe in den Keller war dabei etwa fünfzehn- bis zwanzigmal zurückzulegen.

Großeinkauf als untrennbarer Bestandteil der Tätigkeit

Diesen Großeinkauf hat der BGH als untrennbaren Bestandteil ihrer beruflichen Tätigkeit angesehen. Daher verbietet sich, so der BGH, eine rein zeitanteilige Betrachtung der Einzeltätigkeiten bei der Beurteilung, zu welchem Grad die Berufsunfähigkeit besteht. Eine Gesamtbetrachtung ist vorzunehmen. Selbst soweit nur dieser Teil ihrer beruflichen Tätigkeit betroffen wäre, da die schweren Lasten nicht mehr gehoben und Zwangshaltungen nicht mehr eingenommen werden konnten, war doch die Klägerin aufgrund der Einschränkungen in dieser essenziellen Tätigkeit auch nicht mehr in der Lage, ihre gesamte Tätigkeit auszuüben.

Fazit: kein Fall wie der andere

In der Praxis bedeutet dies, dass jeder Einzelfall genau überprüft werden muss. In der Praxis sieht kein Fall wie der andere aus. Die Leistungsfallbearbeitung in der Berufsunfähigkeitsversicherung beginnt schon mit der richtigen Fragestellung zum Lebenssachverhalt und ihrer entsprechenden Würdigung. Wichtige Weichen für die weitere Fallbearbeitung werden in der Praxis schon bei der Leistungsbeantragung gestellt. Nicht immer auf den ersten Blick erkennbare Hürden können jedoch mit Erfahrung gut überwunden werden. Autor: www.kanzlei-michaelis.de

Das Heilwesennetzwerk warnt vor unsachgemäßem Umgang mit neuem EUGH-Urteil zu Gruppenversicherungen

Die Genossenschaft HWNW bietet branchenunabhängige Lösung für Verbände und Vereine – Prof. Dr. Schwintowski von der Humboldt-Universität zu Berlin sieht erhebliche Haftungsrisiken für alle Versicherungsnehmer von Gruppenversicherungen.

Die Heilwesennetzwerk RM eG hat gemeinsam mit Prof. Dr. Hans-Peter Schwintowski von der Humboldt-Universität zu Berlin für Verbände und Vereine einen Leitfaden zum sachgerechten Umgang mit dem EUGH-Urteil vom 29. September 2022 – Aktenzeichen: C-633/20 – entwickelt. Das Urteil betrifft alle Versicherungsnehmer von Gruppenversicherungen, die eine Vergütung erhalten und stellt fest, dass diese Gruppe zugleich auch Versicherungsvermittler ist und damit alle Vermittler-Verpflichtungen zu erfüllen hat.

Der Leitfaden besteht aus drei Modulen: Nach einer umfassenden Prüfung des Status Quo erfolgt eine Analyse verschiedener Handlungsalternativen mit anschließender rechtssicherer Umsetzung. Der Leitfaden ist letztlich branchenunabhängig von allen betroffenen juristischen Personen anwendbar.

Das EUGH-Urteil ist in der Praxis von großer Bedeutung, weil in Deutschland viele Verbände und Vereine Gruppenversicherungen zugunsten ihrer Mitglieder abgeschlossen haben. Diese Versicherungsnehmer – die so genannte Gruppenspitze – müs-



Quelle: © ipopba - AdobeStock.com

sen klären, ob sie eine formelle Zulassung als Versicherungsvermittler bei der für sie zuständigen Industrie- und Handelskammer beantragen müssen. Bei Nichtbeachtung drohen Bußgelder.

