

So blicken Vermittlerbetriebe  
in die Zukunft

Nachhaltige Fonds kaum  
transparent

Smart Contracts erobern  
Finanzbranche

# Vertriebsmanagement FinanzBusiness 2023



**Das sind die aktuell spannendsten Themen in der Finanz-  
und Vermittlerbranche**

**Ein Milliardenmarkt wartet: Digitale Rentenübersicht wird  
den Markt für Altersvorsorge auf den Kopf stellen**

**ESG in der Beratung: Noch viel Luft nach oben**



# SACHWERTEGIPFEL

*Exklusivforum für werthaltige Kapitalanlagen*

## **Positive Impulse und echter Mehrwert für Top-Entscheider!**

Der SachwerteGipfel, das Exklusivforum für werthaltige Kapitalanlagen, richtet sich an die Geschäftsleitungen von branchenführenden Sachwerte-Produktanbietern, Dienstleistungsanbietern, Beratern und Vermittlern, Branchenmedien und Analysten, Vermögensverwaltern sowie semiprofessionelle und institutionelle Investoren in Deutschland.

Einmal jährlich präsentieren ab 2024 die drei langjährig, bekannten Branchenkenner Andy Wanschka (Chefredakteur wmd-brokerchannel.de und FinanzBusinessMagazin.de), Markus Gotzi (Chefredakteur Der Fondsbrief) und Uwe Kremer (Chefredakteur 'kapital-markt intern') den SachwerteGipfel - Das Exklusivforum für werthaltige Kapitalanlagen.

### **Der Termin:**

Dieser findet am 20. Februar 2024 im Veranstaltungszentrum Munion am Flughafen München, von 9:30 Uhr bis 17:30 Uhr statt.

### **Die Agenda:**

Kein aktuelles Thema soll auf dem SachwertGipfel fehlen!

Die Agenda umfasst drei wichtige Themenbereiche, die jeweils von einem der drei Moderatoren geleitet werden. Im Themenkomplex „Immobilien und Erneuerbare Energien“ beschäftigt sich Markus Gotzi neben den Märkten und neuen Assetklassen unter anderem auch mit den Chancen eines Eltifs in der Sachwertbranche.

Uwe Kremer leitet den Themenbereich „Regulatorik, Branchenzahlen und Politik“ und präsentiert dabei exklusiv, die neuesten Branchenzahlen, diskutiert mit Branchenteilnehmern und präsentiert politische Meinungen und Anforderungen an die Produktgeber. Andy Wanschka zeigt in seinem Themenbereich „Vertrieb und neue, digitale Produkte sowie Branchenzukunft“, spannende neue Erkenntnisse aus der ersten Branchenumfrage, neue Vertriebsthemen, digitale Sachwertprodukte, wie Tokenisierung, Edelmetalle und Branchenzukunft auf.

Es erwartet die Teilnehmer:Innen ein mit News gespickter Branchentreff der den Titel SachwerteGipfel zu Recht trägt. Top-Initialvorträge und spannende Diskussionsrunden laden zum mitdiskutieren ein und runden den Sachwertegipfel ab. Und das allerwichtigste kommt auch nicht zu kurz: Der persönliche Austausch untereinander in den Pausen und vor und nach der Veranstaltung.

Am Vorabend, den 19. Februar 2024 gibt es für bereits angereiste Teilnehmer:Innen das warm-up Meeting des Veranstalters, Astrid Klee, RedaktionMedienVerlag. Platzzahl begrenzt.

***Seien Sie dabei! Wir freuen uns auf Sie!***

**[www.SachwerteGipfel.de](http://www.SachwerteGipfel.de)**

# EDITORIAL

## Vertriebstrends 2023

Aktuell gibt es einen ganzen Strauß spannender Themen in der Finanz- und Vermittlerbranche. Jede(r) in der Branche Aktive hat dazu seine eigene, individuelle Sichtweise. Matthias Wiegel, Generalbevollmächtigter des AfW Bundesverband Finanzdienstleistung, präsentiert im Interview in dieser Ausgabe, seine Liste, allerdings ohne Anspruch auf Vollständigkeit.

Angesichts der rasanten Fortschritte in der KI-Technologie stellt sich natürlich die Frage, ob der jetzige Vertriebsmitarbeiter in ein paar Jahren gar nicht mehr benötigt wird und der Kunde nur mehr mit Hilfe eines Robo-Advisors sein schwer verdientes Geld investieren wird?

Im unterschweligen Investitionsbereich definitiv ja, auch die jüngere Zielgruppe wird zukünftig hauptsächlich auf diese Art ihr Vermögen verwalten, meint Marketingexpertin Susanne Görner in ihrem Artikel.

Der Maklermarkt ist im Wandel. Zahlreiche Herausforderungen kommen auf die Vermittlerbetriebe zu bzw. sind schon jetzt zu spüren, wie aktuelle Studien zeigen. So nehmen 89% der Befragten einen Mangel an Fach- bzw. Nachwuchskräften im Maklermarkt insgesamt wahr. Für eine zielführende, effektive Beratung führt kein Weg mehr am Einsatz digitaler Instrumente vorbei. Dass digitale Kommunikation auch ganz konkret mehr Umsatz bedeutet, hat zumindest mehr als jeder vierte Vermittler erkannt. Mehr Erkenntnisse zeigen weitere Studien in dieser Ausgabe auf.

Mit einem Mausklick sehen die Bundesbürger künftig, wie hoch ihre Rentenlücke sein wird. Die digitale Rentenübersicht schafft Transparenz für die Verbraucher und gleichzeitig Riesenchancen für Finanzdienstleister. Entsteht hier ein neuer Milliardenmarkt?

Der Wunsch von Anleger:innen, in nachhaltige Produkte im europäischen Fondsmarkt zu investieren, ist ungebrochen. Allerdings mangelt es trotz des steigenden Angebots weiter an Transparenz für die Auswahlentscheidung, wie eine aktuelle Analyse von PwC Deutschland und dem Analysehaus Morningstar ergab.

Die Nutzung von Smart Contracts in der Finanzbranche steigt. Langfristig dürften sich die automatisierten Verträge auf Basis der Blockchain zum Standard in der Finanzbranche entwickeln. Wie eine Studie der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers (PwC) ergab, wollen 52 Prozent der befragten 100 IT- Entscheider:innen der Finanzbranche Smart Contracts kurz- bis mittelfristig einführen.

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.

***Das Redaktionsteam***

## INTERVIEW

- 8 Outperformance: Was macht Winbridge für Finanzmakler, Vermögensverwalter und Fondspolicenanbieter besonders interessant?  
Interview mit **Daniel Frei, Geschäftsführer, WINBRIDGE Asset Management GmbH**
- 11 Das sind die aktuell spannendsten Themen in der Finanz- und Vermittlerbranche  
Interview mit **Matthias Wiegel, Inhaber der MW Unternehmensberatung, Generalbevollmächtigter Bundesverband Finanzdienstleistung AFW e.V.**
- 14 Wertvolle Firmenkontakte auf Entscheider-Ebene mit einfachem Konzept generieren  
Interview mit **Jörg Laubrinus, Geschäftsführer, MISSION FREIHEIT - GmbH**
- 16 Künstliche Intelligenz und beratungsintensiver Verkauf – die perfekte Kombination!  
Beitrag von **Susanne Görner, Geschäftsführerin, Marketing & More**
- 20 Mit der Gesetzlichen Krankenkasse wichtige Absicherungen finanzieren  
Beitrag von **Thomas Adolph, Geschäftsführer, Kassensuche GmbH**

## VERTRIEB

- 24 So blicken Vermittlerbetriebe in die Zukunft: Fachkräftemangel schon jetzt akut
- 25 Digitale Kommunikation bedeutet mehr Umsatz
- 26 Start im Sommer: Digitale Rentenübersicht wird den Markt für Altersvorsorge auf den Kopf stellen
- 27 Generation Mitte: Jeder Zweite hält eigene Altersvorsorge für ungenügend
- 29 Studie: Altersvorsorge bleibt bei vielen derzeit auf der Strecke
- 30 BVI: Politik muss Weichen richtig stellen – Beratungslücke bei Kleinanlegern verhindern
- 32 Partielles Provisionsverbot und Kleinanlegerstrategie der EU-Kommission:  
Was sind die Konsequenzen für Finanzdienstleister und Verbraucher?
- 33 BCA: Abfragepflicht zur Nachhaltigkeit – Jetzt auch für Finanzanlagenvermittler verpflichtend
- 34 BVK-Checkliste zur Nachhaltigkeit aktualisiert
- 35 ESG in der Beratung: Noch viel Luft nach oben
- 36 Aba begrüßt Empfehlungen der Fokusgruppe Private Altersversorgung
- 37 AFW begrüßt Ergebnisse der Fokusgruppe Altersvorsorge
- 38 Immer mehr Maklerbüros arbeiten mit Pools zusammen
- 39 Für Vermittler kommt es nicht allein auf die Größe des Maklerpools an
- 40 Trotz schwierigem Umfeld: Zahl der Finanzplaner weltweit nimmt auch 2022 weiter zu
- 41 Welchen Haftungsrisiken Estate Planner unterliegen – und wie man sie vermeidet

- 44 Studie: Unabhängige Vermittler setzen weiterhin auf Biometrie
- 45 Vertriebsgipfel Tegernsee 2023 wartete mit Top-Themen auf
- 46 BSVV Gewerbezentren gewinnen FinanzBusinessPreis 2023 für innovative Vertriebsunterstützung
- 47 BVK-Strukturanalyse: Vermittler konnten Einnahmen erhöhen
- 48 AFW: Anpassung der Mindestversicherungssummen bei der Vermögensschadens- Haftpflichtversicherung von Versicherungsvermittlern und -Beratern
- 50 BVK prüft Auswirkungen von „Open Finance“ auf Vermittler
- 51 Auf dem Weg ins Metaverse: ERGO schult selbstständige Vertriebspartner künftig auch in Virtual Reality
- 52 Plansecur setzt auf hybride Beratung: Mensch und Technologie
- 54 BVK: Vermittlerbeschwerden in 2022 um 34 Prozent gefallen

## **VERSICHERUNG**

- 55 Umfrage: 70 Prozent halten eigene Altersvorsorge für unzureichend
- 56 Studie zu Kundenerwartungen in der Assekuranz
- 57 Social Media in der Assekuranz: Zielgruppen, Potenziale und Perspektiven
- 60 Pandemie sensibilisierte für den Verlust der Arbeitskraft
- 61 CLARK: Knapp 5 Millionen Menschen in Deutschland befürchten Berufsunfähigkeit durch Depressionen
- 62 AXA Mental Health Report 2023: 41 Prozent der jungen Frauen bezeichnen sich als psychisch erkrankt
- 64 Finanztest: Lebensversicherung – auf angekündigte Reserven ist kein Verlass
- 65 Deutsche Lebensversicherer: Die wundersame Wandlung – wie aus stillen Reserven plötzlich stille Lasten wurden
- 67 Neue Priorität für Versicherer: Absicherung von Mobilität statt KFZ-Versicherung
- 69 Cyber-Risiken bleiben größtes Haftungsrisiko für Manager
- 70 PKV: Fast jeder zweite Bundesbürger privat versichert
- 71 Die aktuellen Nachfragetrends in der PKV

## **INVESTMENT**

- 73 Umfrage: Frauen in Deutschland fürchten Altersarmut und setzen doch primär auf Spareinlagen
- 74 Weltweite Dividenden: 2022 neue Rekordstände erreicht



- 77 Studie: Nachhaltige Fonds kaum transparent
- 78 Infrastruktur: Ein Mega-Markt für viele Jahre
- 80 Studie: Damit das Vermögen bestmöglich betreut wird – Family Offices in Deutschland
- 82 Großanleger setzen auch in Krisenzeiten auf Nachhaltigkeit
- 83 Nachhaltige Geldanlagen in Deutschland weiter auf Wachstumskurs
- 85 Vermögensverwaltende Fonds: Die besten Performer im ersten Halbjahr 2023
- 87 Nachhaltigkeit erobert Sachwertinvestments
- 88 zeb Private Banking Studie Deutschland 2022:  
Verwaltete Einlagen von Vermögenden in Deutschland steigen auf 7,2 Bio. Euro

## IMMOBILIEN

- 89 Interhyp: Fast die Hälfte der Immobilien unseres Portfolios müsste saniert werden
- 91 Wunsch nach Wohneigentum ungebrochen: 80 Prozent der Deutschen träumen von einer eigenen Immobilie
- 92 Europäische ELTIF-Studie – Marktentwicklung und Perspektiven
- 93 Trautes Heim – kein Glück allein? Was Immobilienbesitzer bereuen
- 94 Nachfrage nach Immobilienfinanzierungen weiterhin auf niedrigem Niveau
- 96 10 Zukunftsthemen für die Bau- und Immobilienwirtschaft
- 97 Klimawandel stellt Immobilienmärkte weltweit vor Herausforderungen
- 98 Innovationsbarometer der deutschen Immobilienwirtschaft 2022

## RECHT

- 100 Urteil: Poolmakler sind nicht Rentenversicherungspflichtig
- 101 BGH-Urteil zur Kündigung eines Handelsvertretervertrages
- 102 Wann entsteht aus einem „Asset Deal“ (Bestandskauf) ein Betriebsübergang mit der Haftungsfolge des Käufers?
- 106 Versorgungsplanung: Fünf häufige Irrtümer zur Vorsorgevollmacht
- 108 Per Mausclick zur passenden Versicherungslösung: Digitale Gewerbeversicherung setzt neue Maßstäbe für die Neukundengewinnung

## DIGITAL

- 110 Smart Contracts erobern die Finanzbranche

- 111 Die Zukunft mit Token – Wie sich digitale Vermögenswerte am Markt weiterentwickeln werden
- 112 Tokenise Europe 2025: Neue Initiative zeigt Vorteile der Tokenisierung auf
- 113 MICA verabschiedet: Emittenten und Geldhäuser dürfen Trend jetzt nicht verschlafen
- 114 KI in Banken: Sechs Thesen zur Zukunft der Anlageberatung
- 115 Künstliche Intelligenz in der Immobilienbranche: Die Technologie als Co-Pilot nutzen
- 116 Ist künstliche Intelligenz eine Revolution? Hin zu einer durch künstliche Intelligenz umgestalteten Welt?
- 118 Krypto-Regulierung als Standortvorteil für die Finanzbranche
- 119 Bankenstudie: Acht von zehn Experten erwarten disruptive Veränderungen durch Chat GPT & Co.
- 120 Iphone wird zur Finanz-Super-App: Apple macht Banking-as-a-service zum Standard-Geschäftsmodell
- 122 Verkehrte Welt: USA treten bei Krypto auf die Bremse, Deutschland prescht mit Blockchain-Innovation nach Vorne
- 124 Digitaler Treuhandservice wird zum Standard für Metall-Investoren
- 124 Weltweit verwaltetes Vermögen börsengehandelter Produkte auf Basis digitaler Vermögenswerte stieg seit Jahresbeginn um 59 Prozent

## BILDUNG

- 125 EU-Kleinanlegerstrategie: Weiterbildungspflicht für Anlageberater kommt
- 127 Versicherungsunternehmen nehmen Qualifizierung zu Nachhaltigkeit selbst in die Hand

## IMPRESSUM

54 Impressum



Quelle: © tippapatt - AdobeStock.com

# Outperformance: Was macht Winbridge für Finanzmakler, Vermögensverwalter und Fondspolicenanbieter besonders interessant?



Interview mit **Daniel Frei**  
Geschäftsführer,  
WINBRIDGE Asset Management GmbH

INTERVIEW

**FBM:** Mit WT One hat Winbridge vor kurzem ein tokenisiertes Investmentprodukt auf den Markt gebracht. Was hat Sie dazu bewogen?

**Daniel Frei:** Die Digitalisierung, denn an dieser kommt in Zukunft kein mehr vorbei. Die Blockchain ist dabei die Technologie die es möglich macht, für Kunden Produkte wie unseren wt one- NFT zeitgemäß effektiver und wirtschaftlich zu erwerben.

**FBM:** Wie ist das Produkt von Anlegern bisher angenommen worden?

**Daniel Frei:** Alle sprechen von der Digitalisierung, wie diese jedoch funktioniert und in bestehende Finanzstrukturen umgesetzt werden und was ein Token überhaupt ist, das alles mussten wir unseren Finanzberatern wie Kunden nach Einführung unseres Token wt one erst einmal verdeutlichen. Nach dieser Lernphase und nach Fertigstellung unserer hoch innovativen Zeichnungs- und Anwendungsplattform, ist das Interesse gewaltig.

**FBM:** Was sind die Vorteile von wt One?

**Daniel Frei:** Wir bieten unseren Kunden den Zugang nicht nur zum NFT wt one an, sondern auch gleich ein Wallet für dessen Verwahrung, die von einem aufsichtsrechtlich (BaFin) regulierten Partner - tangany GmbH - die eine Kryptoverwahrlicenz verfügt, gewährleistet wird. Vorteil dabei ist, es werden höchste Sicherheitsstandards verwendet und alle in Deutschland regulierten Anforderungen eingehalten. Die Verwahrung ist somit rechtlich geprüft und bedeutet, dass jeder Kunde auch seinen „Private Key“ nicht verlieren kann, da dieser treuhänderisch vom Kryptoverwahrer gehalten wird. Somit ist ein Vergleich mit den diversen und oft in Verruf geratenen „Kryptobörsen“ nicht zulässig. Sicherheit geht für uns vor, das ist eine klare Devise.



**FBM:** Welche Expertise hat Winbridge im Währungsmanagement?

**Daniel Frei:** Mit unserer starken und robusten Technologie sind wir Spezialist im digitalen vollautomatisierten Devisenhandel. Wir greifen seit vielen Jahren auf bewährte Algorithmen, systematische Anlagestrategien und wissenschaftliche Methoden zurück. Unsere zu hundert Prozent selbstentwickelten quantitativen Handelssysteme kombinieren mehrere Strategien und bieten eine spezielle Marktpreis- und professionelle Risikomanagement-Lösung für private wie institutionelle Investoren. Wir erreichen Risiko- und Ertragskennziffern, die sich kontinuierlich positiv von den übrigen Marktteilnehmern absetzen.

**FBM:** Welche Renditen konnten Anleger bisher mit ihren Investments bei Winbridge erzielen?

**Daniel Frei:** Seit Beginn unserer „Managed Accounts“ im Januar 2010, weisen wir eine herausragende und risikobereinigte Performance aus. Heißt: Für unsere Kunden haben wir einen Gesamtzuwachs von 278,30% in 13,5 Jahre erwirtschaftet. Das ergibt eine jährliche Nettorendite von 17,20%.

**FBM:** Warum gehört Winbridge in das Produktportfolio von Vermittlern und Beratern?

**Daniel Frei:** Der Bedarf an marktneutralen Lösungen veranlassen Investoren zunehmend, ihre Allokationsentscheidungen im Hinblick auf alternative Anlagestrategien zu überdenken oder sich vermehrt damit zu befassen. Diese Veränderung im Marktgeschehen stellt auch eine Herausforderung für den Finanzberater dar. Nur eine nachhaltige, herausragende und risikobereinigte Performance stellt den Kunden auf Dauer zufrieden.

**FBM:** Was bietet Winbridge ihren Vertriebspartnern an Unterstützung?

**Daniel Frei:** Für unsere Finanzmakler haben wir ein umfassendes Programm mit hohem Praxisbezug entwickelt. Zum Erfolg unserer Partner tragen wir durch die konsequente Zusammenführung von komplexem Wissen und praktischer Unterstützung bei der Kundengewinnung und -beratung bei. Durch unsere gelebte Transparenz und die kontinuierlichen Updates, durch unsere Webinare wie Seminare, sind unsere Partner stets optimal beraten. Mehr noch, sie dürfen sich darauf verlassen, dass WINBRIDGE zukunftsichere Lösungen anbieten wird.

**FBM:** Was macht Winbridge für Vermögensverwalter besonders interessant?

**Daniel Frei:** Managed Accounts, Fondsanteile oder Blockchain-Technologie: Volatile, alternative Kapitalanlagen in liquiden Märkten eignen sich ideal als Ergänzung des Portfolios.



Quelle: © Suriyo - AdobeStock.com

Sie bieten unabhängig vom Marktumfeld eine diversifizierte Renditequelle. Dadurch wird eine langfristige Outperformance ermöglicht, die dem Vermögensverwalter helfen können, stabile Anlagebedingungen für seine Kunden zu erzielen.

**FBM:** Könnte Winbridge auch für Fondspoliceanbieter ein Partner sein?

**Daniel Frei:** Ein klares ja! Die bereits genannten Gründe greifen auch für Fondspolice.

**FBM:** Wie groß ist das Risiko-Chancen Verhältnis im Währungsmanagement für AnlegerInnen?

**Daniel Frei:** Der Währungshandel gilt seit Ewigkeit als die Königsdisziplin im Anlagesektor. Er bietet weit überdurchschnittliche Ertragsaussichten, jedoch auch die Gefahr sein eingesetztes Kapital ganz oder zum Teil zu verlieren, wie bei anderen Anlageformen auch. Daher gilt: Für sich alleine betrachtet, ist das oberste Ziel beim Risikomanagement der Kapitalerhalt. In der Tat ist das Risikomanagement das Fundament für nachhaltigen Erfolg im Handel. Nur wer in der Lage ist, das Risiko optimal zu kontrollieren, wird am Ende dauerhaft an den Märkten überleben können. Selbst unter Zuhilfenahme einer ganz und gar ausgeklügelten Software unterliegt es in allerletzter Instanz der Erfahrung der Händler, die Risiken abzuschätzen.

**FBM:** Welche Voraussetzungen brauchen VertriebspartnerInnen von Winbridge?

**Daniel Frei:** Da es sich bei den Managed Accounts um eine Vermögensverwaltung handelt, trifft die WINBRIDGE die Anlageentscheidungen und führt die Transaktionen durch. Der Finanzberater empfiehlt und vermittelt somit keine Finanzinstrumente, sondern lediglich den Abschluss eines Vermögensverwaltungsvertrages. Daher ist nach dem Merkblatt der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungen (BaFin) die Anlagevermittlung ohne eine Finanzdienstleistungserlaubnis nach § 32 KWG zulässig. Das gleiche gilt Sinngemäß auch für die Vermittlung und Beratung zum Abschluss einer WINBRIDGE Token wt one.

Zur Beratung und Vermittlung unseres WINBRIDGE AKTIV ONE UCITS FUND, der ab dem 1. September 2023 in die Vermarktung gehen wird, muss uns eine entsprechende Erlaubnis für Finanzanlagenvermittler § 34f vorgelegt werden.

**FBM:** Was schätzen VertriebspartnerInnen an Winbridge besonders?

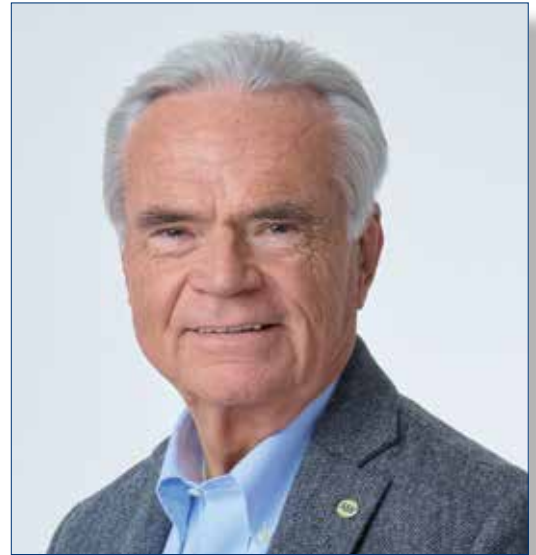
**Daniel Frei:** Die Verlässlichkeit und nachhaltige Unterstützung in allen Belangen.



Quelle: © Proxima Studio - AdobeStock.com

# Das sind die aktuell spannendsten Themen in der Finanz- und Vermittlerbranche

Interview mit **Matthias Wiegel**  
 Inhaber der MW Unternehmensberatung,  
 Generalbevollmächtigter Bundesverband  
 Finanzdienstleistung AFW e.V.



INTERVIEW

**FBM:** Was sind für Sie als Brancheninsider die aktuell spannendsten Themen in der Finanz- und Vermittlerbranche?

**Matthias Wiegel:** Aktuell gibt es einen ganzen Strauß spannender Themen in der Finanz- und Vermittlerbranche. Jede(r) in der Branche Aktive hat dazu seine eigene, individuelle Sichtweise. Hier meine Liste, allerdings ohne Anspruch auf Vollständigkeit:

- die Ergebnisse der Fokusgruppe Altersvorsorge und die möglichen Konsequenzen daraus
- der Streitpunkt Provisionen
- die fortschreitende Regulierung beim Vertrieb von Finanzdienstleistungen
- das imageprägende Berufsbild des Versicherungsvertreters
- die sicherlich auch daraus resultierenden Nachwuchsprobleme
- die Konsequenzen und neuen Möglichkeiten aus der MiCA-Regulierung
- Das Thema Altersvorsorge ist in den besonderen Blickwinkel der Politik gerückt. Die Bundesregierung beauftragte eine gemischt besetzte „Fokusgruppe private Altersvorsorge“ damit, (neue) Vorschläge für eine leistungsfähige, private Altersvorsorge zu erarbeiten. Dabei zeigte sich wieder der Konflikt zwischen dem Ertragspotential der Altersvorsorgeersparnisse und deren Sicherheit. Hier prallen die Interessen der Investment- und der Versicherungsbranche diametral aufeinander. Nichts sicher zu haben bzw. sicher nicht viel mehr zu haben.
- Dauerbrenner in der Diskussion um die Vermarktung von Finanzprodukten sind die Provisionen. Manchen politischen Parteien und allen Verbraucherschützern ein Dorn im Auge. Dabei sollten aus ganz unterschiedlichen Gründen die Vergütungsalternativen Honorar (wird vom Kunden bezahlt) oder Provision (zahlt der Produkthanbieter) gleichberechtigt nebeneinanderstehen. Der Kunde soll entscheiden auf welche Weise sein Berater vergütet wird. Bietet der Berater dem Kunden die von ihm präferierte Art seiner Vergütung nicht an, kann



der Kunde die Zusammenarbeit ablehnen und sich einen anderen Berater suchen. Das ist volles Empowerment des Kunden und es ist genau das, was Verbraucherschützer durchsetzen sollten.

- Ein weiterer Dauerbrenner ist das teilweise nicht mehr nachvollziehbare politische Regulierungsfeuerwerk aus Brüssel und Berlin. Gelegentliches bis häufigeres Kopfschütteln lässt sich nicht vermeiden. Das stärkt kaum das Vertrauen in die politische Arbeit in Deutschland und Europa. Weder bei den Betroffenen der Regulierung, noch bei denen, die sie schützen soll. Auch die Umsetzung des ESG-Gedankens bietet in Sachen Machbarkeit und Nutzen erheblichen Spielraum nach oben. Allgemeine Verunsicherung ist das, was wir hier überhaupt nicht gebrauchen können.

- Seit Jahren trägt in unterschiedlichen Berufs-Image-Rankings der Versicherungsvertreter die Schlusslaterne. Warum gelingt es eigentlich nicht, den alles entscheidenden Unterschied zwischen Versicherungsvertretern und Versicherungsmaklern klar und verständlich deutlich zu machen? In der Breite der Bevölkerung, die Politik eingeschlossen, stellt man ein katastrophales Unwissen über den rechtlich völlig unterschiedlichen Status zwischen Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler fest. Die im Berufs-Image-Ranking genannten Versicherungsvertreter sind rechtlich dem Lager der Versicherer zuzurechnen. Sie "vertreten", wie deren Berufsbezeichnung schon deutlich macht, die "Versicherer". Sie sind also deren "verlängerter Arm". Machen sie Fehler, sind diese Fehler haftungsrechtlich dem Versicherer zuzurechnen. Im Gegensatz dazu sind die freien Finanzdienstleister und Makler eben keine Versicherungsvertreter sondern ausschließlich Vertreter der Interessen ihrer Kunden. Sie stehen rechtlich auch in deren Lager und beraten ihre Kunden bei der Identifikation von Risiken und schlagen Lösungen zu deren Beseitigung vor. Dabei sind sie dem Kunden gegenüber voll in der Verantwortung und haften auch persönlich für mögliche Fehler. Eine klare Abgrenzung zum wenig gut beleumundeten Versicherungsvertreter sollte aus meiner Sicht dazu beitragen, der Bevölkerung, dem Verbraucherschutz und der Politik möglichst rasch den grundlegenden Unterschied zum freien und unabhängig agierenden Makler deutlich zu machen. Damit verbindet sich der dringende Appell an alle freien Vermittler und Makler, die noch keinem berufsständischen Verband angehören der eindeutig ihre Interessen vertritt, dies dringend zu ändern.



Quelle: © tippapatt - AdobeStock.com

- Die Nachwuchsprobleme der Branche stehen sicherlich auch in Verbindung mit dem vermeintlich schlechten Image der Branche. Dieses schlechte Image betrifft bekanntlich die Versicherungsvertreter. Die Branche hat aber auf der beruflichen Seite sehr viel mehr zu bieten als die Tätigkeit des Versicherungsvermittlers. Unabhängige Beratung in den gesellschaftlich äußerst wichtigen Bereichen der Risiko- und Altersabsicherung ist für nahezu jeden Menschen essentiell. Die unabhängigen Beraterinnen und Berater haben ausschließlich das Wohl des Kunden im Auge, der das auch zu schätzen weiß. Gerade für junge Menschen ist der Beruf des unabhängigen Risiko- und Altersvorsorgeberaters ideal. Man arbeitet unabhängig von Produktgebern, wenn man mag ortsunabhängig, zeitunabhängig und nur dem Ziel verpflichtet, das Beste für den Kunden zu erreichen. Was gibt es Schöneres?

- Die am 29. Juni 2023 in Kraft getretene MiCA-Regulierung (Markets in Crypto Assets) ist eine EU-Verordnung für die Märkte der Kryptowerte. Die Zukunft der Finanzmärkte wird zunehmend digital und Token spielen als Weiterentwicklung der Plattform-Economy eine entscheidende Rolle. Digitalisierte Vermögenswerte, sogenannte Token, revolutionieren

die Art und Weise des Investierens und Interagierens. Als digitale Zwillinge repräsentieren sie reale Vermögenswerte wie Aktien, Edelmetalle, Immobilien oder Kunst. Der Handel findet über ein fälschungssicheres, dezentrales Blockchain-Netzwerk statt. Die Transaktionen sind vollständig transparent, sehr effizient und lassen einen maximalen Spielraum für Innovation.

**FBM:** *Sie waren jahrelang im Vorstand des AfW Bundesverband Finanzdienstleistung. Wie sehen Ihre aktuellen Beraterfunktionen aus?*

**Matthias Wiegel:** Nach meiner letzten Tätigkeit als Vertriebschef von Standard Life habe ich als Unternehmensberater meine Erfahrung, mein Wissen und meine Kontakte weiter nutzen wollen. Der sogenannte „verdiente Ruhestand“ war für mich keine Option. Ich möchte die Branche weiter aktiv begleiten und dort helfen, wo mein Rat gefragt ist. Neben meiner Tätigkeit im Bundesverband Finanzdienstleistung AfW e.V. habe ich als unabhängiger Berater für unterschiedliche Auftraggeber gearbeitet. Von Versicherungsunternehmen über Investmentgesellschaften, Vertriebsgesellschaften bis hin zu Startups ist so ziemlich alles dabei gewesen.

Aktuell bin ich als Beirat einer Gesellschaft aktiv, die deutschlandweit in Ballungsgebieten bankenunabhängige Schließfachanlagen baut und betreibt. Wenn man bedenkt, dass durch den massiven Abbau von Bankfilialen auch unzählige Bankschließfächer verloren gehen, ergibt sich hier ein enormes Bedarfspotential. Vor allem, weil diese neuen Schließfächer mindestens den gleichen Sicherheitsstandard wie Bankschließfächer haben. Meistens sogar einen deutlich höheren. Die Identifikation des Schließfachinhabers erfolgt über vier notwendige Voraussetzungen. Eine Chipkarte, einen individuellen PIN, den Fingerabdruck des Schließfachinhabers und einen Schlüssel zum Fach selbst.

Zum 1. August dieses Jahres wurde ich in den Aufsichtsrat eines Unternehmens berufen, das sich mit Digitalisierten Assets und der Blockchain-Technologie befasst. Durch die kürzlich in Kraft getretene MiCA-EU-Verordnung entstand ein neues und sehr spannendes Metier, das auch für Finanzberaterinnen und Finanzberater interessante neue Möglichkeiten eröffnet. Sei es über die Tokenisierung unterschiedlicher Vermögenswerte, eine effizientere Portfolioverwaltung oder einfach nur durch die professionelle Beratung von Kunden, die an Anlagen in Krypto-Assets und der Blockchain-Technologie interessiert sind.

**FBM:** *Warum ist es wichtig, dass möglichst viele Unternehmen zu Unterstützern des AfW werden?*

**Matthias Wiegel:** Gerade vor den kürzlich wieder in aller Gedächtnis gerufenen, vermeintlichen Imageproblemen unserer Branche ist dringender Handlungsbedarf geboten. Es werden schon seit Jahren stets und immer die Versicherungsvermittler mit der Schlusslaternen im Berufsimagen-Ranking „ausgezeichnet“. Dabei entsteht sehr leicht der Eindruck, die Branche bestehe auf der Vertriebsseite nur aus Versicherungsvermittlern. Dieser Eindruck ist völlig falsch, irreführend und zum Schaden derer, die eben nicht „den Versicherer“ vertreten, sondern ausschließlich ihre Kunden. Daraus ergibt sich eine völlig andere rechtliche Positionierung. Wir sprechen von den unabhängigen Vermittlerinnen und Vermittlern bzw. den Maklerinnen und Maklern. Diese, nur ihren Kunden verpflichtete Gruppe der Unabhängigen, vertritt der Bundesverband Finanzdienstleistung AfW e.V.

Alle Produktgeber im Finanzbereich, vom Versicherungsunternehmen, über die Investmenthäuser, die Pools bis hin zu den vielen weiteren Dienstleistern, die an einem freien Vertrieb ihrer Produkte und Dienstleistungen interessiert sind, sollten im eigenen Interesse den Verband durch eine Fördermitgliedschaft unterstützen. Als Generalbevollmächtigter des Bundesverband Finanzdienstleistung AfW e.V. bin ich für die Gewinnung weiterer und die Betreuung bestehender Fördermitgliedschaften verantwortlich. Sollten Sie noch kein Fördermitglied sein, freue ich mich über Ihre Kontaktaufnahme unter [wiegel@afw-verband.de](mailto:wiegel@afw-verband.de)



# Wertvolle Firmenkontakte auf Entscheider-Ebene mit einfachem Konzept generieren



Interview mit **Jörg Laubrinus**  
Geschäftsführer,  
MISSION FREIHEIT - GmbH

INTERVIEW

**FBM:** Herr Laubrinus, was fasziniert Sie so an der Idee der BVSV Gewerbezentren?

**Jörg Laubrinus:** Die Einfachheit des Konzeptes mit den RiskChecks des BVSV und der Thematik „Enthaftung nach StaRUG“, wertvolle Firmenkontakte auf der Entscheiderebene zu erhalten, die zukünftig gerne in Versicherungsfragen durch das BVSV Gewerbezentrum betreut werden wollen und somit das Firmenmandat übertragen. Dies nicht als theoretische Lösung, sondern als zigfach erlebte Praxis an allen Standorten deutschlandweit. Ebenso die Tatsache, dass Steuerberater mit den BVSV Gewerbezentren gerne kooperieren und Ihre Mandanten dazu bewegen, sich mit dem regionalen Gewerbezentrum in Verbindung zu setzen und sich dort nach StaRUG zu enthaften.

**FBM:** Welchen Vermittlern würden Sie empfehlen ein BVSV Gewerbezentrum zu betreiben?

**Jörg Laubrinus:** Allen denjenigen, die für die Zukunft nicht alleine auf das Privatkundengeschäft setzen, sondern den Focus auf den gewerblichen Versicherungsbereich haben und in der Lage sind, auf der Unternehmerebene zu kommunizieren.

**FBM:** Warum brauchen Gewerbetreibende denn die Dienstleistungen eines BVSV Gewerbezentrums?

**Jörg Laubrinus:** Die Masse der KMU's hat in für Ihren Betrieb relevanten Fragen und Themen keinen ganzheitlichen Ansprechpartner, der einerseits

Probleme erkennt, analysiert und zielführende Lösungsvorschläge verständlich kommuniziert.

Aus meinem Kenntnisstand sind die RiskChecks des BVSV aktuell die einzige vollumfängliche Lösung, die dringend benötigt wird um aus Unkenntnis gravierende Fehler, als Unternehmensverantwortliche, zu vermeiden.



**FBM:** *Sie unterstützen ja die Idee sehr stark, wie unterstützen Sie die BVSV Gewerbezentren?*

**Jörg Laubrinus:** Der BVSV hat eine große Menge an Unterstützungsmodulen für die Gewerbezentren bereits etabliert (mehr unter [www.bvsv-gewerbezentrum.de](http://www.bvsv-gewerbezentrum.de) sehen sie sich dort einfach das Webinar als Aufzeichnung an) und ständig entwickeln wir weitere.

Aktuell konzipieren wir ein einheitliches Marketingkonzept (inkl. Socialmedia), welches dann bundesweit (mit regionalem Ansprechpartner) für die Gewinnung von Firmenmandanten sorgt, die dann durch die regionalen Gewerbezentren bearbeitet werden und dort als Neumandanten geführt werden.

Des Weiteren werden wir nach dem Sommer regelmäßig Webinare von Wirtschaftsprüfern und Fachanwälten für die Zielgruppe Steuerberater anbieten, die sich danach dann mit dem regionalen Gewerbezentrum zwecks einer Kooperation zur Enthftung ihrer Mandanten nach StaRUG in Verbindung setzen

**FBM:** *Gibt es noch weiße Flecken für BVSV Gewerbezentren in Deutschland?*

**Jörg Laubrinus:** Ja, aktuell sind erst 180 Standorte operativ tätig, weitere 300 sind vorreserviert. Zu der finalen Ausbaustufe von 5.000 Gewerbezentren in Deutschland ist also noch Raum.

Da ein BVSV Gewerbezentrum IMMER ein bereits bestehendes Finanzdienstleisterbüro ist, welches alles so weiter macht wie bisher, nur mit einem Zusatz auftritt „BVSV- Gewerbezentrum, Mitglied im Bundesverband der Sachverständigen für das Versicherungswesen e.V.“ sind weder Umbaumaßnahmen noch eine größere Vorinvestition nötig, um aktiv zu werden.

**FBM:** *Wie interessant sind BVSV Gewerbezentren für Pools, Vertriebsgesellschaften oder Versicherer?*

**Jörg Laubrinus:** Sehr interessant!

Da der BVSV neutral ist, also NICHTS an den Umsätzen der BVSV Gewerbezentren verdient, fördert er durch seine Lösungsmodule den Zugang zu Firmenkunden und Steuerberatern und dadurch den Absatz der Versicherungsprodukte in einer hochinteressanten Klientel. Sowohl AO Mitarbeiter, wie Generalagenten, Makler und Vertriebsmitarbeiter, ja auch Mitarbeiter der Sparkassenversicherung sind aktuelle Bertreiber von Gewerbezentren und alle berichten das Gleiche: Es funktioniert!

Als BVSV freuen wir uns über Kooperationsgespräche mit Pools, Versicherern und Vertrieben und sind sicher, passende Lösungen zu finden. Nehmen Sie gerne mit uns Kontakt auf, gemeinsam erreichen wir mehr.

# Künstliche Intelligenz und beratungsintensiver Verkauf – die perfekte Kombination!



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

## BEITRAG

Die Roboter kommen! Vor etlichen Jahren haben einige Wissenschaftler prophezeit, dass alleine in Deutschland 18 Millionen Arbeitsplätze durch Apparaturen ersetzt werden. Nun, ein Zurückrudern fand relativ rasch statt.

Etliche Jahre später - kaum eine Entwicklung der letzten Jahre geistert als Fluch oder als Segen mehr durch die ehrwürdigen Hallen der Vertriebsabteilungen wie das Thema KI (Künstliche Intelligenz).

Um die vorgegebene Wortanzahl so halbwegs einzuhalten, beleuchten wir im Folgenden nur den „beratungs- und persönlichkeitsintensiven Verkauf“ und jene Skills, die meines Erachtens in dieser Branche die Grundvoraussetzung sein sollten.

Angesichts der rasanten Fortschritte in der KI-Technologie stellt sich natürlich die Frage, ob der jetzige Vertriebsmitarbeiter in ein paar Jahren gar nicht mehr benötigt wird und der Kunden nur mehr mit Hilfe eines Robo-Advisors sein schwer verdientes Geld veranlagen wird?

Im unterschweligen Investitionsbereich definitiv ja, auch die jüngere Zielgruppe wird zukünftig hauptsächlich auf diese Art ihr Vermögen verwalten.

**Das große Aber: Menschen kaufen keine Produkte, sie kaufen Emotionen.**

Wie wir alle wissen, spielen im Verkauf zwischenmenschliche Beziehungen die zentrale Rolle. Kunden wollen bzw. bestehen auf ihren persönlichen Ansprechpartner. Ein menschliches Vis-a-Vis, jemand der ihre Bedürfnisse versteht und auf sie eingeht. Menschen sind komplex, deren Emotionen von unzähligen Faktoren abhängig (persönliche Erfahrungen, Kultur, etc.). Diese Komplexität vollständig zu erfassen, zu interpretieren und richtig darauf zu reagieren, das schafft KI definitiv noch (?) nicht –menschliche emotionale Intelligenz und das soziale Verhalten bleiben uns Menschen vorbehalten.

Jeder Kunde hat seine eigenen Anforderungen, diese sind komplex, manchmal unerwartet und immer zu hundert Prozent individuell. Gerade im Verkauf sind wir mit sehr vielen unvorhergesehenen Situationen konfrontiert. Und auch hier ist Schluss mit KI. Nicht-standardisierte, komplexe Situationen sind digital sehr schwierig und noch viel zu aufwändig abbildbar.

Und dann natürlich das Allerwichtigste .... Vertrauen! Ein (menschlicher) Vertriebsmitarbeiter kann Emotionen und Schwingungen wahrnehmen und darauf aufbauend ein Gefühl von Vertrauen und Sicherheit vermitteln, und ohne dem haben Sie keine Chance im hochwertigen Vertrieb.

KI wird also nicht dazu führen, dass Vertriebsjobs vollständig verschwinden, jedoch wird sich die Art der Arbeit und die dazu notwendigen Fähigkeiten mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit ändern.

### **Richtig eingesetzt, ist Mensch & KI unschlagbar!**

KI bietet gerade im Vertrieb Effizienzsteigerungen noch nie dagewesenen Ausmaßes.

Richtig eingesetzt, kann KI ein perfekter, kostenloser „virtueller Assistent“ werden. Kümmt sich selbständig um 90 % Ihres - bis jetzt noch sehr zeitintensiven - Administrationsaufwandes. KI kann automatisch die am Häufigsten gestellten Fragen beantworten, kann Angebote personalisiert generieren und kann administrative und sich stetig wiederholende Aufgaben übernehmen. Dadurch hat der menschliche Vertriebsmitarbeiter wesentlich mehr Zeit für persönliche Gespräche mit Kunden.

KI ist unschlagbar im Analysieren und Optimieren. Je größer die Datenmenge, umso wichtigere Erkenntnisse und Prognosen können über Ihre Kundenbeziehungen getroffen werden, deren Verhalten, deren Präferenzen und welche Verkaufsmöglichkeiten auch wirklich erfolgversprechend sind. Chancen und Risiken in den Portfolios werden in Zukunft noch treffsicherer prognostiziert werden können. Dies hilft massiv bei der gezielten und rechtzeitigen Ansprache, was sich wiederum in den Verkaufszahlen spiegelt. Und bessere Verkaufszahlen bedeuten erhöhten Umsatz und das wiederum meistens erhöhte Nachfrage.

Ki kann in Echtzeit in Kundengesprächen weiterhelfen. Wertvolle Informationen und Empfehlungen werden beim Verkaufsgespräch angezeigt, die wahrgenommene Kompetenz der Vertriebsmitarbeiter steigt massiv. KI kann den manchmal so verzweifelt gesuchten „Missing-Link“ zum Abschluss finden.



Quelle: © sdecoret - AdobeStock.com



Dem Sales Management wird mit neuen, extrem fähigen Analysetools bei strategischen Entscheidungen geholfen werden.

Vertriebsdaten - visualisiert in Echtzeit, Einblicke in den Verkaufsprozess, Bewertung der Effektivität von Strategien und Maßnahmen, finden von Optimierungspotential sind nur die Überbegriffe.

Je digitaler der Wettbewerb wird, umso mehr Chancen haben Sie auf der analogen Schiene.

Unternehmen, die auch in Zukunft auf den Faktor Mensch im Vertrieb setzen, werden sich wohltuend vom digitalen Wettbewerb abheben können. Kombiniert mit den richtigen KI Tools wird die persönliche Interaktion, das Vertrauensbildende durch das Wahrnehmen der Emotionen - gerade im hochwertigen Verkaufssegment - der neue Gamechanger werden.

Bleiben Sie komplett analog, verlieren Sie im Vergleich zu Ihrem Wettbewerb massiv an Geschwindigkeit und Reaktionsmöglichkeiten. Sie werden rechts außen überholt bevor Sie überhaupt realisieren, dass Sie nicht alleine unterwegs sind.