Schwintowski: „Viel wichtiger als diese Bußgeldandrohung ist die Verpflichtung, Information, Beratung und deren Dokumentation so zu erbringen, wie das Versicherungsvertragsgesetz es allen Versicherungsvermittlern auferlegt. Werden diese Pflichten verletzt, so haftet die Gruppenspitze auf Schadenersatz (§63 VVG).“

Lösungsansätze zur Vermeidung dieser Risiken

Viele Verbände und Vereine nutzen ihre starke Position, um Beitrags- und/oder Bedingungs-vorteile mit der Versicherungswirtschaft zu Gunsten ihrer Mitglieder zu vereinbaren. Dieses besondere Versicherungspaket ist ein wichtiges Argument für eine Mitgliedschaft. Es ist üb-

lich, dass Verbände und Vereine hierdurch Einnahmen wie Marketingunterstützung, Spenden oder ähnliche Zuwendungen erzielen. Diese Einnahmen können eine wichtige Position im Budget sein. Besonders kritisch sind Courtage-Einnahmen zu prüfen, die unter dem Provisionsabgabeverbot stehen können.

Für Verbände/Vereine gibt es zwei Lösungsansätze, um nicht mit der Rechtsprechung und den daraus drohenden Folgen zu kollidieren:

Lösungsansatz 1: Der Verband oder Verein verzichtet auf alle möglichen Einnahmen aus dem Versicherungsstruktur und beauftragt einen qualifizierten Berater.

Lösungsansatz 2: Der Verband oder Verein nutzt das Urteil des EUGH offensiv und lässt sich gemäß dem HWNW-Leitfaden die Tätigkeit als Gruppenspitze und Vermittler vergüten.

Autor: www.hwnw.de

Die fünf größten Risiken für einen Rechtsstreit für Unternehmen und Selbstständige

ROLAND Rechtsschutz ermittelt die größten Rechtsrisiken für Unternehmen und Selbstständige. Konflikte um Vertragsabschlüsse bilden das größte Rechtsrisiko für Gewerbetreibende. Im Jahr 2021 hat sich die Zahl der Streitigkeiten im Straßenverkehr weiter verringert – diese sind nach den Vertragsstreitigkeiten das zweitgrößte Risiko für einen Rechtsstreit.

Die Zahl der Konflikte im Straßenverkehr ist nicht zuletzt aufgrund des geringeren Verkehrsaufkommens auf den Straßen im zweiten Jahr in Folge gesunken. Dies zeigt die Auswertung der über 84.000 Leistungsfälle, die ROLAND Rechtsschutz für Gewerbetreibende im Jahr 2021 reguliert hat. Ebenso stellen Konflikte rund um Verträge – weiterhin knapp führend – das größte Rechtsrisiko für Unternehmen dar. Weitere Risiken für einen Rechtsstreit sind arbeitsrechtliche Verfahren, Konflikte um Schadenersatzforderungen und Streitigkeiten rund um Immobilien.

Platz 1: Zahlung steht aus – Konflikte um Verträge

Unternehmer schließen dauernd neue Verträge ab. Sie kaufen und verkaufen Waren, unterzeichnen Finanzierungs- oder Leasingverträge und treffen Vereinbarungen mit Dienstleistern. Das birgt gleich ein doppeltes Risiko: Zum einen besteht die Gefahr, dass Vertragspartner ihren Teil der Vereinbarung nicht erfüllen. Zum anderen, dass das Unternehmen unberechtigte Forderungen aus dem Vertrag abwehren muss. Im Jahr 2021 regulierte ROLAND Rechtsschutz für

Gewerbetreibende über 20.000 Fälle rund um Verträge.

Platz 2: Kratzer im Lack – Stress im Straßenverkehr

Die rote Ampel übersehen oder den Sicherheitsabstand nicht eingehalten – wer beruflich viel mit dem Auto unterwegs ist, läuft automatisch Gefahr, sich selbst oder einem anderen Verkehrsteilnehmer eine Beule ins Blech zu fahren. Neben der Kfz-Versicherung zählt zur Absicherung für Firmenfahrzeuge häufig auch ein Verkehrsrechtsschutz dazu. Und das aus gutem Grund: Ordnungswidrigkeiten wie Falschparken oder gar Straftaten wie zum Beispiel Nötigung kommen immer wieder vor – und haben oft ein rechtliches Nachspiel.