KI steigert die Effizienz und die Wirksamkeit jedes einzelnen Vertriebsmitarbeiters und potenziert die Erfahrung und das Know-How der gesamten Organisation und wird somit zu der wichtigsten Ressource im Vertrieb, ohne die es in Zukunft nahezu unmöglich werden wird am Markt zu bestehen.

Rein digital zu agieren bedeutet in der Außenwirkung in dieser Zielgruppe unpersönlich und unnahbar zu sein. Wenn es dann auch keine Möglichkeiten gibt mit einem echten Menschen in Ihrem Unternehmen in Kontakt treten zu können, dann sucht sich der Interessent und noch schlimmer - der Kunde - einen anderen Anbieter.

Wie so Alles im Leben - es macht immer der richtige Mix aus.

Ob dieser Artikel durch KI geschrieben wurde? Nun, die Auflösung erfolgt im nächsten FinanzBusiness Magazin....

**Susanne Görner**

[www.marketingmore.at](http://www.marketingmore.at)



Quelle: © Have a nice day - AdobeStock.com



# VERTRIEBSGIPFEL | tegernsee | 2024



## 17. Vertriebs-Entscheidertreff der Finanz- und Versicherungsbranche

Termin: **10. / 11. Januar 2024**



[www.vertriebsgipfel-tegernsee.de](http://www.vertriebsgipfel-tegernsee.de)

# Mit der Gesetzlichen Krankenkasse wichtige Absicherungen finanzieren

## BEITRAG

Die Gesetzlichen Krankenkassen stellen für mehr als 70 Mio. Menschen in Deutschland eine im internationalen Vergleich sehr hochwertige Gesundheitsversorgung sicher. Natürlich umfassen die von den Kassen zu erbringenden Pflichtleistungen nicht jede aus Kundensicht wünschenswerte Maßnahme, dafür handelt es sich aber um eine Sozialversicherung ohne Eintrittshürden in Bezug auf gesundheitliche Vorbelastungen mit einem der eigenen wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit angepassten Beitrag.

*Sprechen wir über die Unterschiede zwischen den aktuell 96 Gesetzlichen Krankenkassen, dann werden meist zwei Bereiche betrachtet:*

**Der Beitrag**, der sich aus einem für alle Kassen identischen Grundbeitrag von 14,6% vom Einkommen plus einem von der Kasse selbst festzulegenden Zusatzbeitrag zusammensetzt. Wählt man eine Krankenkasse mit geringerem Zusatzbeitrag, zahlt man automatisch weniger Beitrag und spart sofort. Aktuell sind es für Gutverdiener theoretisch maximal EUR 712,22 pro Jahr (1,19 Prozentpunkte Unterschied zwischen BKK Pfaff und BKK exklusiv bei mehr als EUR 59.850 jährlichem Einkommen). Rechnet man realistischerweise mit einer Differenz von nur 0,8 Prozentpunkten und einem monatlichen Einkommen von EUR 2.500 brutto – dann beträgt die maximale Ersparnis für Arbeitnehmer „nur“ noch EUR 120,- pro Jahr. Das ist natürlich immer noch für Viele relevant, aber vom Betrag her doch eher überschaubar.

Vielen nicht bekannt ist die Möglichkeit, auch in der Gesetzlichen Krankenversicherung eine Beitragsrückerstattung bei Leistungsfreiheit zu erhalten. Dies wird nur von einer kleineren Anzahl Kassen angeboten, kann aber bis zu EUR 600,- pro Jahr (abhängig von Einkommen bzw. der Höhe des eigenen Beitrags) als Vorteil bringen.

**Der Leistungsbereich**, in dem man durch freiwillige Mehrleistungen der Krankenkassen viel eigenen Finanzierungsaufwand von gewünschten Mehrleistungen sparen kann. Angebote wie z.B. eine kostenfreie Professionelle Zahnreinigung (kostet meist ab EUR 120,- aufwärts), Zuschüssen zu Osteopathie (können durchaus EUR 300,- pro Jahr sein), zusätzliche Vorsorgeuntersuchungen, Reiseschutzimpfungen und vieles mehr können deutlich größere Vorteile bringen. Hinzu kommen Serviceleistungen wie z.B. Medizinische Hotlines, Terminvereinbarungen bei Fachärzten für kürzere Wartezeiten, Telemedizin in der Nacht und am Wochenende etc., die bei Bedarf extrem wertvoll sein können.

Es gibt aber noch einen weiteren Bereich, der für die Versicherten – und zwar jedem einzelnen Familienmitglied und nicht nur dem Beitragszahler – finanziell sehr wertvoll sein kann: Die sogenannten **Bonusprogramme**. Hier sind pro Jahr mehr oder weniger Maßnahmen rund um die Gesundheit zu erfüllen und dafür gibt es eine finanzielle Belohnung von der Krankenkasse. Oft reicht es z.B. schon, Nichtraucher zu sein und Normalgewicht zu haben – oder einfach die gesetzlichen Vorsorgemaßnahmen zu erfüllen.

Dabei fallen die möglichen Vorteile sehr unterschiedlich je Krankenkasse aus.

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



**Einen besonders spannenden Bereich möchten wir hier vorstellen:  
Den „Versicherungszuschuss“.**

Dabei zahlen die Krankenkassen beim Nachweis einer bestehenden privaten Vorsorgeversicherung einen teils erheblichen Zuschuss zum Beitrag dieser Versicherung. Ein Beispiel: Die IKK – Die Innovationskasse bezuschusst die bekanntlich recht teuren Berufsunfähigkeitsversicherungen mit bis zu EUR 500,- pro Jahr. Dafür ist von den erwachsenen Versicherten lediglich die gesetzliche Vorsorge nachzuweisen – je nach Alter kann das lediglich eine Maßnahme pro Jahr sein, in anderen dafür auch mal mehr. Das genügt im Grunde schon, um die vollen 500 Euro Zuschuss für eine BU-Versicherung zu bekommen. – und das Jahr für Jahr auf Neue, so lange die Krankenkasse dieses Programm anbietet.

Für den Versicherungsvertrieb können solche Versicherungszuschüsse ein wunderbares Argument sein, um Kunden die Angst vor zu hohen Kosten der privaten Absicherung zu nehmen. Es ist lediglich eine passende Gesetzliche Krankenkasse zu wählen. Nachdem aber mindestens alle 12 Monate ein Wechsel – und das ganz ohne Gesundheitsprüfung – möglich ist, stellt das kein Problem dar. Zusätzlich vergüten die Gesetzlichen Krankenkassen die Zuführung neuer Mitglieder mit einer Aufwandsentschädigung. Somit ist also auch hier noch eine zusätzliche Verdienstmöglichkeit für den Vertrieb gegeben.

In der Graphik sehen Sie eine Übersicht der unterschiedlichen Versicherungszuschüsse von Gesetzlichen Krankenkasse für verschiedene Versicherungsprodukte, wie wir sie tagesaktuell unseren Partnern im Vertriebspartnerportal für Gesetzliche Krankenkassen [www.makleraktiv.de](http://www.makleraktiv.de) zur Verfügung stellen.

Thomas Adolph im Juni 2023

Unter [www.gesetzlichekrankenkassen.de](http://www.gesetzlichekrankenkassen.de) steht ein Endkundenportal und unter [www.makleraktiv.de](http://www.makleraktiv.de) das Vertriebspartnerportal mit umfassenden Services für zugelassene Versicherungsprofis zur Verfügung.



	<p><b>600,00€ *</b></p> <p>erhöhebbar: <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>auch für Bestandsverträge: <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Anz. zu absolvierende Maßnahmen: 8</p> <p>Keine Pflichtmaßnahmen: <input checked="" type="checkbox"/></p>	<p>Altersvorsorge: <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Arbeitskraft / BU: 600,00 *</p> <p>Unfall: 600,00 *</p> <p>Zusatz-KV: 600,00 *</p> <p>Zusatz-PV: 600,00 *</p>	<p><b>ANTRAG</b> ONLINE</p> <p><b>VERTRIEBS-SUPPORT</b></p> <p>Öffnung: bundesweit</p> <p><a href="#">Leistungsdetails</a></p>
	<p><b>500,00€ *</b></p> <p>erhöhebbar: <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>auch für Bestandsverträge: <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Anz. zu absolvierende Maßnahmen: 1</p> <p>Keine Pflichtmaßnahmen: <input checked="" type="checkbox"/> Details</p>	<p>Altersvorsorge: <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Arbeitskraft / BU: 500,00 *</p> <p>Unfall: <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Zusatz-KV: 300,00 *</p> <p>Zusatz-PV: 500,00 *</p>	<p><b>ANTRAG</b> ONLINE</p> <p>Öffnung: bundesweit</p> <p><a href="#">Leistungsdetails</a></p>
	<p><b>478,00€ *</b></p> <p>erhöhebbar: <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>auch für Bestandsverträge: <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Anz. zu absolvierende Maßnahmen: 6</p> <p>Keine Pflichtmaßnahmen: <input checked="" type="checkbox"/></p>	<p>Altersvorsorge: <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Arbeitskraft / BU: <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Unfall: <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Zusatz-KV: <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Zusatz-PV: <input checked="" type="checkbox"/></p>	<p><b>ANTRAG</b> ONLINE</p> <p>Öffnung: bundesweit</p> <p><a href="#">Leistungsdetails</a></p>
 <p>Die Gesundheitskasse für Sachsen und Thüringen.</p>	<p><b>410,00€ *</b></p> <p>erhöhebbar: <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>auch für Bestandsverträge: <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Anz. zu absolvierende Maßnahmen: 10</p> <p>Keine Pflichtmaßnahmen: <input checked="" type="checkbox"/></p>	<p>Altersvorsorge: <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Arbeitskraft / BU: <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Unfall: <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Zusatz-KV: 410,00 *</p> <p>Zusatz-PV: 410,00 *</p>	<p><b>ANTRAG</b> J. PDF</p> <p>Öffnung: regional ⓘ</p> <p><a href="#">Leistungsdetails</a></p>
<p>mhplus Betriebskrankenkasse</p>	<p><b>350,00€ *</b></p> <p>erhöhebbar: <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>auch für Bestandsverträge: <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Anz. zu absolvierende Maßnahmen: 16</p> <p>Keine Pflichtmaßnahmen: <input checked="" type="checkbox"/></p>	<p>Altersvorsorge: 350,00 *</p> <p>Arbeitskraft / BU: 350,00 *</p> <p>Unfall: 350,00 *</p> <p>Zusatz-KV: 350,00 *</p> <p>Zusatz-PV: 350,00 *</p>	<p><b>ANTRAG</b> J. PDF</p> <p>Öffnung: regional ⓘ</p> <p><a href="#">Leistungsdetails</a></p>
<p>Continentale Betriebskrankenkasse</p>	<p><b>340,00€ *</b></p> <p>erhöhebbar: <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>auch für Bestandsverträge: <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Anz. zu absolvierende Maßnahmen: 17</p> <p>Keine Pflichtmaßnahmen: <input checked="" type="checkbox"/></p>	<p>Altersvorsorge: <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Arbeitskraft / BU: <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Unfall: <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Zusatz-KV: <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>Zusatz-PV: <input checked="" type="checkbox"/></p>	<p><b>ANTRAG</b> J. PDF</p> <p>Öffnung: bundesweit</p> <p><a href="#">Leistungsdetails</a></p>



320,00€ \*

- erhöhbbar:
- auch für Bestandsverträge:
- Anz. zu absolvierende Maßnahmen:
- Keine Pflichtmaßnahmen:

- Altersvorsorge:
- Arbeitskraft / BU:
- Unfall:
- Zusatz-KV:  320,00 \*
- Zusatz-PV:  320,00 \*

**ANTRAG**  
ONLINE

Öffnung:  
bundesweit

[Leistungsdetails](#)



300,00€ \*

- erhöhbbar:
- auch für Bestandsverträge:
- Anz. zu absolvierende Maßnahmen:
- Keine Pflichtmaßnahmen:

- Altersvorsorge:
- Arbeitskraft / BU:
- Unfall:
- Zusatz-KV:
- Zusatz-PV:

**ANTRAG**  
ONLINE

Öffnung:  
bundesweit

[Leistungsdetails](#)



225,00€ \*

- erhöhbbar:
- auch für Bestandsverträge:
- Anz. zu absolvierende Maßnahmen:
- Keine Pflichtmaßnahmen:  Details

- Altersvorsorge:
- Arbeitskraft / BU:  225,00 \*
- Unfall:  225,00 \*
- Zusatz-KV:  225,00 \*
- Zusatz-PV:

**ANTRAG**  
ONLINE

Öffnung:  
bundesweit

[Leistungsdetails](#)



205,00€ \*

- erhöhbbar:
- auch für Bestandsverträge:
- Anz. zu absolvierende Maßnahmen:
- Keine Pflichtmaßnahmen:

- Altersvorsorge:
- Arbeitskraft / BU:  205,00 \*
- Unfall:  205,00 \*
- Zusatz-KV:  205,00 \*
- Zusatz-PV:  205,00 \*

**ANTRAG**  
J-PDF

Öffnung:  
bundesweit

[Leistungsdetails](#)



200,00€ \*

- erhöhbbar:
- auch für Bestandsverträge:
- Anz. zu absolvierende Maßnahmen:
- Keine Pflichtmaßnahmen:

- Altersvorsorge:
- Arbeitskraft / BU:
- Unfall:
- Zusatz-KV:  187,00 \*
- Zusatz-PV:  187,00 \*

**ANTRAG**  
ONLINE

Öffnung:  
bundesweit

[Leistungsdetails](#)

Novitas BKK

200,00€ \*

- erhöhbbar:
- auch für Bestandsverträge:
- Anz. zu absolvierende Maßnahmen:
- Keine Pflichtmaßnahmen:  Details

- Altersvorsorge:
- Arbeitskraft / BU:
- Unfall:
- Zusatz-KV:
- Zusatz-PV:

Öffnung:  
bundesweit

[Leistungsdetails](#)



# So blicken Vermittlerbetriebe in die Zukunft: Fachkräftemangel schon jetzt akut

**D**er Maklermarkt ist im Wandel. Zahlreiche Herausforderungen kommen auf die Vermittlerbetriebe zu bzw. sind schon jetzt zu spüren. Die aktuelle TRENDS-Studie des Fachmagazins AssCompact hat sich daher in einem Sonderteil intensiv mit den Entwicklungen des Maklermarkts auseinandergesetzt, und zwar aus der Perspektive der unabhängigen Vermittlerinnen und Vermittler. Ein Ergebnis, das positiv stimmt: die negativen Einschätzungen sind in der Unterzahl.

Die Studie „AssCompact TRENDS II/2023“ hat sich in einem Sonderteil dem „Maklermarkt im Wandel“ gewidmet. Neben allgemeinen Zukunftsaussichten zeigt die Studie auch auf, welche Herausforderungen die Vermittlerschaft am meisten belasten. Die Ergebnisse zeigen, dass 41% der Befragten die Veränderungen im Maklermarkt als „neutral“ bewerten. Hingegen sehen insgesamt 34,5% der Teilnehmer die Entwicklungen positiv oder sehr positiv, während 24,5% sie als (sehr) negativ einschätzen.

## Maklerschaft sieht mehr Chancen als Risiken

Weiter identifiziert die Studie die größten Herausforderungen, mit denen Versicherungsvermittlerinnen und -vermittler in den kommenden Jahren konfrontiert sein werden. Dazu zählen die alternde Mitarbeiter- und Vermittlerstruktur, der rasante technologische Wandel, die zunehmende Regulierung, der steigende Verwaltungsaufwand sowie die Nachfolgeplanung. Während die Befragten den technologischen Wandel und die Nachfolgeplanung als Chancen betrachten, empfinden sie den zunehmenden Verwaltungsaufwand, die Regulierung sowie die alternden Mitarbeiter- und Vermittlerstrukturen als Risiken. Insgesamt überwiegen aber bei der Mehrheit der Makler



Quelle: © Rawpixel - AdobeStock.com

(60,8%) die Chancen, während für 12% eher die Risiken im Vordergrund stehen.

## Fach- und Nachwuchskräftemangel auch im Maklermarkt

Zudem zeigt die Studie, dass 89% der Befragten einen Mangel an Fach- bzw. Nachwuchskräften im Maklermarkt insgesamt wahrnehmen. Etwa 43% bestätigen diesen auch für ihr eigenes Unternehmen. Dies wird neben dem allgemeinen Fachkräftemangel auf dem deutschen Arbeitsmarkt auch auf das oft negative Image des Maklerberufs zurückgeführt. Zudem seien die Berufsmöglichkeiten im Maklermarkt nicht ausreichend bekannt. Laut Meinung der Befragten werden in Maklerunternehmen vor allem Fachkräfte im Vertrieb, mit kaufmännischer Ausbildung oder IT-Kompetenz gesucht.

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

# Digitale Kommunikation bedeutet mehr Umsatz

**D**ie Digitalisierung ist ein wesentlicher Faktor für eine effektive Kundenberatung. Wie schätzen Vermittelnde die Robo-Konkurrenz ein und wie positionieren sie sich digital? Das AfW-Vermittlerbarometer hat die Antworten. Jeder zweite Vermittelnde (53,3 Prozent) betrachtet Robo-Advisors im Bereich der Altersvorsorge nicht als Konkurrenz, obgleich sie bei der privaten Altersvorsorge durchaus eine Rolle spielen. Nur jeder achte Vermittler (12,1 Prozent) kann eine direkte Rivalität erkennen. Dies ist ein Ergebnis des 15. AfW-Vermittlerbarometers, für das rund 1.300 Vermittlerinnen und Vermittler online befragt wurden. 39 Prozent stimmen der Aussage zu, dass die digitale Konkurrenz nur bei einfachen Produkten wichtig wird. 31,4 Prozent halten die private Altersvorsorge für zu komplex für Robo-Advisors. Mehrfachnennungen waren hier zugelassen.

Natürlich werden digitale Beratungstools von fast allen Befragten im Rahmen des Beratungsprozesses genutzt. 37,6 Prozent der Vermittelnden präferieren es, die Tools auf ihrem Windows-PC einzusetzen, 30,7 Prozent bevorzugen einen Laptop. Nur jeder neunte Vermittler (11,7 Prozent) verwendet am liebsten ein Tablet für die Anwendung der Tools. Vorwiegend stationäre Apple Rechner verwenden 7,9 Prozent. Lediglich 8,3 Prozent gaben an, keine digitalen Beratungstools zu verwenden.

„Das mobile Endgeräte hier noch weit davon entfernt sind, im Beratungsprozess eine signifikante Rolle zu spielen, dürfte auch mit dem Alter der Vermittlerinnen und Vermittler zu tun haben. Das Durchschnittsalter der Befragten liegt konform mit der Branche bei 53,7 Jahren. Das dürfte hier ebenso wie bei der Frage nach den Online-Marketing-Kanälen eine Rolle gespielt haben,“ meint Franziska Geusen, Vorständin des AfW Bundesverband Finanzdienstleistung.

Denn Facebook, das von der jüngeren Generation kaum noch genutzt wird, ist laut AfW-Vermittlerbarometer immer noch der digitale Marketing-Kanal Nummer Eins der Vermittlerschaft. 28,8 Prozent der Befragten nutzen Facebook. Auf den weiteren Rängen folgen WhatsApp (21,2 Prozent), Google MyBusiness (21,1 Prozent), XING (14,6) sowie das bei der jungen Generation besonders beliebte Instagram (14,2). Die beliebteste App der Jugend, TikTok, nimmt mit 0,5 Prozent hier den Schlussrang ein. Mehrfachnennungen waren hier möglich.

Dennoch wird die Branche zweifellos immer digitaler. So steigt der Anteil der Vermittelnden, die ihren Kundinnen und Kunden eine App für die Übersicht über ihre Verträge zur Verfügung stellen von Jahr zu Jahr an. Mittlerweile offerieren 38 Prozent der Befragten ihren Kunden diese Möglichkeit. Im Jahr 2016 waren dies lediglich 18 Prozent. Aktuell nutzen 62 Prozent digitale Tools in der Beratung, weitere 14 Prozent planen einen künftigen Einsatz. Nur jeder siebte Berater (14 Prozent) kann den digitalen Helfern nichts abgewinnen und verzichtet ganz darauf.

„Für eine zielführende, effektive Beratung führt kein Weg mehr am Einsatz digitaler Instrumente vorbei. Dass digitale Kommunikation auch ganz konkret mehr Umsatz bedeutet, hat zumindest mehr als jeder vierte Vermittler erkannt, denn 28,1 Prozent bieten mittlerweile Versicherungsprodukte über ihre eigene Website an“, betont Geusen. Der Internetvertrieb anderer Produkte steckt hingegen laut AfW-Vermittlerbarometer noch in den Anfängen. So gaben 7,3 Prozent der Befragten an, dass sie offene Investmentfonds im Internetvertrieb anbieten, andere Finanzprodukte vertreiben lediglich 9,3 Prozent auf digitalem Wege.

Autor: [www.bundesverband-finanzdienstleistung.de](http://www.bundesverband-finanzdienstleistung.de)

# Start im Sommer: Digitale Rentenübersicht wird den Markt für Altersvorsorge auf den Kopf stellen

**M**it einem Mausklick sehen die Bundesbürger künftig, wie hoch ihre Rentenlücke sein wird. Die digitale Rentenübersicht schafft Transparenz für die Verbraucher und gleichzeitig Riesenchancen für Finanzdienstleister.

„So wie die Zahlungsdienste-Richtlinie PSD2 eine neue Servicewelt rund um das Konto ermöglicht hat, wird das digitale Rentenkonto den Markt der Altersvorsorge auf den Kopf stellen. Oberflächlich betrachtet ist es nur eine Schnittstelle, die aber durch ihre Transparenz und gute Datenqualität einen Wachstumsschub im Altersvorsorgemarkt auslösen wird“, sagt Nikolaus Drax von der auf Finanzdienstleister spezialisierten Unternehmensberatung Cofinpro. Mit der digitalen Rentenübersicht bekommen Kunden eine fortlaufend aktualisierte Aufstellung ihrer Ansprüche aus gesetzlicher, betrieblicher und privater Altersvorsorge. Niklas Freund empfiehlt der Bankenbranche, diese Informationen in speziell angepassten Tools für eine noch gezieltere Beratung zu nutzen.

Bereits in wenigen Wochen wird das „Rentencockpit“ erstmals für den Probebetrieb online freigeschaltet, bevor im Herbst dieses Jahres der Regelbetrieb startet. Dann werden die Bundesbürger ihre bisher angesammelten Altersvorsor-

geleistungen übersichtlich zusammengefasst in einem Klick sehen können. Außerdem wird es möglich sein, Berechnungen zur Rente und Informationen zur Steuererklärung abzurufen. Später soll das Online-Portal auch Links zu Anbietern enthalten, um eventuelle Versorgungslücken zu schließen. Einige Informationen sind in der Rentenübersicht allerdings nicht enthalten, zum Beispiel: privates Aktien- und Fondsvermögen, Anwartschaften von Ärzten oder Architekten, Mieteinnahmen oder die individuelle steuerliche Situation.