Mit über 19.000 Fällen belegt der Straßenverkehr den zweiten Platz unter den häufigsten Rechtsstreitigkeiten für Unternehmen. Nach wie vor bildet der Straßenverkehr daher ein erhebliches Rechtsrisiko für Unternehmen. Denn ob Dienstwagen oder gesunde und umweltfreundliche Diensträder – Fahrzeuge findet man fast in jedem Unternehmen.

Platz 3: Klage gegen Kündigung – Streit am Arbeitsplatz

ROLAND Rechtsschutz bearbeitete im Jahr 2021 gut 14.600 Fälle, die auf Kündigungen, Vertragsaufhebungen oder andere arbeitsrechtliche Themen zurückzuführen sind. Auch bei Abmahnungen, Abfindungen, Gewinnbeteiligungen oder Wettbewerbsverboten kann es zu Unstimmigkeiten kommen.

Konflikte in diesem Bereich bilden das drittgrößte Rechtsrisiko für Unternehmen. Mit einem gewerblichen Arbeitsrechtsschutz sind Unternehmer vor den hohen Anwalts- und Gerichtskosten geschützt.

Platz 4: Hundebiss im Dienst – Konflikte um Schadenersatz

Ein Hundebiss im Außendienst oder ein Unfall mit weitreichenden Folgen: Für Unternehmen gibt es viele Möglichkeiten in einen Rechtskonflikt zu geraten, bei denen Ansprüche auf Schadenersatz bestehen. Braucht das geschädigte Unternehmen dann rechtlichen Beistand oder muss sich sogar vor Gericht verantworten, drohen hohe Verfahrenskosten. Im Jahr 2021 unterstützte ROLAND Rechtsschutz Gewerbetreibende in mehr als 9.000 Fällen von Schadenersatzforderungen. Damit sind Konflikte in diesem Bereich das viertgrößte Rechtsrisiko für Unternehmen.

Platz 5: Falsche Nebenkostenabrechnung – Verfahren in Sachen Immobilien

Die fünf größten Rechtsrisiken für Unternehmen werden von Konflikten rund um Grundstücke und Immobilien vervollständigt. Konflikte mit Mietern oder Nachbarn können aus diversen Gründen entstehen: Hierzu zählen zum Beispiel eine falsche Nebenkostenabrechnung oder der Vorwurf einer Lärmbelästigung. In rund 8.200 Fällen hat ROLAND Rechtsschutz hier gewerblichen Mietern oder Vermietern weitergeholfen. Autor: www.roland-rechtsschutz.de

Initiative gut beraten setzt erfolgreichen Kurs fort – mit neuen Leistungsangeboten für Partner

Modulares Leistungsangebot und Stärkung der Qualitätssicherung – seit Anfang 2022 präsentiert sich die Initiative gut beraten erfolgreich mit einem weiterentwickelten Leistungsmodell für zertifizierte Partner und vertrieblich Tätige.

„Beste Bildung für den Vertrieb“ ist das erklärte Ziel der Initiative gut beraten damals wie heute und war Antrieb und Motivation, die Initiative nach zehn Jahren auf neue Beine zu stellen. Seit Anfang 2022 sind alle Leistungen der Initiative in einem modularen Leistungsmodell gebündelt und damit optimal auf die Bedürfnisse aller Partner ausgerichtet. Allen zertifizierten Partnern gemeinsam ist das Commitment auf die hohen Qualitätsstandards und die verbindliche Qualitätssicherung im System gut beraten. Neu ist das zielgruppenspezifische Angebot, das zertifizierten Versicherungsunternehmen ermöglicht, die absolvierten Wei-

terbildungsmaßnahmen ihrer vertrieblich Tätigen zentral in der gut beraten Weiterbildungsdatenbank oder auch dezentral in eigenen Systemen zu dokumentieren. Von einer zentralen Dokumentation machen derzeit mehr als 110.000 vertrieblich Tätige Gebrauch. Weitere rund 90.000 dokumentieren ihre Weiterbildungen dezentral in Systemen zertifizierter Partnerunternehmen. Gerald Archangeli, Vizepräsident des Bundesverbands Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) und Vorsitzender des Trägersausschusses der Initiative unterstreicht in der Sitzung der Trägerverbände von gut beraten: „Mit der Initiative haben wir einen gemeinsamen Standard für die Weiterbildung vertrieblich Tätiger in der Versicherungswirtschaft geschaffen. Die IDD-Weiterbildungsverpflichtung begleiten wir von Beginn an aktiv und konnten die Initiative gut beraten im Austausch mit den Aufsichts- als Qualitäts-

marke positionieren. Für uns war es daher nur logisch, die Qualitätssicherung als Herzstück der Initiative im neuen Leistungsmodell mit weiteren passgenauen Beratungsangeboten für Versicherungsunternehmen, Maklerbetriebe und Bildungsdienstleistern noch weiter zu stärken.

Diese Qualität können die aktuell über 360 zertifizierten Bildungsdienstleister mit dem neuen individualisierten Qualitätssiegel nach außen zeigen. Dieses Siegel kann vertrieblich Tätigen bei der Auswahl von Weiterbildungsmaßnahmen als Orientierung dienen. Alle vertrieblich Tätigen, die auf ihrem zentralen gut beraten Bildungskonto mindestens 30 Stunden Bildungszeit dokumentiert haben, können mit dem neuen Weiterbildungssiegel ihr besonderes Engagement gegenüber ihren Kund:innen hervorheben.

Autor: www.bvw.de



Quelle: © successphoto - AdobeStock.com

Makler-
Nachfolge zum
Bestpreis mit
Garantie

Schaffen Sie den Absprung.

**Resultate Select –
Ihren Maklerbestand verkaufen mit Garantie
und zum optimalen Preis.**

- ✓ Vertragsgarantie
- ✓ sofortiger oder späterer flexibler Ruhestand
- ✓ Kaufpreis bis zu Faktor 5 –
oder sogar darüber hinaus *)
- ✓ besonders geringe fixe Gebühren –
schon ab 500€ bei Vorzugskonditionen
(zzgl. MwSt.)
- ✓ Geld zurück Garantie

Weitere Informationen auf
www.resultate-select.de

*) Der effektive Kaufpreis kann sehr stark variieren in Abhängigkeit u.a. von Bestandsstruktur, -historie und -stabilität, bediente Produktfelder, Regionalität, Rechtsform sowie Entscheidungshorizont und persönliche Präferenzen des Bestandsinhabers.



IHR SPEZIALIST FÜR LOGISTIK-INVESTMENTS



Gründung
2011



Logistikinvestments
> 200



Standorte
**HAMBURG
CHAM
KÖLN**
(Oberpfalz)



Mit Investoren
geschlossene Verträge
≈ 20.000



Mitarbeiter in Deutschland
> 40



Anlagekapital in EUR
> 450 Mio.



Erfüllungsquote
100%



Geleistete Miet-, Zins- und
Rückzahlungen in EUR
> 300 Mio.

Vollintegrierter Asset-Manager: Zur Unternehmensgruppe gehören u.a. die Axis Intermodal Deutschland GmbH, das größte Vermietunternehmen für Wechselkoffer in Europa und der Containermanager Noble Container Leasing Ltd. mit Standorten u.a. in Hongkong, Singapur und Seoul.

100%-Erfüllungsquote: Seit Unternehmensgründung im Jahr 2011 wurden alle Miet-, Zins- und Rückzahlungsverpflichtungen in voller Höhe erfüllt. Alle Investments laufen planmäßig oder wurden planmäßig abgeschlossen.



Der Erwerb von Vermögensanlagen ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen. Der in Aussicht gestellte Ertrag ist nicht gewährleistet und kann auch niedriger ausfallen.