Gerade von diesen nicht erfassten Informationen könnten Banken profitieren, meint Cofinpro-Experte Drax: „Im Gegensatz zu Versicherern oder auf Nischen spezialisierten Fintechs haben Banken ein viel umfassenderes Gesamtbild ihrer Kunden. Durch die Kombination bereits vorhandener Daten mit den Informationen aus dem digitalen Vorsorgeausweis wird eine ganzheitliche Kundenberatung deutlich einfacher und transparenter – sowohl digital als auch klassisch im persönlichen Gespräch.“

## Ein Milliardenmarkt wartet

Wie groß der noch brachliegende Markt ist, zeigt ein Blick auf die Zahlen: 2022 hat die deutsche Fondsbranche rund 1,73 Billionen Euro in der privaten Altersvorsorge verwaltet. Das Gesamtvolumen der deutschen privaten und gesetzlichen Altersvorsorge wird auf über 1,8 Billionen Euro geschätzt. Das aktuelle Sicherungsniveau, gemessen an der zu erwartenden Rentenlücke, liegt jedoch nur bei 48 Prozent. Daher wird das „Rentencockpit“ für viele Bundesbürger nicht nur einen willkommenen Informationsgewinn bringen, sondern auch eine kalte Ernüchterung – wenn die kombinierten Zahlen zur Altersvorsorge nicht den Erwartungen entsprechen.



Quelle: © tippapatt - AdobeStock.com

„Jetzt sind die Banken am Zug: Es bietet sich die einmalige Chance, für ihre Kunden das Beste aus zwei Welten zu kombinieren. Durch die Zusammenführung des hochwertigen Datenmaterials aus der digitalen Rentenübersicht mit ihrem eigenen umfassenden Service- und Produktangebot lässt sich die transparent gewordene Lücke schließen“, ergänzt Cofinpro-Branchenex-

perte Niklas Freund. In der Vergangenheit hätten sich Fintechs oft als schneller erwiesen, neue Marktchancen zu nutzen. Mit dem Rentencockpit hätte aber auch die etablierte Finanzindustrie die Chance, ihren Beratungsprozess ohne großen Aufwand im Sinne des Kunden umzugestalten und den Wettbewerbern einen Schritt voraus zu sein.  
Autor: www.cofinpro.de

## Generation Mitte: Jeder Zweite hält eigene Altersvorsorge für ungenügend

**D**ie mittlere Generation in Deutschland blickt mit wachsender Sorge auf die eigene Altersvorsorge. Das geht aus der jährlichen Umfrage des Instituts für Demoskopie Allensbach für den GDV hervor. Die „Generation Mitte“ sieht sich finanziell schlecht fürs Rentenalter gerüstet. „Nur noch 30 Prozent der 30- bis 59-Jährigen bezeichnen die eigene Absicherung fürs Alter als ausreichend. Vor fünf Jahren waren es noch 38 Prozent“, sagt GDV-Hauptgeschäftsführer Jörg Asmussen. Gleichzeitig ist die Überzeugung der „Generation Mitte“ von 41 auf 48 Prozent angestiegen, dass die bisherigen Vorsorgeanstrengungen für die Zeit nach dem aktiven Erwerbsleben nicht ausreichen. Das geht aus der jährlichen Umfrage des Instituts für Demoskopie Allensbach für den GDV hervor. Grundsätzlich ist sich die mittlere Generation darüber im Klaren, was der demografische Wandel für die sozialen Sicherungssysteme bedeutet“, so Asmussen. „Gleichzeitig ist der großen Mehrheit bewusst, dass die gesetzliche Rente in der Regel nicht ausreicht, um im Alter den eigenen Lebensstandard zu halten.“

### 60 Prozent rechnen mit deutlichen Abstrichen im Alter

Fast 60 Prozent der Befragten gehen demnach davon aus, dass sie deutliche Abstriche an ihrem bisherigen Lebensstandard machen müssten, wenn sie allein auf die Rente angewiesen wären,

beziehungsweise dass die staatliche Rente für sie allenfalls eine minimale Existenzabsicherung bedeuten würde. Lediglich 24 Prozent rechnen damit, dass sie nur sehr begrenzt Abstriche machen müssten. Diese Einschätzung hat sich über die vergangenen fünf Jahre nur marginal verändert. „Vor diesem Hintergrund hält es die Mehrheit der ‚Generation Mitte‘ für wichtig, die staatliche Rente oder Pension durch private Vorsorge zu ergänzen“, sagt Asmussen. Nach wie vor ist demnach die staatliche Rente oder Pension für die 30- bis 59-Jährigen der Grundbaustein einer soliden Alterssicherung. 73 Prozent der Befragten rechnen der Allensbach-Umfrage zufolge die staatliche Rente oder Pension zu einer idealen Alterssicherung. Danach folgen Immobilienbesitz (67 Prozent), eine betriebliche Altersversorgung (43 Prozent), eine private Rentenversicherung (36 Prozent) und Einnahmen aus Haus- und Grundbesitz.

### Bürgerrente steht für unbürokratische Förderung

Zu den privaten Rentenversicherungen zählt auch die staatlich geförderte Riester-Rente, die mit 10,5 Millionen Verträgen ein wichtiger Baustein der Altersvorsorge bleibt, aber aus Sicht der Versicherer reformbedürftig ist. Der Verband hat deshalb mit der Bürgerrente ein Konzept für



ein standardisiertes Altersvorsorgeprodukt für breite Bevölkerungsgruppen mit unbürokratischer Förderung von 50 Cent je eingezahltem Euro in die Diskussion eingebracht. Denn Vorsorge fürs Alter tut not, wie die Ergebnisse der Allensbach-Umfrage nachdrücklich zeigen. „Aus unserer Sicht besonders alarmierend: Nur eine Minderheit der mittleren Generation geht davon aus, dass sie im Alter keine finanziellen Sorgen haben wird“, so Asmussen. 41 Prozent erwarten, dass sie zwar mit ihren finanziellen Ressourcen auskommen werden, aber nur unter der Bedingung einer sparsamen Lebensführung. Jeder Fünfte geht laut Umfrage davon aus, dass die eigenen finanziellen Mittel extrem knapp werden beziehungsweise überhaupt nicht ausreichen, um den eigenen Lebensunterhalt im Alter finanzieren zu können. In den schwächeren sozialen Schichten beträgt dieser Anteil sogar 50 Prozent. „Wegen der momentan insgesamt angespannten wirtschaftlichen Lage sinkt der Anteil der mittleren Generation, der sich bereits mit der eigenen finanziellen Situation im Alter auseinandergesetzt hat“, sagt Asmussen. Vor zwei Jahren lag dieser Anteil stabil bei 62 Prozent, aktuell nur bei 56 Prozent.

### **Kaum Spielraum für mehr Vorsorge-Ausgaben**

Überhaupt sieht derzeit nur jeder Fünfte in der „Generation Mitte“ noch Spielraum, die Ausgaben für die eigene private Alterssicherung zu erhöhen. Aus diesem Kreis sehen die meisten höchstens einen Spielraum bis maximal 200 Euro, viele jedoch auch nur bis maximal 100 Euro im Monat. Konkrete Pläne, mehr in die eigene private Alterssicherung zu investieren, hat daher im Moment nur eine Minderheit: Elf Prozent wollen dieses Jahr mehr in ihre private Alterssicherung investieren, drei Prozent weniger; die große Mehrheit hat keine konkreten Pläne für die Veränderung ihrer Altersvorsorge. „Bei der Altersvorsorge erhöht die gestiegene Inflation eigentlich den heutigen Vorsorgebedarf“, so Asmussen. „Aber aus unserer Erfahrung wissen wir, dass langfristige Vorsorge und Absicherung in Krisenzeiten tendenziell in die Zukunft vertagt werden.“ Auffällig außerdem: Je näher das Ausscheiden aus

dem Beruf rückt, desto mehr nimmt die Auseinandersetzung mit der eigenen Situation im Alter zu. Während sich von den befragten unter 40-Jährigen nur eine Minderheit mit der eigenen finanziellen Situation im Alter auseinandergesetzt hat, ist das bei 57 Prozent der 40- bis 49-Jährigen der Fall und bei drei Viertel der 50- bis 59-Jährigen.

### **Über die „Generation Mitte“**

Die mehr als 35 Millionen 30- bis 59-Jährigen in Deutschland stehen mitten im Berufsleben, erziehen Kinder und finanzieren die sozialen Sicherungssysteme. Sie stellen 70 Prozent der Erwerbstätigen dar und erwirtschaften über 80 Prozent der steuerpflichtigen Einkünfte. Die „Generation Mitte“ ist damit im wahrsten Sinne des Wortes der „Leistungsträger“ unserer Gesellschaft. Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft beauftragt das Institut für Demoskopie Allensbach seit 2013, dieser breiten Bevölkerungsschicht einmal jährlich den Puls zu fühlen und ihre Einstellungen, Erwartungen und Ängste zu erforschen. Für die repräsentative Untersuchung Generation Mitte 2022 haben die Demoskopien zwischen Ende September und Anfang Oktober 2022 insgesamt 1.050 Männer und Frauen im Alter zwischen 30 und 59 Jahren befragt.

Autor: [www.gdv.de](http://www.gdv.de)



Quelle: © Kzenon - Adobe Stock.com

# Studie: Altersvorsorge bleibt bei vielen derzeit auf der Strecke

Weder die aktuelle Zinssituation noch die Inflation sorgen dafür, dass sich die Sparinnen und Sparer in Deutschland verstärkt mit ihrer privaten Altersvorsorge auseinandersetzen, auch wenn vielen durchaus bewusst ist, dass es eigentlich nötig ist. Insbesondere jüngere Menschen zwischen 20 und 29 Jahren beschäftigen sich derzeit nur wenig mit diesem Thema. In dieser Altersgruppe besitzen auch nur 45 Prozent ein entsprechendes Produkt, um im Alter finanziell abgesichert zu sein. Unter denen, die für später Geld zurücklegen, sparen die meisten zwischen 100 und 200 Euro pro Monat. Dies sind die Ergebnisse aus dem aktuellen Anlegerbarometer von Union Investment, einer repräsentativen Online-Befragung von gut 1.000 Menschen in Deutschland, die in privaten Haushalten über Finanzen entscheiden.

## Noch nicht einmal die Hälfte beschäftigt sich mit privater Altersvorsorge

Drei Viertel der Befragten (76 Prozent) wissen, dass die gesetzliche Rente nicht ausreichen wird, um den eigenen, aktuellen Lebensstandard im Alter halten zu können. 70 Prozent der Befragten gehen davon aus, dass sie im Rentenalter einen Teil der Lebenshaltungskosten aus dem Ersparten bestreiten müssen. Dennoch hat sich nur knapp die Hälfte der im Rahmen des Anlegerbarometers befragten Personen (49 Prozent) mit dem Thema private Altersvorsorge beschäftigt. Das sind fünf Prozentpunkte weniger als vor einem Jahr. Der Anteil liegt außerdem deutlich unter dem Wert von vor zehn Jahren (69 Prozent). Unter den 20- bis 29-jährigen Befragten haben sich sogar nur 31 Prozent mit dem Thema befasst. Vor zehn Jahren waren es 49 Prozent. „Gerade junge Menschen sollten das Thema private Altersvorsorge nicht verbummeln und eher früher als später damit beginnen, für ihr Alter



Quelle: © Andrey Popov - AdobeStock.com

vorzusorgen. Wenn sie dies nicht tun, lassen sie die Chancen liegen, die eine langfristige Geldanlage für den Vermögensaufbau bietet“, kommentiert Giovanni Gay, Vorstandsmitglied bei Union Investment.

## Fast drei von zehn Befragten haben kein Altersvorsorgeprodukt

Möglicherweise blicken viele Befragte aber deshalb so entspannt auf das Thema, weil sie bereits ein entsprechendes Produkt besitzen. Insgesamt haben 72 Prozent der Befragten mindestens eine private Altersvorsorge abgeschlossen, jeweils 36 Prozent sogar mehrere. 44 Prozent der Befragten sind sich sicher, dass sie finanziell gut für das Alter vorgesorgt haben. Allerdings besitzen fast drei von zehn Befragten nach wie vor kein Produkt, das sie im Alter zusätzlich finanziell absichert (28 Prozent). Unter ihnen sind besonders viele junge Menschen (55 Prozent).

Die meisten unter denen, die eine private Altersvorsorge besitzen (34 Prozent), sparen monatlich zwischen hundert und zweihundert Euro an. Beinahe genauso viele (30 Prozent) schaffen es, sogar 200 Euro und mehr pro Monat für das Alter zurückzulegen. „Natürlich schafft nicht jeder eine solche Summe pro Monat zurückzulegen, gerade in der aktuellen Situation mit gestiegenen Lebenshaltungs- und Energiekosten ist es klar, dass nicht jedem viel übrig bleibt. Aber: Auch mit kleinen, monatlichen Beträgen kann man schon investieren und Schritt für Schritt Geld für später ansparen“, erklärt Gay.

## Viele sehen Aktien als Bestandteil der privaten Altersvorsorge positiv

Immer mehr Menschen glauben, dass sich Aktien als Bestandteil der privaten Altersvorsorge eignen. Aktuell sind es 50 Prozent der Befragten. Vor sechs Jahren waren es mit 42 Prozent weniger. „Viele Sparerinnen und Sparer haben erkannt, dass beispielsweise Aktienfonds durchaus ein gutes Instrument sind, um die Chancen an den Kapitalmärkten zu nutzen, entsprechende Renditen zu erzielen und damit den Vermögensaufbau anzugehen“, meint Gay.

Autor: [www.union-investment.de](http://www.union-investment.de)



Quelle: © joyfotoliaKid - AdobeStock.com

## BVI: Politik muss Weichen richtig stellen – Beratungslücke bei Kleinanlegern verhindern

**I**n Deutschland stehen wichtige Weichenstellungen für die private Altersvorsorge, die Transformation und die Erneuerung der Infrastruktur an. In Brüssel ist die Debatte um die provisionsbasierte Anlageberatung erneut aufgeflammt. Zugleich entwickelt die EU die Nachhaltigkeitsregulierung weiter.

### Kein Staatsfonds in der privaten Altersvorsorge

Die Regierung hat vor wenigen Wochen die im Koalitionsvertrag vereinbarten Prüfaufträge zur Reform der privaten Altersvorsorge in Angriff genommen. Der deutsche Fondsverband BVI unterstützt das Vorhaben, die kapitalgedeckte private Altersvorsorge zu stärken, ihre Verbreitung voranzutreiben und Rahmenbedingungen für renditestarke Produkte zu setzen. Bestrebungen, den Staat als Anbieter in der privaten Altersvorsorge zuzulassen, hält der Fondsverband jedoch für einen Irrweg. Dazu sagt Thomas Richter, BVI-Hauptgeschäftsführer: „In der sozialen Marktwirtschaft setzt der Staat die Regeln und ist Schiedsrichter. Sobald der Schiedsrichter selbst mitspielt, ist der Wettbewerb weder fair noch marktwirtschaftlich. Deshalb lehnen wir einen Staatsfonds in der privaten Altersvorsorge ab.“ Der BVI

weist darauf hin, dass in allen Ländern mit staatlich organisierten Lösungen im Alterssicherungssystem diese nicht in der privaten Säule angesiedelt sind. Zudem sieht der Koalitionsvertrag bereits eine staatlich organisierte kapitalgedeckte Komponente – das Generationenkapital – in der gesetzlichen Rentenversicherung vor. Richter: „Die staatlich verantwortete erste Säule sollte sich mit privatwirtschaftlich organisierten Lösungen in der zweiten und dritten Säule sinnvoll ergänzen“.

### Fondssparpläne als Altersvorsorgeprodukt gesetzlich anerkennen

Zielführend dagegen ist das Vorhaben der Regierung, private Anlageprodukte mit höheren Renditen als Riester in der dritten Säule gesetzlich anzuerkennen. Hierzu hat der BVI bereits Ende November letzten Jahres das Konzept des Fondsspardepots veröffentlicht und in die Gespräche der von der Regierung eingesetzten Fokusgruppe eingebracht. Richter: „Die starke Nachfrage nach Fondssparplänen ist Beleg für die Akzeptanz und Nutzung als Altersvorsorgeinstrument in breiten Bevölkerungskreisen.“ Kernelement des Konzepts ist ein Depot für Fondssparpläne, die ausschließlich zum

Zweck der Altersvorsorge abgeschlossen werden und eine Mindestlaufzeit bis zum Ende des 60. Lebensjahres aufweisen. Die Förderung erfolgt über einen gesonderten Freibetrag auf die bis zur Auszahlung erzielten Gewinne. Dieser Freibetrag wächst kontinuierlich mit der Anspardauer. „Auf diese Weise kann die Politik einen starken Anreiz zum renditeorientierten und langfristigen Sparen für die Altersvorsorge setzen“, sagt Richter.

### **Riester-Reform hilft Geringverdienern**

In der privaten Altersvorsorge sieht der BVI neben neuen Lösungen auch dringenden Reformbedarf bei der Riester-Rente. Sie hat trotz veralteter Rahmenbedingungen mit knapp 16 Millionen Verträgen eine hohe Verbreitung erreicht und gehört zu den erfolgreichsten geförderten Modellen in Europa. „Untere Einkommensgruppen werden durch die Zulagenförderung erreicht. Vereinfachungen bei der Förderung könnten die Verbreitung in dieser Bevölkerungsgruppe ankurbeln“, sagt Richter. Ein wesentliches Hemmnis liegt jedoch in der gesetzlich vorgegebenen 100-prozentigen Garantiepflcht auf die eingezahlten Beiträge. Dem Sparer sollte es ermöglicht werden, ein attraktives Produkt ohne oder mit gewünschtem Garantieniveau zu wählen. Dies könnte zügig und mit minimalem Aufwand gesetzlich umgesetzt werden.

### **Wahlfreiheit zwischen Provisions- und Honorarberatung erhalten**

EU-Finanzmarktkommissarin Mairead McGuinness hat die provisionsbasierte Anlageberatung erneut auf den Prüfstand gehoben. Anfang Mai 2023 will sie ihre Vorschläge im Rahmen der angekündigten Retail-Investment-Strategie vorlegen und schließt ein Verbot von Provisionen für den Vertrieb von Wertpapieren nicht aus. Richter: „Ein Provisionsverbot ausschließlich für Wertpapiere ist inakzeptabel. Es verzerrt den Wettbewerb zwischen Wertpapieren und Versicherungen und schadet den Verbrauchern.“ Der BVI setzt sich für den Erhalt der Wahlfreiheit zwischen Provisions- und Honorarberatung ein. Vor allem für Kleinanleger hat die Provisionsberatung klare Vorteile: Wer viel anlegt, zahlt viel, und wer wenig anlegt, zahlt wenig. Zudem bleibt die Beratung kostenfrei, wenn der Sparer nichts kauft.

Schon jetzt haben Verbraucher die freie Wahl zwischen der Provisions- und der Honorarberatung. Dennoch können sich laut einer Umfrage des Marktforschungsunternehmens Kantar nur 16 Prozent der Deutschen vorstellen, für eine Beratung ein gesondertes Honorar zu bezahlen. Ein Provisionsverbot würde also zu einer Beratungslücke führen. Das zeigt auch der Blick nach England, wo es seit zehn Jahren ein Provisionsverbot gibt. Eine Studie der englischen Finanzaufsicht FCA vom Dezember 2020 belegt, dass Sparer mit kleineren Anlagebeträgen faktisch von der Beratung ausgeschlossen sind und die Beratungskosten bei komplexeren Sachverhalten wie der Altersvorsorge unverhältnismäßig hoch sein können. Der Beratungsmarkt hat sich an Vermögen mit mindestens höheren fünfstelligen Pfundbeträgen ausgerichtet. Ähnliches gilt für die Niederlande. Dort sind Provisionen ebenfalls verboten, jedoch ist der Bedarf an privater Vorsorge und damit Anlageberatung aufgrund der starken betrieblichen Altersvorsorge gering.

Darüber hinaus würde ein Provisionsverbot die Umsetzung des „Green Deal“ behindern. Die Fondsindustrie spielt eine Schlüsselrolle auf dem Weg zu mehr Nachhaltigkeit. Dabei sind aktiv verwaltete Fonds, die in erster Linie über die Provisionsberatung vertrieben werden, besonders wichtig. Nur aktive Fondsmanager haben die Möglichkeit, Aktien und Anleihen von Unternehmen zu meiden, die die ESG-Standards nicht einhalten.

### **Standardisierung zur Eindämmung des Grünfärberei-Risikos**

Das Ziel der EU-Behörden, gegen Grünfärberei vorzugehen, unterstützt der BVI. Angesichts der vielen offenen Fragen zur Auslegung der EU-Regulierung ist der aktuelle Fokus der Behörden auf eine breit angelegte Marktuntersuchung zu Verdachtsfällen jedoch zu früh. „Bevor man von Verdachtsfällen spricht, müssen erst die Kriterien für nachhaltige Investitionen im Sinne der Offenlegungsverordnung geklärt werden“, sagt Richter. Zudem sollten die EU-Gesetzgeber die Anbieter von ESG-Ratings verpflichten, deren Methoden und Datenbeschaffungsprozesse offenzulegen. Fondsgesellschaften wären dann besser in der Lage, die Qualität der ESG-Urteile zu bewerten.



### Fondsbranche zum Motor der Transformation machen

Die Transformation und die Erneuerung der Infrastruktur hierzulande wird ohne das Kapital deutscher institutioneller Anleger wie Altersvorsorgeeinrichtungen und Versicherer nicht gelingen. Richter: „Die Fondsbranche steht bereit, als wesentlicher Mittler zwischen Kapitalangebot und -nachfrage zum Motor der Transformation zu werden. Wir können diese Rolle aber nur erfüllen, wenn die Politik zum Beispiel im geplanten Zukunftsfinanzierungsgesetz rechtliche Hürden abbaut“.

Hemmnisse sind derzeit u. a. Anlagerichtlinien für institutionelle Anleger und deutsche Fonds sowie steuerrechtliche Vorgaben. Sie

setzen enge Grenzen für Infrastrukturinvestments. Darüber hinaus behindern der im Vergleich zu anderen Ländern geringere Spielraum bei Finanzierungsmöglichkeiten sowie offene Auslegungsfragen die Auflage von Infrastrukturfonds. Dies zeigt auch das Beispiel des deutschen Atomfonds KENFO, der seine Investments in Infrastrukturfonds ausschließlich über Luxemburger Vehikel tätigt. Der Gesetzgeber sollte den aufsichts- und steuerrechtlichen Rahmen deshalb an die Bedürfnisse von Infrastrukturinvestments anpassen und eine investitionsfreundliche Auslegung durch die Verwaltung einfordern.

Autor: [www.bvi.de](http://www.bvi.de)

## Partielles Provisionsverbot und Kleinanlegerstrategie der EU-Kommission: Was sind die Konsequenzen für Finanzdienstleister und Verbraucher?

**E**U-Finanzkommissarin McGuinness gibt sich dem Lobbydruck geschlagen und verzichtet vorerst auf ein vollständiges Provisionsverbot für Finanzberater. Mit dem voraussichtlichen Verbot von Provisionen bei „Execution Only“-Geschäften in der für Ende Mai erwarteten Kleinanlegerstrategie der EU-Kommission und einer Revisionsklausel, welche ein vollständiges Provisionsverbot zu einem späteren Zeitpunkt erlaubt, ergeben sich dennoch spürbare Konsequenzen für Finanzdienstleister und Verbraucher, wie Partner Max Biesenbach und Senior Director Sonia King von der globalen Strategieberatung Simon-Kucher darlegen:

Ein vollständiges Verbot von Abschluss- und Bestandsprovisionen im Wertpapier- und Versicherungsgeschäft ist seit der Pressekonferenz der EU-Finanzkommissarin Mairead McGuinness am vergangenen Donnerstag vorerst vom Tisch. Zu groß war der Druck von Lobbyisten aus der

Finanzdienstleistungsbranche sowie von diversen Regierungen, u.a. durch die Finanzminister Deutschlands, Frankreichs oder Österreichs, die den Abbau von Arbeitsplätzen und die Einstellung von Beratungsleistungen für Kleinanleger vorausgesagt hatten. Die für Ende Mai erwartete Kleinanlegerstrategie der EU-Kommission wird somit vorerst auf weichere Maßnahmen, wie stärkere Transparenzpflichten, setzen.

Zwei Äußerungen der EU-Finanzkommissarin vom vergangenen Donnerstag werden dennoch spürbare Konsequenzen für Finanzdienstleister und Anleger haben: Zum Einen sprach sie ein voraussichtliches Verbot von Provisionen bei „Execution Only“-Geschäften an, bei denen der Finanzdienstleister ohne jegliche Beratungsleistung eine reine Orderausführung übernimmt. Das betrifft insbesondere die im deutschen Onlinebroker-Markt führenden Direktbanken sowie die extrem erfolgreich gewachsenen Neobroker. Je nachdem, wie umfassend die

EU-Kommission ein „Provisionsverbot“ im „Execution Only“-Geschäft auslegt, wären jeweils beim Kauf eines Fonds anfallende Ausgabeprovisionen, jährlich wiederkehrende Bestandsprovisionen für das Halten von Fonds im Bestand, aber ggf. auch die bei Neobrokern besonders umsatzrelevanten und jeweils beim Kauf von ETFs anfallenden Kickbacks betroffen. Sollten neben Execution Only-Geschäften auch beratungsfreie Transaktionen vom Provisionsverbot betroffen sein, wäre insbesondere das Geschäftsmodell der Neobroker von diesem Schritt drastisch betroffen. Eine Einführung von monatlichen Abogebühren (sogenannte Subscription Fees, zuletzt geschehen beim Low Cost Broker BUX) oder auch die Erhöhung von Transaktionsgebühren könnten denkbare Folgen sein. Doch nicht nur Direktbanken und Neobroker wären betroffen, auch klassische Filialbanken könnten die drastischen Auswirkungen auf ihr Geschäftsmodell spüren, sollte die EU-Kommission auch die im Rahmen eines beratenen Wertpapierdepots anfallenden beratungsfreien Ge-

schäfte mit einem Provisionsverbot versehen. Es ist heute weit verbreitete Praxis, dass Anleger beratene und beratungsfreie Transaktionen in einem einzigen Wertpapierdepot mischen. Ein Provisionsverbot für diese Transaktionen hätte eine deutlich stärkere Trennung dieser Geschäfte und auch eine unterschiedliche Bepreisung zur Folge, sollten die Filialbanken ihre Erträge sichern wollen.

Die Äußerung von EU-Finanzkommissarin McGuinness zu einer vorgesehenen Revisionsklausel, welche ein vollständiges Provisionsverbot zu einem späteren Zeitpunkt erlaubt, hat zusätzlich diverse strategische Nacharbeiten für den Finanzsektor zur Folge: Jedes Institut in Europa, das Kleinanleger im Wertpapiergeschäft betreut, wird nun einen Plan B erarbeiten müssen, um ein angepasstes Geschäftsmodell ausrollen zu können, sobald die Revisionsklausel zieht. Der Anpassungsdruck für die Branche ist seit der Pressekonferenz also deutlich spürbar.

Autor: [www.simon-kucher.com](http://www.simon-kucher.com)

## BCA: Abfragepflicht zur Nachhaltigkeit – Jetzt auch für Finanzanlagenvermittler verpflichtend

**J**etzt ist es amtlich: Ab 20.04.2023, gilt die Pflicht zur Abfrage von Nachhaltigkeitspräferenzen auch für 34f-Vermittler. Wie Versicherungsmakler müssen damit auch Finanzanlagenvermittler ab sofort ihre Kunden nach deren Nachhaltigkeitspräferenzen befragen. Für die Geschäftspartner der BCA-Gruppe stellt dies keine Hürde dar. Der Maklerdienstleister aus Oberursel war schon früh „ESG Ready“: So ist die Erfassung der Nachhaltigkeitspräferenzen mit der Beratersoftware DIVA intuitiv, einfach zu handhaben und organischer Bestandteil der digitalen Beratungstrecke.

Seit dem 02. August 2022 sind Versicherungsvermittler bei der Beratung verpflichtet, die Nachhaltigkeitspräferenzen ihrer Kunden zu erfragen. Aufgrund einer Regelungslücke galt diese Pflicht zunächst nicht für

Berater nach § 34f GewO. Mit der Verordnung zur Änderung der Gewerbeanzeigerordnung und der Finanzanlagenvermittlungsverordnung wurde diese Ungleichbehandlung geregelt. Nunmehr müssen auch Finanzanlagenvermittler (und Honorar-Finanzanlagenberater mit

einer Erlaubnis nach § 34h GewO) die Nachhaltigkeitspräferenzen ihrer Kunden erfragen.

Folglich wird die Abfrage von Nachhaltigkeitspräferenzen künftig zum Beratungsalltag in der Anlageberatung in Deutschland und Europa gehören, denn, so Dr. Frank Ulbricht, Vorstand der BCA AG und Vorstandsvorsitzender der BfV Bank für Vermögen AG, „der europäische Gesetzgeber hat dem Kapitalmarkt und den Finanzdienstleistern einen klaren Auftrag erteilt: die zukünftigen Geldströme in verantwortungsvolle und nachhaltige Anlagen zu lenken“. Aus diesem Grund hat sich die BCA als Full-Service-Dienstleister frühzeitig und umfassend mit dem Thema ESG auseinandergesetzt.

„Wir bieten im Hinblick auf die Beratungsanforderungen für nachhaltige Kapitalanlagen ein umfassendes Angebot: Bereits seit Mitte 2022 sind alle notwendigen Abfragen und Dokumentationen zur Abfragepflicht der Nachhaltigkeitspräferenz in die Beratungsstrecke DIVA integriert. Damit ist die ESG-Abfragepflicht intuitiv und mit geringem Aufwand umsetzbar“, so Roman Schwarze, IT-Vorstand bei der BCA AG. Darüber hinaus bietet die BCA ihren Geschäftspartnern umfassende Unterstützung rund um das Thema – von Produktwelten über Research-Angebote bis hin zu Weiterbildungsmöglichkeiten. Mit diesem Angebot können sich Beraterinnen und Berater optimal zum Thema Nachhaltigkeit positionieren und von den Chancen, die dieses Umfeld bietet, profitieren.

Autor: [www.bca.de](http://www.bca.de)

## BVK-Checkliste zur Nachhaltigkeit aktualisiert

**D**er Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) sieht das Thema Nachhaltigkeit im Versicherungsvertrieb als zentral und zukunftsweisend an. „Deshalb motivieren wir alle Versicherungsvermittler, sich dieser Aufgabe offensiv und aufgeschlossen anzunehmen und haben dazu unsere bewährte Checkliste aktualisiert“, informiert BVK-Präsident Michael H. Heinz. „Sie führt die Leser durch verständliche Fragen und hilft ihnen durch die eigene Beantwortung zu überprüfen, ob und wie sie den verschiedenen Regulatoriken (EU-Transparenzverordnung, IDD, RTS) entsprechen, die inzwischen zur Nachhaltigkeit im Versicherungsvertrieb in Kraft sind.“

Die BVK-Checkliste wurde in Zusammenarbeit mit Professor Dr. Matthias Beenken von der Fachhochschule Dortmund erarbeitet und wird laufend an neue Anforderungen angepasst. Dieses nützliche Werkzeug für den Versicherungsvertrieb bietet nicht nur Orientierung, sondern hilft auch Vermittlern, sich über die eigene Position bezüglich der Erfüllung nachhaltiger Ziele Klarheit zu verschaffen. In einer übersichtlichen Tabelle aufgegliedert, können die Nutzer auch erfahren, was zu tun ist, wenn sie eine (oder eben keine) bestimmte Nachhaltigkeitsstrategie verfolgen.

„Die aktualisierte BVK-Checkliste

[https://www.bvk.de/downloads/media/564/23bc0b9c312539bdf4d3c74a5fe0fb90/BVK%20Checkliste%20Nachhaltigkeit%20f%C3%BCr%20Vermittler%20V7\\_4.2.2023.pdf](https://www.bvk.de/downloads/media/564/23bc0b9c312539bdf4d3c74a5fe0fb90/BVK%20Checkliste%20Nachhaltigkeit%20f%C3%BCr%20Vermittler%20V7_4.2.2023.pdf)

komplettiert unsere Verbandsleistungen beim Thema Nachhaltigkeit“, sagt BVK-Präsident Heinz. „Interessierte können sich noch weiter engagieren, die Themenangebote der BVK-Bildungsakademie nutzen und auf der Website [www.nachhaltiger-vermittlerbetrieb.de](http://www.nachhaltiger-vermittlerbetrieb.de) über ihre Nachhaltigkeitsstrategie berichten. Darüber hinaus bietet unsere BVK-Dienstleistungsgesellschaft interessierten Mitgliedern eine aktive Begleitung bei diesem Thema an.“

Autor: [www.bvk.de](http://www.bvk.de)

# ESG in der Beratung: Noch viel Luft nach oben

**V**ermittler bemühen sich auf breiter Front, die Vorgaben zur nachhaltigen Beratung zu erfüllen, nicht immer aber sind die Kunden auch daran interessiert. Nur rund jeder zweite Kunde (53 Prozent) ist an Beratung zu nachhaltigen Finanz- und Versicherungsprodukten interessiert und ist bereit über seine Nachhaltigkeitspräferenzen zu sprechen. 22 Prozent wollen hingegen nicht darüber sprechen und jedem vierten Kunden (25 Prozent) ist das ESG-Thema egal. Dieses Stimmungsbild ist ein Ergebnis des 15. AfW-Vermittlerbarometers, für das 1.305 Vermittlerinnen und Vermittler Auskunft im Rahmen einer umfassenden Online-Umfrage erteilten.

Die seit dem 2. August 2022 gesetzlich erforderliche Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen nehmen 40 Prozent der befragten Vermittelnden genauso vor, wie es der Gesetzgeber verlangt. 17 Prozent klären ihre Kunden auch noch darüber hinaus auf. Bei 19 Prozent findet die Beratung zu ESG-Themen erst statt, nachdem die Kunden zunächst die Frage nach Aufklärung verneint hatten. Immerhin jeder achte (12 Prozent) Befragte bekannte, keine Abfrage zu tätigen, weitere 12 Prozent beantworteten die Frage nicht. „Da die Umfrage zu einer Zeit erfolgte, zu der für die Gewerbetreibenden mit Zulassung nach § 34 f Gewerbeordnung, also die unabhängigen Finanzanlagenvermittlerinnen und -vermittler, noch keine Pflicht zur Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen bestand, ist hier die hauptsächliche Erklärung für die beiden letztgenannten Gruppen zu finden.“ sagt Rechtsanwalt Norman Wirth, Geschäftsführender Vorstand des AfW Bundesverband Finanzdienstleistung e.V.

„Wir sehen, dass viele Vermittler sich mittlerweile in die Thematik eingearbeitet haben und die Abfrage nach Nachhaltig-

keitspräferenzen in ihren Beratungsprozess integriert haben. Schließlich gibt es mittlerweile auch sehr viele Beratungshilfen zu diesem Thema wie zum Beispiel vom Arbeitskreis Beratungsprozesse, dem FNG oder integriert in die DIN für private Haushalte, wo sich der AfW jeweils aktiv mit eingebracht haben“, so Wirth weiter.

Schriftliche Fragehilfen werden von 30,6 Prozent der Vermittelnden aktiv in der Beratung genutzt. Noch häufiger werden Software-Tools (41,9 Prozent) und allgemeines Informationsmaterial (34,1 Prozent) verwendet. Mehrfachnennungen waren bei dieser Frage zu Anwendungshilfen zugelassen. Ohne technische Hilfe ist eine rasche Zuordnung der Produkte zu den passenden Nachhaltigkeitspräferenzen der Kunden kaum möglich. Hier sind aktuell noch in erster Linie die Produktgeber gefragt.

## Einige weitere Ergebnisse aus dem ESG-Teil des AfW-Vermittlerbarometers:

Nur die Hälfte der Vermittelnden (52 Prozent) sieht sich bereits ausreichend zum Thema ESG informiert. Jeder dritte (33 Prozent) antwortet hier mit nein.

Immerhin 54 Prozent können ihren Kunden alle drei Fachbegriffe ESG, Taxonomie und Greenwashing erläutern. 32 Prozent haben bei mindestens einem der Begriffe Mühe.

„Die Verankerung der Nachhaltigkeit in der Beratung ist ein Prozess, der Zeit braucht. Die überstürzte und inkonsistente Einführung seitens der Regulierung hat den Start unnötig erschwert. Wir erwarten aber, dass sich in einem Jahr der Kenntnisstand und die Umsetzung in der Praxis bei den Beraterinnen und Beratern deutlich verbessert haben wird“, so AfW-Vorstand Norman Wirth abschließend.

Autor: [www.bundesverband-finanzdienstleistung.de](http://www.bundesverband-finanzdienstleistung.de)



# Aba begrüßt Empfehlungen der Fokusgruppe Private Altersversorgung

„Die aba begrüßt es sehr, dass sich eine deutliche Mehrheit der Fokusgruppe private Altersvorsorge gegen einen öffentlich verantworteten Altersvorsorgefonds entschieden hat“,

erklärte Dr. Georg Thurnes, Vorsitzender der aba Arbeitsgemeinschaft für betriebliche Altersversorgung e.V. in Berlin. „Eine solide gesetzliche Rente, eine entsprechend unseren Vorschlägen gestärkte betriebliche Altersversorgung und die vorgeschlagene Weiterentwicklung der privaten Vorsorge reichen aus, um die Altersversorgung in Deutschland zukunftsfest zu machen“, unterstrich Thurnes. Daneben bestünde kein Bedarf für einen öffentlich verantworteten Altersvorsorgefonds.

„Es ist gut, dass der Bericht sich nicht allein auf die private Vorsorge konzentriert. Die Empfehlung, die Geringverdienerförderung in der betrieblichen Altersversorgung auszubauen, deckt sich mit Ergebnissen des Fachdialogs zur Stärkung der Betriebsrenten, den das BMAS gemeinsam mit dem BMF durchgeführt hat. Damit kann die betriebliche Altersversorgung gerade bei den Niedrigverdienern einen weiteren großen Schub erhalten“, betonte Thurnes. Auch die Empfehlung bestimmte Formen der Förderung für die private Vorsorge auch für die betriebliche Altersversorgung nutzen zu können sei richtig. Die Erfah-

rungen habe man bereits im Bereich der sogenannten Riesterrente gemacht, denn rund 10 Prozent aller Riesterrenten würden als Betriebsrente organisiert.

„Die diskutierte Verwendung eines Altersvorsorgevermögens zum Erwerb von Entgeltpunkten in der gesetzlichen Rentenversicherung halten wir hingegen für äußerst bedenklich. Potenziell würde damit eine zusätzliche Belastung der Versichertengemeinschaft resultieren. Hier sollte nochmals kritisch geprüft werden“, forderte Thurnes.

„Bedauerlich ist aber, dass sich die Fokusgruppe nicht deutlicher für eine Absicherung des Langleblichkeitsrisikos durch Altersvorsorgeprodukte ausgesprochen hat. Menschen leben durchschnittlich deutlich länger als sie vermuten und sie verfügen über zu wenig Finanzwissen, um angesammeltes Kapital in eine lebenslange Leistung umzuwandeln. Deshalb brauchen wir nicht mehr Vermögensbildung, sondern mehr lebenslange Leistungen“, forderte Thurnes. „Das gilt im Übrigen auch für den derzeit geplanten Ausbau der Mitarbeiterkapitalbeteiligung. Versorgungstechnisch ist das keine gute Idee, denn dies führt zu einer Risikokonzentration von Arbeitsplatz- und Altersvorsorgerisiko“, erläuterte Thurnes.

Autor: [www.aba-online.de](http://www.aba-online.de)



Quelle: © Funtap - AdobeStock.com



## AFW begrüßt Ergebnisse der Fokusgruppe Altersvorsorge

**D**er Abschlussbericht der Fokusgruppe der Bundesregierung zur Reform der privaten Altersvorsorge ist veröffentlicht.

„Was hier vorliegt, ist mehr als zu erwarten war!“ kommentiert der Geschäftsführende Vorstand des Bundesverband Finanzdienstleistung AfW, Norman Wirth. „Riester soll endlich reformiert werden und man verabschiedet sich von der problematischen Idee eines Staatsfonds bzw. eines öffentlich verantworteten Vorsorgefonds in der privaten Altersvorsorge.“

### **Nach erster Durchsicht des Berichtes sind folgende weitere Punkte zu begrüßen:**

Bei Riester sind die Vorschläge überzeugend: die Garantien sollen fallen, es soll keine Verrentungspflicht mehr bestehen und eine Auszahlung soll zum Beispiel auch für die selbstgenutzte Immobilie verwendet werden können, sei es zur Sanierung, zum altersgerechten Umbau oder zur Tilgung einer Immobilienfinanzierung.

Es scheint sich die Erkenntnis durchgesetzt zu haben, dass risikoorientierter, offensiver vorgegangen werden muss, da ansonsten keine Chance besteht, die Altersvorsorgelücke zu schließen. Der

klare Blick auf Großbritannien und die Vereinigten Staaten deuten eine Zeitenwende an.

Man will sich von der Pflicht zur Leibrente verabschieden, was sicherlich ein noch zu diskutierender Punkt sein wird, wie auch das Minderheitsvotum des GdV hierzu zeigt.

Der Vorschlag eines Altersvorsorgedepots, in dessen Rahmen Fonds, aber auch in andere geeignete realwertorientierte Anlageklassen investiert werden könnten, wäre eine zukunftsfähige Neuerung aus Sicht des AfW.

Das beim Thema der geringen Kosten einmal nicht die Vermittlervergütung prominent platziert wird, sondern vielmehr zur Senkung der Kosten Produkt- und Bürokratieanforderungen vereinfacht werden sollen, wird ausdrücklich begrüßt.

Es bleibt abzuwarten, was von den Vorschlägen der Fokusgruppe letztlich den Weg in ein Gesetzgebungsverfahren finden wird. „Die Uhr tickt. Reformen sind überfällig. Der AfW wird den Prozess weiter konstruktiv begleiten.“ so Wirth abschließend.

Autor: [www.bundesverband-finanzdienstleistung.de](http://www.bundesverband-finanzdienstleistung.de)

# Immer mehr Maklerbüros arbeiten mit Pools zusammen

**P**ools sind für einen Großteil der Maklerbüros ein unverzichtbarer Geschäftspartner – und das in allen Bereichen. Die Bedeutung wird sogar noch weiter zunehmen. Für eine Zusammenarbeit ist weiterhin die Unabhängigkeit von entscheidender Bedeutung. Dies sind Ergebnisse einer aktuellen AssCompact-Studie.

Die Zusammenarbeit mit Pools und Dienstleistern ist aus dem Makleralltag nicht mehr wegzudenken – und das in allen Geschäftsbereichen. Laut der Studie „AssCompact AWARD – Pools & Dienstleister 2023“ arbeiten über 90% der befragten Maklerinnen und Makler mit einem Pool zusammen. Von diesen geben wiederum 92% an, im Bereich Sach/HUK auf Dienstleistungsangebote von Pools und Dienstleistern zurückzugreifen. Auch in den Bereichen Vorsorge/Leben (79%) und Kranken (77%) nutzt der Großteil der unabhängigen Vermittlerinnen und Vermittler die entsprechenden Angebote. Die Studienergebnisse zeigen auch, dass der Anteil der Geschäfte, die über einen Pool generiert werden, in den drei genannten Bereichen im Vergleich zum Vorjahr gestiegen sind.

## Fonds Finanz unangefochtener Spitzenreiter

Wie schon in den vergangenen beiden Jahren steht der Münchener Maklerpool Fonds Finanz in allen Geschäftsfeldern auf dem Siegerpodest ganz oben. Engster Verfolger in den Bereichen Vorsorge/Leben, Kranken und Sach/HUK bleibt die VEMA. Wenngleich die Lücke zur Spitze in Sachen Geschäftsanteil wieder etwas größer geworden ist, überzeugt die VEMA weiterhin mit den höchsten Zufriedenheitswerten.

In der Sparte Finanzanlage / Finanzierung verteidigt die BCA / BFV Bank für Vermögen



Quelle: © pressmaster - AdobeStock.com

ihren Silberrang. Platz drei teilen sich Apella (Vorsorge/Leben und Finanzanlage/Finanzierung) sowie blau direkt (Vorsorge/Leben, Kranken und Sach/HUK).

## Unabhängigkeit und Vertrauen spielt eine große Rolle

Die Studie zeigt deutlich, dass die Beziehungen mit Pools, Dienstleistern, Haftungsdächern oder Verbänden langfristig sind. Durchschnittlich besteht die Zusammenarbeit bereits seit 15 Jahren. Bei der Auswahl entscheidend: die Bewahrung der Unabhängigkeit. Erst mit größerem Abstand folgen eine hohe Produktbreite aus einer Hand sowie die Unterstützung bei administrativen Prozessen/Back-Office. Die Unabhängigkeit vom Pool ist aber auch das meistgenannte Risiko in der Zusammenarbeit mit Pools und Dienstleistern, gefolgt von der Insolvenz und der Übernahme durch Investoren.

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

## Für Vermittler kommt es nicht allein auf die Größe des Maklerpools an

**V**iele Vermittelnde arbeiten weiterhin mit mehr als einem Pool zusammen. Sie legen dabei vor allem Wert auf Tools und Software, sowie das Produktportfolio. Die Anzahl der jeweiligen Poolanbindungen geht kontinuierlich zurück, mit einem einzigen Pool als Partner zu kooperieren ist jedoch noch immer nicht branchenweit üblich. Nur vier von zehn Vermittelnden (40,5 Prozent) arbeiten mit einem einzigen Pool zusammen. Im Schnitt arbeiten sie mit 1,9 Pools zusammen. Das ist ein Ergebnis des 15. AfW-Vermittlerbarometers, für das 1.305 Vermittlerinnen und Vermittlern Auskunft im Rahmen einer umfassenden Online-Umfrage erteilten. 2019 hatte dieser Wert indes noch bei 2,3 gelegen. 83 Prozent möchten an ihren Poolanbindungen auch nichts weiter verändern, lediglich jeder zehnte Befragte plant, die Anzahl seiner Poolanbindungen zu verringern. 6 Prozent möchten sie gar erhöhen. Insgesamt wickeln die befragten Vermittelnden zwei Drittel (67 Prozent) ihres Umsatzes über Maklerpools ab.

Welche Kriterien sind für Vermittelnde bei der Auswahl ihres Poolpartners entscheidend? An erster Stelle werden Werkzeuge und Tools genannt. Für 91,8 Prozent sind sie sehr wichtig oder wichtig. Auch das Produktportfolio (91,2 Prozent), Service & Beratung (88,4 Prozent), sowie die Digitalisierung (85,8) sind für die überwältigende Mehrheit der Befragten von herausragender Bedeutung. Während Weiterbildungsangebote (77,2 Prozent) und Provisionen (73,2 Prozent) erst im Mittelfeld folgen, spielt die Größe eines Maklerpools eine vergleichsweise untergeordnete Bedeutung. Nur jedem zweiten Vermittelnden (48,1 Prozent) ist dieses Kriterium bei der Entscheidung für einen Pool als Partner sehr wichtig oder wichtig.

„Nicht die Größe, sondern die Servicequalität, so allumfassend wie möglich, ist das

Hauptauswahlkriterium bei der Wahl eines Pools oder Verbundes. Es verwundert nicht, dass angesichts zunehmender Regulierungsvorgaben und immer unübersichtlicherer Angebotspaletten der angebotenen Technik die wichtigste Rolle bei der Auswahl für einen Pool zukommt“, sagt Norman Wirth, Geschäftsführender Vorstand des AfW Bundesverband Finanzdienstleistung e.V. zum Umfrageergebnis.



Quelle: © peshkov - AdobeStock.com

Die IT-Tools lagen übrigens beim vorhergehenden 14. Vermittlerbarometer auch an zweiter Stelle der tatsächlich genutzten Poolangebote, aktuell wurde die Frage nicht gestellt. Damals wurden mit 81,5 Prozent am meisten die Weiterbildungsangebote der Pools genutzt, es folgten Softwarelösungen (79,6 Prozent) und Produktschulungen (63,4 Prozent), wobei sich Platz 1 und 3 auch überlagern. Produktinformationen (61,7 Prozent), rechtliche Unterstützung (52,2 Prozent) und Produktvorauswahl (43,2 Prozent) nutzte hingegen ein geringerer Teil der an Pools angebotenen Partnerinnen und Partner.

Autor: ww.bundesverband-finanzdienstleistung.de



# Trotz schwierigem Umfeld: Zahl der Finanzplaner weltweit nimmt auch 2022 weiter zu

**I**nsgesamt zählt FPSB Ltd. inzwischen mehr als 213.000 CFP®-Professionals – Damit hat sich die Zahl der zertifizierten Finanzplaner seit dem Jahr 2004 weltweit mehr als verdoppelt – Wachstum in Asien und Brasilien besonders dynamisch. Das internationale Financial Planning Standards Board (FPSB) wächst weiter: Nachdem 2021 die Schallmauer von 200.000 CFP®-Professionals durchbrochen wurde, kamen im vergangenen Jahr weltweit nochmals 9.690 Zertifikatsträger hinzu. Das entspricht in einem von vielen Widrigkeiten geprägten wirtschaftlichen Umfeld einem Wachstum von 4,8 Prozent. Insgesamt hat sich die Zahl der CFP®-Zertifikatsträger seit 1990, als die CFP®-Zertifizierung erstmals international vergeben wurde, damit in etwa verzehnfacht.

„Diese Zahlen verdeutlichen sehr eindrucksvoll, dass weltweit das Interesse an qualitativ hochwertiger Anlageberatung und Finanzplanung weiter ungebrochen ist“, sagt Professor Dr. Rolf Tilmes, Vorstandsvorsitzender des FPSB Deutschland. „Schließlich steht die Zertifizierung des internationalen Dachverbandes Financial Planning Standards Board Ltd. für die beste Ausbildung im Bereich der Finanzplanung und für höchste Qualitätsstandards.“ FPSB Ltd. ist ein globales Netzwerk, dem derzeit 27 Mitgliedsländer angehören. Es hat sich zum Ziel gesetzt, das Berufsbild des Finanzplaners weltweit zu fördern und das öffentliche Vertrauen in dieses Berufsbild zu stärken. Der FPSB Deutschland ist seit 1997 Mitglied in diesem Netzwerk. Hierzulande kamen im vergangenen Jahr 38 neue CFP®-Zertifikatsträger hinzu.

## Besonders starkes Wachstum in Asien und Brasilien

„Dabei ist es auch besonders erfreulich, dass das Interesse an einer professionellen und langfristigen Finanzplanung



Quelle: © pixabay.com

inzwischen auch in vielen heranwachsenden Volkswirtschaften zunimmt“, kommentiert Prof. Tilmes die aktuellen Daten. Tatsächlich war der prozentuale Zuwachs an neuen Zertifikatsträgern gerade in einigen Schwellenländern im vergangenen Jahr besonders ausgeprägt. So wuchs die Zahl der Neuzertifizierten unter anderem im chinesischen Raum, in Singapur, in Thailand und in Brasilien mit zweistelligen Raten. Die höchsten absoluten Zuwächse verzeichneten China mit einem Plus von fast 3.400 neuen CFP®-Professionals, die USA mit über 3.000 Neuzertifizierungen sowie Brasilien mit 1.245 Zugängen.

Die meisten CFP®-Professionals haben laut den aktuellen Daten des FPSB Ltd. die USA mit mehr als 95.000 Zertifikatsträgern, dahinter folgen China mit rund 30.000 und Japan mit etwa 25.000 Zertifikatsträgern. In Europa gibt es die meisten CFP®-Professionals in den Niederlanden mit rund 2.700 vor Deutschland mit 1.515 zertifizierten Finanzplanern.

„Unter dem Strich sind es die Kundinnen

und Kunden der CFP®-Professionals, die von diesem Wachstum profitieren“, sagt Tilmes weiter. „Gerade in schwierigen Zeiten wie diesen, die von hoher Inflation, steigenden Zinsen, wirtschaftlicher und geopolitischer Unsicherheit und nicht zuletzt von starken Schwankungen an den Kapitalmärkten geprägt sind, ist eine professionelle und auf die individuellen Bedürfnisse ausgerichtete Finanzplanung von besonders hohem Wert. Schließlich geht es dabei um nicht weniger als die finanzielle Sicherheit und Zukunft der Menschen, deren künftige Altersvorsorge oftmals nicht ausreichend ist, während es zugleich häufig an finanzieller Allgemeinbildung mangelt.“

### Mehrwert durch CFP®-Professionals

Für den FPSB Deutschland geht seine Aufgabe deshalb auch über die Zertifizierung von Finanzplanern und weiteren Berufsbildern wie beispielsweise dem auf die Vermögensnachfolge spezialisierten CFEP®-Professional hinaus. „Wir sehen es auch als unsere Aufgabe, den Menschen hierzulande die Vorteile einer ganzheitlichen und auf die individuellen Bedürfnisse abgestimm-

ten Finanzplanung nahezubringen und die finanzielle Allgemeinbildung zu verbessern“, erklärt Tilmes weiter. „Insofern ist es auch sehr erfreulich, dass der Zuspruch zum Berufsbild des Finanzplaners, wie die Zahlen verdeutlichen, weiter zunimmt.“

Ein wichtiges Merkmal der Finanzplaner ist, dass sie sich zur Einhaltung der Standesregeln des FPSB Deutschland verpflichten. Diese stellen sicher, dass eine Beratung durch einen Zertifikatsträger stets im Sinne des Kunden sowie neutral und objektiv erfolgt. Bei Nichteinhaltung droht in letzter Konsequenz der Ausschluss aus dem FPSB Deutschland. „Deshalb, und weil CFP®-Professionals über die anerkannt beste Ausbildung in dem Bereich verfügen, können Anleger sicher sein, eine qualitativ herausragende Beratung zu bekommen, die wirklich auf ihre Bedürfnisse ausgerichtet ist“, so Tilmes' Fazit. „Dass die Zahl der Zertifikatsträger hierzulande und weltweit kontinuierlich wächst, verdeutlicht, dass eine vertrauenswürdige Dienstleistung im Finanzbereich gerade im aktuell unsicheren Umfeld dringend benötigt wird.“

Autor: [www.fpsb.de](http://www.fpsb.de)

## Welchen Haftungsrisiken Estate Planner unterliegen – und wie man sie vermeidet

**E**state Planning, die Beratung für den Vermögensübergang zwischen den Generationen, gewinnt zunehmend an Bedeutung – Doch es stellt sich im Bereich der Nachfolgeplanung, auch wenn es bei der Beratung um keine konkreten Produkte geht, die Frage nach den Haftungsrisiken – Der FPSB Deutschland erläutert, wie sich Financial Planner und Estate Planner davor schützen.

Mit rund 400 Milliarden Euro pro Jahr geht es nicht nur um gewaltige Summen, die jedes Jahr vererbt werden. Vor allem werden die Vermögen auch zunehmend kom-

plexer. Darauf hat der Financial Planning Standards Board Deutschland e.V. (FPSB Deutschland) schon vor vielen Jahren mit der Einführung des CERTIFIED FOUNDATION AND ESTATE PLANNER (CFEP®) und dann 2020 mit dem CGA® CERTIFIED GENERATIONS ADVISOR, dem Gütesiegel für das Generationenmanagement und der Vorstufe zum CFEP®, reagiert. „Für den FPSB Deutschland ist das Estate Planning das Financial Planning zu Ende gedacht, weshalb es nur konsequent ist, dass wir mit diesen beiden Zertifikaten dem steigenden Bedarf nachkommen“, erläutert Maximilian Kleyboldt, Vorstandsmitglied

des FPSB Deutschland. Estate Planning kann im Rahmen des Financial Financial Plannings oder isoliert als Themenberatung und eigenständiges Estate Planning erbracht werden.

Doch es stellt sich insbesondere beim Estate Planning die Frage nach möglichen Haftungsrisiken, die sich für die Zertifikatsträger ergeben können. Die Professionals sind grundsätzlich den Standesregeln des FPSB Deutschland verpflichtet, bei denen es sich um reines Innenrecht des Verbandes handelt. Das heißt, Verstöße gegen die Standesregeln können verbandsrechtliche Sanktionen zur Folge haben. Zwar spiegeln die Standesregeln die in weiten Teilen ohnehin bestehenden zivilrechtlichen Verhaltens- und Haftungsstandards wider. „Dennoch muss ein gesonderter Blick auf die haftungsrechtlichen Aspekte der Finanzplanung und des Estate Planning erfolgen“, sagt Kleyboldt.

### **Rahmen im Estate Planning in der Beratungspraxis konkretisiert: Berührungspunkte mit der Steuer- und Rechtsberatung**

Aus diesem Grund haben die Experten des FPSB Deutschland das 2017 veröffentlichte Haftungspapier jetzt aktualisiert und neben dem Financial Planning insbesondere um den Bereich des Estate Planning ergänzt. „Und hier ist aus Sicht des Estate Planners vor allem das Spannungsfeld zwischen dem Nachfolge- und Generationenmanagement einerseits und der Rechts- und Steuerberatung andererseits von Bedeutung“, erläutert der Experte. „Schließlich gibt es beim Management der Vermögensübertragung zwischen den Generationen deutliche Berührungspunkte mit diesen Bereichen.“

Soweit es um außergerichtliche Rechtsdienstleistungen geht, regelt das 2008 eingeführte Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG), welches das zuvor geltende Rechtsberatungsgesetz (RBerG) abgelöst hat, wer diese überhaupt erbringen darf. „Tatsächlich dürfen laut der Verordnung Rechtsdienstleistungen nämlich nur im Zusammenhang mit einer anderen Tätigkeit erbracht werden, wenn sie als Nebenleistung zum Berufs- oder Tätigkeitsbild ge-

hören“, erklärt Kleyboldt. Da die Berücksichtigung rechtlicher und steuerlicher Aspekte beim Estate Planning, um eine vollumfassende Beratung anbieten zu können, unumgänglich ist, spielt dies für die Vermögensübertragung also eine besondere Rolle. Estate Planning kann als ganzheitliche Beratung für den Vermögensübergang interpretiert werden. „Und hier macht das RDG sehr klar, dass rechtliche Aspekte im Estate Planning nicht mehr als eine Nebenleistung sein dürfen“, erklärt Kleyboldt.



Quelle: © tetxu - Fotolia

### **Estate Planning: Nachfolgestaltungen im Vermögenskontext**

Um zu klären, ob dies beim Estate Planning der Fall ist, hilft ein Blick auf die Definition durch den FPSB Deutschland. Estate Planning geht über die reinen steuerlichen oder rechtlichen Aspekte der Vermögensnachfolge hinaus. „Wir verstehen Estate Planning so, dass die wirtschaftlichen und finanziellen Auswirkungen des Vermögensübergangs seitens des Erblassers, seiner Erben und auch der nachfolgenden zweiten Generation geplant und transparent gemacht werden und Aspekte wie Liquidität- und Vermögensentwicklung in Bezug auf die individuelle Situation des Vermögensinhabers im Fokus stehen“, sagt der Experte, der als CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® und Direktor im Wealth Planning bei der Bethmann Bank tätig ist. „Für den Kunden eines Estate Planners muss also erkennbar sein, worin die Hauptleistung liegt, und dass eine Einordnung in allgemeine rechtliche Aspekte allenfalls eine Nebenleistung darstellt.“

Oder anders ausgedrückt: Die Betrachtung des Rechtsrahmens ist im Estate Planning als Nebenpflicht ausgestaltet, wenn die Verwaltung und Optimierung des Kundenvermögens sowie die finanzielle Absicherung des Vermögensinhabers im Vordergrund stehen und nicht der Entwurf und die Umsetzung von Nachfolgelösungen. Estate Planning bedeutet eine Abbildung von Nachfolgegestaltungen im Vermögenskontext.

### **Berechnung der Erbschaftsteuer keine eigenständige Rechtsdienstleistung**

Ähnlich verhält es sich mit der Berechnung der Erbschaftsteuer, die beim Estate Planning im Rahmen einer umfassenden Nachfolgeplanung ebenfalls ein unverzichtbarer Baustein ist. „Schließlich hat die steuerliche Belastung eines Erben unmittelbare Auswirkungen auf die Strukturierung des Vermögens, da dafür eine ausreichende Liquidität eingeplant werden muss“, erklärt Kleyboldt. „Und damit entspricht auch die Berechnung der Erbschaftsteuer im Rahmen des Nachfolge-managements keiner eigenständigen Rechtsdienstleistung, sondern gilt rechtlich eindeutig als Nebenleistung und kann im Rahmen eines Finanzplans oder Nachfolgeplans integriert werden.“ Die Berechnung der Erbschaftsteuer erweist sich damit als Vorlage, um eine Kenngröße für eine wirtschaftliche Leitentscheidung in die Vermögensplanung einzubeziehen. „Das Probesterben kann nach der Datenaufnahme der finanziellen Verhältnisse und der Berücksichtigung der individuellen

nachfolgeorientierten Vorgaben einen Teil der Beratung umfassen“ so Kleyboldt.

„Vom Beratungsprozess her ist jedoch klar, dass bei der eigentlichen rechtlichen und steuerlichen Umsetzung von testamentarischen Regelungen ein Rechtsbeistand oder Steuerberater eingeschaltet werden muss, da dies wiederum eine Rechtsberatung bedeutet“, so Kleyboldt. „Das Vermögen des Kunden und dessen Übergang auf die nachfolgenden Generationen steht bei einem Estate Planner klar im Mittelpunkt der Betrachtung.“

### **Haftungspapier in der ganzheitlichen Beratung vom FPSB Deutschland**

Im neu erschienen Positionspapier „Haftung in der ganzheitlichen Beratung – Financial Planning und Estate Planning in der Beratungspraxis“ werden Fragestellungen aufgegriffen, die in Bezug auf die Erstellung einer Finanzplanung und aktuell erweitert um das Estate Planning aus haftungsrechtlicher Sicht von Bedeutung sind. Hierbei sollen zum einen vorhandene Haftungsrisiken identifiziert und zum anderen Möglichkeiten zur Eingrenzung dieser Risiken aufgezeigt werden. Alle Angaben in dem Haftungspapier erfolgen ohne Gewähr für die inhaltliche Richtigkeit und Vollständigkeit. Die Ausarbeitung stellt keine Rechtsberatung dar, die individuell unter Berücksichtigung der Umstände des Einzelfalles erfolgen muss. Link zum Haftungspapier:

<https://www.fpsb.de/fuer-verbraucher/financial-planning/beratungsgrundsaeetze.html>

Autor: [www.fpsb.de](http://www.fpsb.de)



Quelle: © snowing12 - AdobeStock.com



# Studie: Unabhängige Vermittler setzen weiterhin auf Biometrie

**E**ine neue Studie „AssCompact AWARD – BU/Arbeitskraftabsicherung 2023“ hat interessante Ergebnisse hervorgebracht. Obwohl die Absicherung biometrischer Risiken für unabhängige Vermittlerinnen und Vermittler weiterhin an Wert gewinnt, ist die Geschäftsprognose im Vergleich zum Vorjahr zurückhaltender. Die Studie bietet weitere Einblicke in die Trends und Herausforderungen der Branche.

Unabhängige Vermittlerinnen und Vermittler sehen in Sachen Biometrie mit gemischten Gefühlen in die Zukunft. Dies zeigt die aktuelle Studie „AssCompact AWARD – BU/Arbeitskraftabsicherung 2023“. Derzeit vermitteln 96% der befragten Studienteilnehmerinnen und -teilnehmer die selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung, gefolgt von der Grundfähigkeitsversicherung (47%), Dienstunfähigkeitsversicherung (42%) sowie Dread Disease (26%).

Für die kommenden ein bis drei Jahre erwarten die meisten Befragten in der Grundfähigkeitsversicherung weiterhin einen positiven Umsatztrend, jedoch ist dieser im Vergleich zum Vorjahr um knapp 8% zurückgegangen. Ebenso rückläufig sind die Umsatzerwartungen im Bereich Dread Disease und MultiRisk. Lediglich bei der selbstständigen Berufsunfähigkeitsversicherung rechnen die Studienteilnehmerinnen und -teilnehmer mit einer leichten Verbesserung von 1,6 Prozentpunkten.

## Allianz rückt bei „Berufsunfähigkeit“ und „Grundfähigkeiten“ in die Top-Platzierungen

Die Alte Leipziger (Selbstständige BU) und die Canada Life (Dread Disease/MultiRisk und Grundfähigkeiten) konnten ihre Spitzenplatzierungen aus dem Vorjahr verteidigen und vereinen somit die meisten Geschäftsanteile in den jeweiligen Bereichen auf sich. Die Nürnberger sicherte sich einen doppelten Silberrang (Dread Disease/MultiRisk und Grundfähigkeiten), während die Allianz einen hervorragenden zweiten Platz in der Selbstständigen BU und Platz 3 in den Grundfähigkeiten belegt. Die Swiss Life im Bereich Selbstständige BU und die Zurich Life (Dread Disease/MultiRisk) komplettieren die Medaillentränge.

## Gesamtzufriedenheit im Blick

Um ihren Geschäftsanteil auch in Zukunft zu sichern, ist ein genauer Blick auf die Gesamtzufriedenheit erforderlich. Die höchste gewichtete Gesamtzufriedenheit erlangten in der Berufsunfähigkeit gleich vier Anbieter: Alte Leipziger, Canada Life, Swiss Life und Volkswohl Bund. Bei Dread Disease/MultiRisk ist die Nürnberger an der Spitzenposition. Im Bereich der Grundfähigkeit liegt der Volkswohl Bund an der Spitze.

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



Quelle: © party people studio - AdobeStock.com



## Vertriebsgipfel Tegernsee 2023 wartete mit Top-Themen auf

**A**m 8.+ 9.Mai fand im Seeforum Rottach-Egern, der mit rund 60 Top-Vertriebsentscheidern, Verbänden, Medien und Juristen wieder gut besuchte und von Friedrich Andreas Wanschka moderierte 16.Vertriebsgipfel Tegernsee mit über 20 vertriebsrelevanten Themen statt. In diesem Jahr stand besonders die Digitalisierung im Vertrieb und bei Produkten im Fokus der Teilnehmer:Innen. Hier kommt es zu disruptiven Veränderungen am Markt durch Blockchain und die Tokenisierung von Anlagegütern und die daraus entstehenden Vertriebsmöglichkeiten.

Stark diskutiert wurden auch der Einsatz von künstlicher Intelligenz im Vertrieb und die vom Vertrieb eigentlich nicht zu

schaffende, neu eingeführte Nachhaltigkeitspräferenz-Abfrage, da es kaum möglich ist als Vermittler derzeit geeignete Produkte am Markt zu finden, die als Ergebnisse der Abfragen in Frage kommen könnten. Da waren sich die Diskutanten einig. Auch das Thema Regulierung aus Brüssel war auf den Tag mit Neuigkeiten für alle Teilnehmer:Innen brandaktuell.

Spannende Vorträge aus den Bereichen Recht, Versicherungen, Vertriebsunterstützung, Edelmetalle und Investments rundeten die Veranstaltung ab. Der nächste Vertriebsgipfel Tegernsee findet am 10.+11.Januar 2024 im Seeforum in Rottach-Egern statt. Weitere Informationen unter [www.Vertriebsgipfel-Tegernsee.de](http://www.Vertriebsgipfel-Tegernsee.de)  
 Autor: [www.FinanzBusinessMagazin.de](http://www.FinanzBusinessMagazin.de)

# BVSV Gewerbezentren gewinnen FinanzBusinessPreis 2023 für innovative Vertriebsunterstützung

**M**it dem FinanzBusinessPreis zeichnet das Onlinemagazin für Entscheider der Finanzbranche, FinanzBusinessMagazin.de, u.a. Unternehmen aus, die für Vertriebs- und Maklerunternehmen mit neuen Dienstleistungen besondere und erfolgreiche Unterstützung leisten. Das StaRUG, Gesetz zum Stabilisierungs- und Restrukturierungsrahmen für Unternehmen, wurde Anfang 2021 eingeführt und betrifft jedes Unternehmen. Bei der betrieblichen Umsetzung helfen hier besonders auch die BVSV Gewerbezentren mit den passenden Risk-Checks.

„Mit den BVSV Gewerbezentren bietet der BVSV interessierten Versicherungsmaklern und Beratern einen außerordentlich interessanten und innovativen Zugang zur Neukundengewinnung und Bestandsoptimierung von Gewerbekunden.

Mit Aufklärung und Unterstützung eines neuen, jeden Betrieb betreffenden aber weitgehend unbekanntem Thema, wird Geschäftsführungen eine qualitativ hochwertige und aktuell einzigartige Dienstleistung und Beratungen geboten.

Hier können sich Vermittler als echte Experten positionieren und als Rundum-Berater für Betriebe nachhaltig profilieren.

Herzlichen Glückwunsch an Andreas Schwarz und seinem Team vom Anbieter BVSV Gewerbezentren, zum Gewinn des FinanzBusinessPreis 2023 im Segment „innovative Vertriebsunterstützung“, so Chefredakteur und Herausgeber, Friedrich Andreas Wanschka, bei seiner Laudatio zur Preisübergabe am 13. Juni 2023 beim BVSV Kompetenztag in Leipzig.

Autor: [www.FinanzBusinessMagazin.de](http://www.FinanzBusinessMagazin.de)





# BVK-Strukturanalyse: Vermittler konnten Einnahmen erhöhen

**D**er Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) führte von Dezember 2022 bis März 2023 eine umfassende Abfrage unter Versicherungsvermittlern durch. Sie bildet die Grundlage für die BVK-Strukturanalyse, die eine Beurteilung der betriebswirtschaftlichen Lage der Vermittlerbetriebe ermöglicht und als größte Studie ihrer Art in der Vermittlerbranche gilt.

„Erfreulicherweise konnten wir dabei feststellen, dass mehr als 50 Prozent der Teilnehmer ihre Einnahmen im Vergleich zu 2021 steigern konnten“, informiert BVK-Präsident Michael H. Heinz. „Das ist sehr erfreulich und die Stimmung unter den Vermittlern scheint gut zu sein. Allerdings stellten wir auch fest, dass die durchschnittliche Altersstruktur der Vermittler mit 51 Jahren wieder ein Stück weit gestiegen ist, während der Anteil der unter 35-Jährigen nur bei 6,6 Prozent lag. Dies ist auch eine Folge der zunehmenden Regulierung unseres Berufsstands und der damit wachsenden Anforderungen, die junge Menschen den Beruf des Versicherungsvermittlers nicht attraktiv erscheinen lässt.“

Korrespondierend zu den Gewinnzuwächsen sind bei fast 75 Prozent der Teilnehmer die Bestände gewachsen. Mehr als ein Viertel konnte sogar ihre Bestände um mehr als fünf Prozent erhöhen, während sie bei nur 8,9 Prozent gefallen sind. „Diese positive Entwicklung liegt an einer allgemeinen Beitragssteigerung in der Versicherungsbranche insgesamt, insbesondere in den SHUK-Sparten“, kommentiert BVK-Vizepräsident Andreas Vollmer die Ergebnisse, der beim BVK die Befragung und Auswertung begleitet. „Die Wechselbereitschaft liegt unter zehn Prozent. Der Anteil der Teilnehmer, die variable und damit unsichere Bonifikationen erhalten, liegt bei 85 Prozent,



was wir kritisch sehen. Denn erwartungsgemäß sollten vertriebsabhängige Vergütungen im Zuge der Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD eher abnehmen.“

Aus den Zahlen der BVK-Strukturanalyse wurde erneut die umfangreiche und detaillierte Studie „Betriebswirtschaftliche Strukturen des Versicherungsvertriebs“ in Zusammenarbeit mit Professor Dr. Matthias Beenken von der Fachhochschule Dortmund erstellt. Insgesamt lieferten die 1.900 Antwortbögen die Basis für tiefe Einblicke in strukturelle Marktdaten und betriebswirtschaftliche Kennzahlen der Vermittlerbetriebe. Fast 90 Prozent der Teilnehmer waren Einfirmenvertreter, 6,4 Prozent Makler und 3,7 Prozent Mehrfachvertreter. Erste Ergebnisse wurden in der Juli / August-Ausgabe der BVK-Verbandszeitschrift „Versicherungsvermittlung“ veröffentlicht. Die Studie wird im August in Zusammenarbeit mit dem VersicherungsJournal erscheinen. Autor: [www.bvk.de](http://www.bvk.de)



# AFW: Anpassung der Mindestversicherungssummen bei der Vermögensschadens-Haftpflichtversicherung von Versicherungsvermittlern und -Beratern

**D**ie nächste Anpassung der gesetzlichen Mindestversicherungssummen für Versicherungsvermittler und -berater steht vor der Tür. Aktuell betragen die Mindestversicherungssummen für die Berufshaftpflichtversicherung 1.300.380 EUR für jeden einzelnen Schadensfall und 1.924.560 EUR für alle Schadensfälle eines Jahres. Gem. Art.10 Abs. 7 der Richtlinie 2016/97 über den Versicherungsvertrieb (IDD), überprüft die europäische Versicherungsaufsichtsbehörde EIOPA regelmäßig die Höhe der Mindestversicherungssummen, um den von Eurostat veröffentlichten Änderungen des Europäischen Verbraucherpreisindex Rechnung zu tragen. Dazu führte die EIOPA aktuell eine Konsultation durch.



Quelle: © pressmaster - AdobeStock.com

## Danach ist für die Berufshaftpflichtversicherung eine Anpassung der Mindestversicherungssummen

auf 1.564.610 EUR (+ 264.230 EUR) für jeden einzelnen Schadenfall und auf 2.315.610 EUR (+ 391.050 EUR) für alle Schadensfälle eines Jahres vorgesehen.

Die Konsultationsfrist ist am 06.05.2023 abgelaufen. Bis Ende Juni wird die EIOPA nun der EU-Kommission einen Vorschlag vorlegen. Dieser muss schließlich noch angenommen und die Summen in einer delegierten Verordnung bekannt gegeben werden. Damit ist zu rechnen.

Durch die geplante Anpassung liegt im Falle einer entsprechenden Umsetzung seit Einführung der Pflichtversicherung zum 22.05.2007 die höchste Summenanpassung vor, die bisher im Rahmen der gesetzlich vorgesehenen Anpassungsintervalle umgesetzt wurden. Insgesamt würde die gesetzliche Mindestversicherungssumme von 1.000.000 EUR aus dem Jahr 2007 dann um über 500.000 EUR auf 1.564.610 EUR je Versicherungsfall angehoben sein. Die jetzt geplante Erhöhung um rund 264.000 EUR stellt dabei die deutlichste Anpassung dar.

Die derzeit gängigen Einstiegsversicherungssummen der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherer in Deutschland betragen üblicherweise 1.350.000 EUR, 1.400.000 EUR bzw. 1.500.000 EUR. Diese Versicherungssummen werden künftig nicht mehr ausreichen. Es bleibt also abzuwarten, wie der Markt reagieren wird.

Versicherungsvermittler und -berater mit bestehenden Vermögensschaden-Haftpflichtversicherungen werden von einem möglichen Verwaltungsaufwand verschont. Es zeichnet sich ab, dass – wie schon bei den vorherigen Anpassungen – zwischen dem GdV und der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) eine Globalerklärung abgestimmt werden soll. Mit dieser können die Berufshaftpflichtversicherer bestätigen, dass die Versicherungsverträge zum Stichtag die dann geltenden Mindestversicherungssummen aufweisen. Während der Verbraucherpreisindex im letzten Betrachtungszeitraum um lediglich



Quelle: © Kaarsten - AdobeStock.com

4,03 % gestiegen ist und die Versicherer daher weit überwiegend auf Beitragserhöhungen im Bestand verzichtet haben, liegt nunmehr eine Erhöhung um 20,32 % vor. Es bleibt abzuwarten, ob die Summenerhöhungen im Bestand beitragsneutral erfolgen werden oder nicht.

Der Bundesverband Finanzdienstleistung AfW e. V. begrüßt die Anpassung der Pflichtversicherungssumme auf den gestiegenen Verbraucherpreisindex. „Diese regelmäßigen Anpassungen haben in der Vergangenheit dazu geführt, dass unsere Mitglieder weitestgehend kostenfrei von höheren Versicherungssummen profitierten – ohne einen großen Mehraufwand für jeden Einzelnen zu verursachen.“, so Franziska Geusen, Vorstandin. „Sollte auch diese Anpassung wieder beitragsneutral erfolgen, können die Versicherungsvermittler auf mehr als das 1,5-fache der Summe von 2007 zurückgreifen, bei im Schnitt gesunkenen Prämien.“, so Geusen weiter.

Letztlich müssen sich Versicherungsvermittler und -berater auch trotz dieser deutlichen Erhöhung der Versicherungssumme grundsätzlich fragen, ob diese Versicherungssumme im Ernstfall tatsächlich ausreicht. Auch wenn die meisten Schäden deutlich unter der gesetzlichen Mindestversicherungssumme liegen und Millioenschäden nur äußerst selten auftreten, besteht ein entsprechendes Risiko. Dies hat nicht zuletzt das medial vielbeachtete Urteil des LG Hamburg vom 09.09.2021 (Az. 413 HKO 27/20) gezeigt.

Die Kriterien zur Beurteilung der individuell angezeigten, eigenen „Bedarfsdeckungs-

summe“ können dabei vielschichtig sein: So sollten Versicherungsmakler neben der „Art, Umfang und Zahl der Aufträge“, der „Zahl und Qualifikation der Mitarbeiter“ insbesondere auch die konkret zu versichernden Risiken beim Kunden im Blick behalten. Zwar mögen gewerbliche/industrielle Risiken per se bereits sehr hoch sein und damit eine eigene hohe Versicherungssumme des Maklers rechtfertigen, doch gilt dieses auch für biometrische Risiken und Haftpflichtrisiken. Denn auch Personenschäden bergen grundsätzlich das potentielle Risiko, dass die gesetzliche Mindestversicherungssumme des Versicherungsmaklers im Schadensfall nicht ausreicht. So kann beispielsweise eine Falschberatung im Zusammenhang mit einer nicht abgeschlossenen Fahrerschutzversicherung durchaus hohe Schäden nach sich ziehen.

Lösungsmöglichkeiten gibt es sicherlich viele. So kann nicht nur die eigene Grunddeckung erhöht werden, auch der Abschluss von Excedenten sollte als Option in Betracht gezogen werden. Zuletzt bieten auch einige Anbieter von Vermögensschaden-Haftpflichtversicherern, spezialisierte Versicherungsmakler aus diesem Bereich oder Vertriebe ihren Kunden/Mitgliedern über Gruppenexcedenten einen zusätzlichen Schutzschirm.

Der AfW verweist in diesem Zusammenhang grundsätzlich noch einmal auf die von ihm frei zur Verfügung gestellte VSH-Checkliste, mit der Vermittlerinnen und Vermittler für sich prüfen können, ob sie auch richtig abgesichert sind. Diese ist hier zu finden:

<https://www.bundesverband-finanzdienstleistung.de/vsh-checkliste/>  
 Autor: [www.bundesverband-finanzdienstleistung.de](http://www.bundesverband-finanzdienstleistung.de)

# BVK prüft Auswirkungen von „Open Finance“ auf Vermittler

**A**m 28. Juni 2023 veröffentlichte die EU-Kommission einen Vorschlag für die Verordnung über einen Rahmen für den Zugang zu Finanzdaten, die „Financial data access and payments package (FIDA)“. Die EU erhofft sich damit, dass Kunden mehr datengetriebene Angebote erhalten, wenn das sichere Teilen von Finanzdaten ermöglicht wird.

„Diese als Open Finance betitelte Regelung wird zukünftig auch für den Versicherungsvertriebsbereich relevant sein“, informiert BVK-Präsident Michael H. Heinz. „Denn sie wird einen Rahmen dafür schaffen, wer Zugang zu den Kundendaten erhält und sie nutzen kann. So könnten Makler über eine Schnittstellenfunktion verpflichtet werden, ihre Kundendaten mit anderen Marktteilnehmern zu teilen.“

FIDA regelt den Zugriff auf und die Verarbeitung von Verbraucherdaten auf Kundenwunsch über eine breite Palette von Finanzdienstleistungen. Dabei werden vornehmlich Daten im Geltungsbereich von

Kredit, Ersparnissen, Investitionen der betrieblichen und privaten Altersvorsorge sowie Nicht-Lebensversicherungen erfasst. Nicht in den Geltungsbereich sollen Bonitätsbeurteilungen natürlicher Personen sowie Lebens-, Kranken- und Gesundheitsdaten fallen. Der Kommissionsentwurf sieht weiterhin Maßnahmen für den Bankensektor vor, in dem er insbesondere die derzeitige Zahlungsdienstrichtlinie (Payment Services Directive – PSD II) ändert und modernisiert sowie die Betrugsbekämpfung erleichtert.

„Wir werden den vorliegenden Vorschlag der Europäischen Kommission prüfen und in Rücksprache mit dem europäischen Dachverband der Vermittler der European Federation of Insurance Intermediaries (BIPAR) analysieren“ so BVK-Präsident Heinz. „Denn es ist wichtig, hier kurz- und langfristige Auswirkungen auf den Vermittlermarkt frühzeitig zu erkennen und unsere Vorstellungen einzubringen.“

Autor: [www.bvk.de](http://www.bvk.de)



Quelle: © goodluz - AdobeStock.com

# Auf dem Weg ins Metaverse: ERGO schult selbstständige Vertriebspartner künftig auch in Virtual Reality

**E**RGO rollt prämiertes „VR Sales Training“ deutschlandweit aus. Rund 500 Vermittler können damit künftig pro Jahr geschult werden. An weiteren Use Cases für das Metaverse wird bereits gearbeitet.

Bei ERGO können selbstständige Vertriebspartnerinnen und -partner künftig auch in Virtual Reality trainieren. Die Versicherungsgruppe rollt dafür ab der zweiten Jahreshälfte ihr mehrfach prämiertes „VR Sales Training“ der ERGO Akademie deutschlandweit aus. Damit können künftig bis zu 500 selbstständige Vermittler pro Jahr geschult werden. ERGO sieht in dem Angebot einen ersten, wichtigen Schritt in Richtung Metaverse und will dieses sukzessive ausbauen.

## ERGO VR Sales Training Metaverse

Mark Klein, Chief Digital Officer der ERGO Group AG und Vorsitzender des Vorstands der ERGO Digital Ventures AG, zum Rollout: „Das Metaverse ist die derzeit wohl größte Wette auf die Zukunft, die wir sehen. Kein Bereich unseres beruflichen oder privaten Lebens wird davon unberührt bleiben und auch der Versicherungsbranche bieten sich hier enorme Chancen. Unsere Teams für Innovationen arbeiten deshalb heute schon daran, Lösungen für die Anwendungsfälle von morgen zu entwickeln, etwa in der Aus- und Weiterbildung oder für die Beratung am ‚Point of Sale‘. Unser Ziel ist kein geringeres, als dass unter den ersten Versicherungsagenturen im Metaverse auch eine von ERGO sein wird.“

Beim aktuellen „VR Sales Training“ lernen die Nutzerinnen und Nutzer, wie sie erfolgreich Verkaufsgespräche führen können. Ihnen stehen hierzu vier unterschiedliche Persönlichkeitstypen als Avatare zur Verfügung sowie ein virtueller Coach, der sie mit Tipps und Hilfestellungen beglei-

tet. Insgesamt hat das deutschsprachige Training derzeit eine Dauer von einer Stunde und soll schrittweise auf bis zu zehn Stunden erweitert werden. Für die selbstständigen Vertriebspartner ist die Schulung als Ergänzung zum klassischen Präsenz- und Onlinetraining der ERGO Akademie gedacht und wird als Teil der jährlichen IDD-Weiterbildungspflicht angerechnet. Der Pilot zum Projekt war im März 2022 gestartet; bis Dezember 2022 hatten bereits 75 Vermittler daran teilgenommen und das Training als sehr gut bewertet.



Quelle: © pressmaster - AdobeStock.com

Neben dem „VR Sales Training“ hat ERGO Virtual Reality auch in weiteren Bereichen schon fest etabliert, etwa bei Business Meetings. So finden seit zwei Jahren die Treffen der Bereichsleiterinnen und -leiter von ERGO Digital Ventures rein in 3D statt.

Darüber hinaus nimmt ERGO bei digitalen Beratungsgesprächen in VR eine Vorreiterrolle in der Versicherungsbranche ein. So können sich Vermittlerinnen und Vermittler schon seit 2020 mit interessierten Kunden in einem virtuellen, dreidimensionalen Raum treffen. Dieser wird Vertriebspartnern über ERGO zur Verfügung gestellt und bietet ihnen nicht nur einen neuen, digitalen Kanal, um ihre Kunden zu erreichen. Die immersiven und visuellen Möglichkeiten von Virtual Reality bieten den Teilnehmenden auch völlig neue Optionen der Beratung.



ERGO hat das Ziel, bis 2025 digital führend in der Versicherungsbranche zu sein – sowohl in Deutschland als auch in den internationalen Kernmärkten. Dafür arbeitet die Versicherungsgruppe bereits heute mit Hochdruck an der Entwicklung und Implementierung neuer Technologien wie Künstlicher Intelligenz, Robotics oder Process Mining. Auch im Bereich Metaverse will ERGO eine Vorreiterrolle einnehmen. Aus diesem Grund wird unternehmensweit bereits an den ersten, vielversprechenden Use Cases gearbeitet.

Autor: [www.ergo.de](http://www.ergo.de)



Quelle: © Sergey Nivens - AdobeStock.com

## Plansecur setzt auf hybride Beratung: Mensch und Technologie

„Algorithmen und Robo-Adviser sind Trendthemen, aber wir setzen auf eine Kombination aus persönlicher Finanzberatung durch einen Menschen aus Fleisch und Blut mit viel Erfahrung und Empathie einerseits und den Annehmlichkeiten der Digitalisierung andererseits“, erklärt Wolfgang Stolz, Mitglied der Geschäftsleitung bei der Finanzberatungsgruppe Plansecur, das hybride Beratungskonzept seines Unternehmens. „Von dieser Berater-zentrierten Digitalstrategie profitieren Kundschaft und Beraterschaft gleichermaßen“, ergänzt Thorsten Auth, Leiter Vertriebsservice bei Plansecur.

Das Unternehmen nennt zahlreiche Beispiele für die hybride Beratung. So können beim Erstgespräch beide Seiten festlegen, ob die Dokumentation auf Papier oder digital erfolgen soll. „Jeder Kunde kann frei entscheiden, ob er Papierdokumente im Ordner oder eine papierlose Dokumentation wünscht, weil wir beides anbieten, erklärt Wolfgang Stolz. Er fügt hinzu: „Ungeachtet dessen kann die Beratung bei einem persönlichen Zusammentreffen oder über Videocalls erfolgen.“

„Wenn der Kunde wünscht, kann er jederzeit über ein Kundenportal eine Übersicht



Quelle: © peshkova - AdobeStock.com

über seinen Finanzstatus erhalten und mit seinem Berater in Kontakt treten“, sagt Thorsten Auth. Er gibt ein Beispiel: „Der Kunde trägt sein neues Monatsgehalt ein, sobald es dabei eine Veränderung gibt, und der Berater wird automatisch benachrichtigt. Er meldet sich beim Kunden, aktualisiert den Finanzstatus und bietet eine Beratung an, soweit gewünscht. Viele Menschen wissen die Sicherheit eines persönlichen Beraters, der sich kümmert und meldet, wenn etwas zu tun ist, zu schätzen, ohne sich ständig mit finanziellen Angelegenheiten befassen zu müssen. Das ist einer der Unterschiede zu reinen Digitalangeboten.“

### **Einschätzung der Gesamtsituation ist wichtig**

Noch entscheidender ist nach Einschätzung von Wolfgang Stolz die Beurteilung der finanziellen Gesamtsituation der Kundschaft durch einen persönlichen Berater, der wiederum auf ein professionelles Team zurückgreifen kann. Bei Standardvorgängen wie etwa einer Kfz-Versicherung sei der Online-Abschluss ein Leichtes. Aber bei komplexen Vorgängen gehe es häufig darum, Zusammenhänge aufzudecken. Er gibt ein Beispiel: „Bei einem Immobilienkauf zur Altersvorsorge liegen die Tücken oft im Detail. Das Darlehen läuft bis 65, die Berufsunfähigkeitsversicherung aber vielleicht nur bis 60. Diese Lücke fällt nur auf, wenn man auf alle Aspekte schaut. Sie zu übersehen, kann gravierende Folgen haben. Möglicherweise fehlt sogar ein Todesfallschutz, so dass die finanziellen Auswirkungen für eine ganze Familie im schlimmsten Fall fatal wären. Deshalb setzen wir grundsätzlich auf eine ganzheitliche Finanzberatung, die durch Digitaltechnik bestmöglich unterstützt, aber nicht durch sie ersetzt wird. Unser Verständnis von Beratungsqualität geht weit über einen Algorithmus hinaus.“

So versteht Plansecur das Kundenportal als einen zeitgemäßen Kommunikationskanal zwischen Kunden und Beratern. Es bietet umfangreiche Funktionen, von der Vertrags- und Depotübersicht bis zum sicheren Nachrichten- und Dokumentenaustausch. „Bei der Digitalisierung steht für uns stets die Vereinfachung für den

Kunden im Vordergrund“, sagt Thorsten Auth. So kann der Kunde beispielsweise Dokumente mit der Smartphone-Kamera abfotografieren und über das Portal an seinen Berater senden, damit dieser alles Notwendige veranlasst. Bereits erfasste Daten und Dokumente müssen die Kunden nicht selbst ins neue Portal eingeben; sie erscheinen automatisch beim ersten Login. „Das hilft Kunden und Beratern gleichermaßen, noch besser in Kontakt zu bleiben“, verdeutlicht Thorsten Auth.

### **Open Finance im Blick**

Neben dem Portal als Schnittstelle zum Kunden verfügen die Plansecur-Berater über ein eigenes internes Portal mit deutlich erweiterter Funktionalität. „Das Beraterportal ist im Grunde wie ein Motorenraum, in dem analysiert und kalkuliert wird“, sagt Thorsten Auth. Das Spektrum reicht von der Bedarfsanalyse über Berechnungen für alle Vorsorgethemen bis hin zur digital gestützten Investmentberatung. Die Ergebnisse werden mit dem Kunden besprochen.

Künftig plant Plansecur die Erweiterung seiner Digitalplattform in Richtung Open Finance. Dies umfasst mit Zustimmung der Kundschaft den Austausch etwa von Depot- oder Versicherungsdaten. „Wir verfolgen alle diesbezüglichen Bestrebungen sehr genau, um unser Angebot entsprechend anzupassen. Das gilt analog auch für den Versicherungssektor, auf dem es derzeit noch keine Branchenstandards gibt.“ Durch den übergreifenden Datenaustausch soll die Zusammenarbeit für Kunden und Berater gleichermaßen weiter vereinfacht werden.

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

Autor: [www.plansecur.de](http://www.plansecur.de)

# BVK: Vermittlerbeschwerden in 2022 um 34 Prozent gefallen

**A**m 16.5. 2023 veröffentlichte der Versicherungsombudsmann seinen Jahresbericht für 2022. Darin weist er u. a. einen Rückgang der Beschwerden über Versicherungsvermittler zum Vorjahr von über 34 Prozent aus. „Das ist eine äußerst begrüßenswerte Entwicklung“, kommentiert der Präsident des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute (BVK), Michael H. Heinz, das Ergebnis. „Es zeigt, dass unser Berufsstand fair, vertrauensvoll und kundenorientiert arbeitet. Die Zufriedenheit der Kunden mit ihren Vermittlern kann nicht zuletzt auch auf das von uns beworbene BVK-Berufsbild zurückgeführt werden. Denn es ist von Ehrbarkeit, Fairness, Qualifizierung und Kompetenz sowie von unternehmerischer Unabhängigkeit gekennzeichnet und entspricht unserem sozialpolitischen Auftrag.“

Insgesamt erreichten den Versicherungsombudsmann 15.149 Beschwerden, wovon aber nur 444 als Vermittlerbeschwerden gezählt wurden. Nach



Abzug der unzulässigen Beschwerden wurden 331 abschließend bearbeitet. Bezogen auf Millionen vermittelter Versicherungsverträge liegt die Beschwerdequote über Vermittler im verschwindend geringen Promillebereich. „Bei diesen Zahlen im Nanobereich wirkt die von der EU ausgehende Infragestellung unseres Provisionssystems absurder denn je“, so der BVK-Präsident. „Denn die objektive Statistik dokumentiert eindeutig, dass die Qualität der Beratung nicht von der Form der Vergütung abhängig ist.“

Autor: www.bvk.de

## Impressum

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

Tel: +49 (0)8022 50 70 436

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

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

**Geschäftsführung:**  
Astrid Klee

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.

**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

kle@redaktionmedien-verlag.de  
www.redaktionmedien-verlag.de

Titelmotiv: © iamchamp - AdobeStock.com



# Umfrage: 70 Prozent halten eigene Altersvorsorge für unzureichend

**D**ie Mehrheit der Deutschen erwartet im Alter eine große bis sehr große finanzielle Versorgungslücke. Zugleich sorgt kaum jemand ausreichend fürs Alter vor. Das ergab eine repräsentative Umfrage des Instituts Mentefactum im Auftrag der R+V Versicherung.

Der Umfrage zufolge erwarten insgesamt 70 Prozent eine große (49%) oder sogar sehr große (21%) Versorgungslücke im Alter. Dem gegenüber rechnen lediglich 4 Prozent damit, dass sie im Alter über die notwendigen finanziellen Mittel für ihren gewohnten Lebensstandard verfügen, und weitere 26 Prozent mit einer eher geringen Vorsorgelücke.

Besonders ausgeprägt ist die Angst vor finanziellen Lücken in der jüngeren Generation. In der Altersgruppe 21 bis 34 Jahre gehen immerhin 78 Prozent davon aus, im Alter kein ausreichend großes finanzielles Polster zu haben. Bei den Älteren (über 50 Jahre) sind es mit 65 Prozent etwas weniger als der Durchschnitt der Befragten.

## Jeder Vierte legt gar nichts zurück, die Hälfte spart weniger als 50 Euro im Monat

Trotz dieser pessimistischen Erwartung zum Lebensstandard im Alter ist die Bereitschaft der Menschen zur privaten Altersvorsorge nur sehr gering. Lediglich 7 Prozent der 1.003 Befragten bezeichnen den eigenen Vorsorge-Status als "sehr gut", 47 Prozent dagegen als "eher schlecht" oder sogar "sehr schlecht". Folglich sind auch die Ausgaben vieler Bürger für ihre eigene private Altersvorsorge relativ gering. Etwa jeder Vierte (26%) legt derzeit überhaupt nichts für die finanzielle Vorsorge zurück, weitere 25 Prozent bis zu 50 Euro monatlich. Genau 20 Prozent legen zwischen 50 und 100 Euro im Monat auf die "hohe Kante", 29 Prozent geben dafür mehr als 100 Euro aus.

Wenn die Deutschen für die eigene Altersvorsorge sparen, vermeiden viele von ihnen Risiken und verzichten bewusst auf Renditechancen. So rangiert auf Platz 1 der selbst genutzten Vorsorgemöglichkeiten mit 31 Prozent das klassische Sparbuch (Mehrfachnennungen möglich). Danach folgt mit 25 Prozent die eigene Immobilie, an dritter Stelle private Rentenversicherungen mit fester Verzinsung (22%). Aktienfonds (19%), fondsgebundene Rentenversicherungen (17%) und einzelne Aktien (16%) spielen eine vergleichsweise untergeordnete Rolle, ebenso chancenorientierte Rentenversicherungen mit einem Mix aus sicherem Kapital und chancenorientierten Anlagen (10%).



Quelle: © Pixabay.com

Grundsätzlich wünschen sich die befragten Menschen für ihre Altersvorsorge Produkte, die transparent und flexibel, also spontan an jeweilige Lebenssituationen anpassbar sind. Mit jeweils knapp 50 Prozent (Mehrfachnennungen möglich) waren dies die am häufigsten genannten Aspekte. Diese Aussagen bestätigen zugleich den Vertriebschwerpunkt der R+V, die bei Rentenversicherungen vor allem auf die Produktfamilie Safe+Smart setzt, die ohne eine feste Laufzeit flexible Ein- und Auszahlungen erlaubt sowie und dem Kunden die Möglichkeit gibt, das Verhältnis von Sicherheit und Chance selbst zu beeinflussen.

Autor: [www.ruv.de](http://www.ruv.de)



# Studie zu Kundenerwartungen in der Assekuranz

**D**ie Erwartungen an Versicherungen ändern sich. Insbesondere die stark umworbenen Millennials, Familien, in Städten Lebende sowie Vermögende sehen Versicherungen nicht mehr nur in der Rolle als Schadenregulierer, sondern auch als Ansprechpartner für alle Themen rund um die Vermeidung und Verringerung von Risiken. Dies stellt die internationale Unternehmensberatung Bain & Company in ihrer Studie "Customer Behavior and Loyalty in Insurance: Global Edition 2023" fest, für die mehr als 28.000 Versicherte in 14 Ländern befragt wurden, darunter gut 1.000 in Deutschland. Darüber hinaus wird aufgezeigt, welche Chancen und Herausforderungen sich daraus für die Branche ergeben.

## Einmalige Chance zur Neupositionierung

"Versicherungsunternehmen haben in den 2020er-Jahren die einmalige Chance, ihr Geschäftsmodell zu erweitern und sich neu zu positionieren", erklärt Bain-Partnerin und Branchenexpertin Mareike Steingröver. "Weltweit sind Menschen bestrebt, bestehende Risiken für ihre Gesundheit sowie für ihr finanzielles, immobiles und mobiles Vermögen so weit wie möglich zu verringern." Im Rahmen der Bain-Studie geben in den meisten Ländern mehr als 60 Prozent der Befragten an, hierfür an entsprechenden Zusatzservices ihrer Assekuranz interessiert zu sein. In manchen Märkten wie Brasilien sind es sogar bis zu 90 Prozent. Selbst im traditionell eher zurückhaltenden Deutschland ist das Interesse groß. Gut 60 Prozent der Kfz-Versicherten würden zusätzliche Services begrüßen, noch mehr sind es, wenn es um Versicherungen rund ums Wohnen und die Gesundheit geht.

Dabei haben die Befragten hierzulande klare Vorstellungen, welche Services

ihnen einen Mehrwert bringen würden. Kfz-Versicherte wünschen sich vor allem Belohnungen für sicheres Fahren, Inspektionen vor dem Kauf eines Gebrauchtwagens sowie Warnhinweise im Falle eines Fahrzeugschadens oder Diebstahls des geparkten Autos. Im Bereich Immobilien steht die Warnung vor etwaigen Schäden am Eigenheim besonders hoch im Kurs, gefolgt von umfassenden Beratungsleistungen, was das Thema Energieeffizienz angeht. Bei Krankenversicherten dominiert der Wunsch nach Unterstützung bei der Ärztwahl und der Vereinbarung eines Termins.

## Hohe Bereitschaft zur Datenherausgabe

Bislang tun sich die Versicherungen allerdings schwer, die Erwartungen ihrer Kundschaft zu erfüllen. In der Folge geben gerade einmal knapp 3 Prozent der Deutschen an, solche Services bereits zu nutzen. Auch in anderen Ländern bewegt sich der Nutzungsgrad im einstelligen Prozentbereich. Dabei wären immerhin 62 Prozent der Befragten hierzulande bereit, Daten mit ihrer Versicherung zu teilen und so die Basis für zusätzliche digitale Services zu legen.

"Wir stehen am Anfang eines tiefgreifenden Wandels", stellt Dr. Tanja Brettel, Practice Executive Vice President Finanzdienstleistungen bei Bain und Co-Autorin der Studie, fest. "Die Versicherungsunternehmen müssen mit Blick auf die bestehende Konkurrenz etwa durch Technologieanbieter sehr genau überlegen, in welchen Bereichen sie einen spürbaren Mehrwert für Kunden schaffen können." Allzu viel Zeit sollten sie sich damit indes nicht mehr lassen. "Der Markt für Services, mit denen Risiken vermieden und verringert werden können, wird jetzt verteilt", betont Brettel. "Gebot der Stunde

ist deshalb, möglichst schnell Pilotprojekte aufzusetzen und mit gezielten Angeboten für spezifische Kundensegmente die Chancen auszutesten.“

### Digitale Schwächen ausmerzen

Eine zentrale Rolle in diesem Zukunftsmarkt spielen digitale Technologien, sei es in Form intelligenter Devices zum besseren Schutz von Immobilien oder für die Dokumentation des Fahrverhaltens oder sei es in Form von Apps für eine leichtere Terminvereinbarung mit Ärzten. Diese einzubinden wird Versicherungsunternehmen vor neue Herausforderungen stellen, zumal es auch bei der laufenden Digitalisierung noch Defizite gibt. Dies offenbart das Benchmarkingtools NPS Prism® von Bain, mit dem regelmäßig Kundenerfahrungen

und -verhalten in der Versicherungsbranche in Deutschland sowie zahlreichen weiteren Ländern erfasst werden. Danach werden derzeit noch rund zwei Drittel der Interaktionen mit Versicherungen im persönlichen Gespräch in einem Vermittlerbüro oder telefonisch abgewickelt.

“Die Versicherungen müssen mit Hochdruck noch bestehende Schwächen in ihrem digitalen Angebot ausmerzen, damit die Kundinnen und Kunden wie gewünscht einfache Interaktionen selbstständig erledigen können“, so Branchenexpertin Steingröver. “Dadurch erhalten das eigene Personal sowie die Vermittlerinnen und Vermittler auch mehr Zeit, um im persönlichen Gespräch noch intensiver beraten und neue Services zur Risikovermeidung erläutern zu können.“  
Autor: www.bain.com

## Social Media in der Assekuranz: Zielgruppen, Potenziale und Perspektiven

Jeder fünfte Social-Media-Nutzer in Deutschland (22%) begrüßt, dass Versicherungsunternehmen in den sozialen Medien präsent und aktiv sind – allen voran die junge Generation (18-29-Jährige: 43%) und Männer (28%) deutlich stärker als Frauen (16%). Die große Mehrheit steht den Social-Media-Aktivitäten der Assekuranz bisher allerdings noch ambivalent (44%) und teils auch distanziert (34%) gegenüber. Für die Social-Media-Performance der Versicherer sind damit noch deutliche Entwicklungspotenziale vorhanden. Zugleich werden große brancheninterne Unterschiede zwischen einzelnen Anbietern sichtbar.

Dies zeigt der aktuelle Branchenreport «Social Media für die Assekuranz – Zielgruppen, Potenziale & Perspektiven» aus dem „Trendmonitor Deutschland“ des Marktforschungsinstituts Nordlight Research. Insgesamt wurden rund 2.300 Bundesbürger ab 16 Jahren repräsentativ

zur Nutzung der sozialen Medien und speziell zu den Social-Media-Aktivitäten von Versicherern, Banken, Energieversorgern und Telekommunikationsdienstleistern befragt.

### Performance und Reichweite der Versicherer in sozialen Medien noch deutlich optimierbar

Ihren jeweils eigenen Versicherer sehen 48 Prozent der Kunden aus eigener Erfahrung in den sozialen Medien bereits als sehr gut aufgestellt an. 52 Prozent nehmen hingegen noch mehr oder weniger deutliche Verbesserungspotenziale wahr. Zudem zeigen sich markante Unterschiede in der Beurteilung der Social-Media-Aktivitäten einzelner Versicherer. Im brancheninternen Vergleich überdurchschnittlich positiv schneidet hier insbesondere die HUK-Coburg ab, gefolgt von der Allianz. Zugleich ist wichtig zu beachten: 54 Prozent der Social-Media-Nutzer kennen bisher gar

keine Aktivitäten ihres eigenen Versicherers in den sozialen Medien.

In puncto Relevanz zeigt sich: Je nach Blickwinkel nur oder immerhin 17 Prozent aller Versicherungskunden ist es aktuell persönlich wichtig, dass ihr eigener Versicherer in den sozialen Medien aktiv und ansprechbar ist. Verstärkt gilt dies für die 18-29-Jährigen (33%) sowie generell für regelmäßige Nutzer von Facebook, Instagram, Tiktok oder Youtube (Durchschnitt 31%). Für die große Mehrheit der Kunden ist die Social-Media-Präsenz ihres Versicherers hingegen weniger bedeutsam und wird bestenfalls als "nice-to-have" angesehen. Insgesamt zeigt sich eine beschränkte, aber dennoch bedeutsame Rolle von Social Media für die Assekuranz.

### **Social-Media-Aktivitäten haben positive Effekte auf die Gesamtbeurteilung der Versicherer**

Durchschnittlich geben 25 Prozent der Versicherungskunden (die die Social-Media-Aktivitäten ihres eigenen Anbieters kennen) an, dass diese ihr Gesamturteil über das Unternehmen positiv verändert haben. Für die Mehrheit der Kunden (69%) spielen die Social-Media-Aktivitäten ihres eigenen Versicherers hingegen keine Rolle für die Gesamtbeurteilung des Unternehmens. Schaden tun die Social-Media-Aktivitäten der Gesamtwahrnehmung der Versicherer nur vergleichsweise selten: lediglich – aber immerhin – in sechs Prozent der Fälle zeigen sich negative Auswirkungen auf das Anbieterimage.

„In bestimmten Zielgruppen kann die Präsenz und Aktivität der Versicherer in den sozialen Medien positive Wirkungen auf die Kundenzufriedenheit und die Markenwahrnehmung haben, darüber hinaus neue Vertriebschancen eröffnen“, sagt Thomas Donath, Geschäftsführer beim Marktfor-



Quelle: © ipopba - AdobeStock.com

schungsinstitut Nordlight Research. „Dies stellt jedoch keinen Automatismus und keine Autobahn dar. Die Relevanz von Social Media sollte daher auch nicht überschätzt, verbundene Anforderungen und Risiken zugleich nicht unterschätzt werden.“

### **Informationssuche und Kaufverhalten in den sozialen Medien**

Grundsätzlich ist bekannt, dass soziale Medien die Informationssuche und das Kaufverhalten der Konsumenten beeinflussen. Für viele Unternehmen scheint die Präsenz und Werbung auf Youtube, Facebook, Instagram, Tiktok & Co. daher kaum mehr wegzudenken. Speziell mit Blick auf die Versicherungswirtschaft zeigt sich hier: 16 Prozent der Social-Media-Nutzer geben an, in den letzten Monaten Produkte und Angebote von Versicherern in den sozialen Medien entdeckt zu haben (über andere Nutzer, Content Creatoren oder Influencer). Knapp jeder zweite davon (= netto 7-8% aller Social-Media-Nutzer) gibt an, eines dieser Versicherungsprodukte später auch gekauft bzw. abgeschlossen zu haben. Beachtenswert ist umgekehrt aber auch: Fast ein Viertel der Befragten (23%) sagen, dass sie aufgrund kritischer Bewertungen in den sozialen Medien bestimmte Produkte/Angebote von Versicherern schon einmal ganz bewusst nicht gekauft bzw. abgeschlossen zu haben.

### **Werbewahrnehmung von Versicherern in Social Media**

Werbung von Versicherern wurde in letzter Zeit am häufigsten auf folgenden Social-Media-Kanälen wahrgenommen (Top 3): YouTube: 17 Prozent (16-29-Jährige: 31%), Facebook: 12 Prozent (16-29-Jährige: 15%) und Instagram: 9 Prozent (16-29-Jährige: 22%). 64 Prozent der Social-Media-Nutzer haben in letzter Zeit jedoch auf keiner der untersuchten Social-Media-Plattformen Versicherungswerbung wahrgenommen. „Übergreifend ist zudem zu beachten, dass sich verschiedene Zielgruppen bevorzugt auf ganz unterschiedlichen Social-Media-Kanälen bewegen“, sagt Jessica Ruiz Ribota, Studienleiterin bei Nordlight Research. „Die Präferenzen haben sich hier in den letzten Jahren stark ausdifferenziert und teils auch deutlich verschoben.“

## Interaktion und Kommunikation mit Versicherern über soziale Medien

Auch in puncto Kundenbindung, Weiterempfehlungsmarketing und in der unmittelbaren Interaktion zwischen Unternehmen und Kunden zeigen sich noch deutliche Entwicklungspotenziale: So „folgen“ aktuell 16 Prozent der Social-Media-Nutzer nach eigenen Angaben einem Versicherungsunternehmen in den sozialen Medien; 84 Prozent tun dies bisher nicht. 18 Prozent haben in den letzten Monaten schon einmal auf Beiträge von Versicherern geantwortet, auf Links geklickt, Beiträge geliked oder diese weitergeleitet; 82 Prozent hingegen nicht. Den eigenen Versicherer in den sozialen Medien häufiger schon einmal aktiv weiterempfohlen haben acht Prozent der Social-Media-Nutzer, weitere 12 Prozent nur in Ausnahmefällen.

„Soziale Medien bleiben für die Assekuranz ein Entwicklungsfeld, in dem noch viel Luft nach oben ist“, so Jessica Ruiz Ribota. Einlösen lassen sich die vorhandenen Potenziale allerdings nur durch eine Steigerung der Attraktivität und der Zielgruppenpassung der angebotenen Inhalte und Interaktionsformate. Bisher fällt das Kundenurteil hierzu eher noch durchwachsen aus.

## Aufholpotenzial auch bei Apps und in der Kommunikation über Messenger Dienste

Eine App von Versicherungsunternehmen (bei denen man selbst Kunde ist) auf dem Smartphone installiert, hat aktuell rund jeder fünfte Social-Media-Nutzer (19%). Im Vergleich zu anderen Branchen (Banken/Sparkassen/Fintechs: 60%; Telekommunikationsanbieter: 41%) zeigt sich für die Assekuranz auch hier noch deutliches Aufholpotenzial.

Aufgeschlossen für die Kontaktaufnahme der Versicherer über Social-Messenger-Dienste (vertragsbezogen, neue Angebote, aktuelle versicherungsrelevante Informationen etc.) zeigen sich 42 Prozent der Versicherungskunden, die soziale Medien nutzen (insbesondere über WhatsApp: 33%). 58 Prozent lehnen

dies jedoch auch grundsätzlich ab. Versicherungsunternehmen können diesen Kommunikationskanal durchaus stärker nutzen – allerdings nur bei vorheriger Zustimmung, und ratsamer Weise bedarfsorientiert und unaufdringlich.

## Ausblick

Angesichts der anhaltend hohen Beliebtheit der sozialen Medien – 81 Prozent der Bundesbürger ab 16 Jahren nutzen diese aktuell zumindest mehrmals pro Woche; 64 Prozent sogar täglich, und „Heavy User“ nicht selten auch über mehrere Stunden am Tag (37%; 16-29-Jährige sogar zu 64%) – kommt auch die Versicherungswirtschaft kaum umhin, Social Media als Kommunikations- und Interaktionskanal zu nutzen.

In puncto zukünftiger Präsenz und Aktivität der Assekuranz in den sozialen Medien zeigen sich viele Kunden bisher jedoch zurückhaltend und teils auch ablehnend: Nur sieben Prozent befürworten eine zukünftige Ausweitung der werblichen Aktivitäten der Versicherer auf Social Media; deutlich mehr Kunden (25%) plädieren hingegen dafür, diese zu reduzieren. Darin spiegelt sich nicht zuletzt auch der branchenübergreifende Befund, dass die Werbeaktivitäten von Unternehmen in den sozialen Medien von den Verbrauchern sehr häufig als „nervig und störend“ erlebt werden (speziell Versicherungskunden: 66%) oder diese lediglich als notwendiges Übel zur Finanzierung der sozialen Plattformen angesehen werden – bei freilich gleichzeitiger großer Nicht-Bereitschaft der Bevölkerung für werbefreie soziale Medien etwas zu bezahlen.

Positiv gewendet lässt sich dies als Wunsch nach „mehr Klasse als Masse“ der in den sozialen Medien angebotenen Inhalte und Interaktionsformate verstehen. Hier liegt es an den Versicherungsunternehmen selbst, diese zukünftig attraktiver und kundenorientierter zu gestalten. Stärker beherzigt werden sollte dabei auch die einfache Tatsache: Soziale Medien sind keine Einbahnstraßen.

Autor: [www.nordlight-research.com](http://www.nordlight-research.com)



# Pandemie sensibilisierte für den Verlust der Arbeitskraft

**D**ie Folgen der Corona-Pandemie haben die Mehrheit der Bürgerinnen und Bürger für das Risiko des Verlustes der eigenen Arbeitskraft sensibilisiert. Entsprechend rückte die finanzielle Absicherung im Krankheitsfall und für den Verlust der eigenen Arbeitsfähigkeit stärker ins Bewusstsein der Befragten.

Das ergab die jüngste Umfrage im DIA-Deutschland-Trend, die gemeinsam vom Deutschen Institut für Altersvorsorge (DIA) und der Zurich Gruppe Deutschland initiiert worden ist. Corona habe bei den Bürgerinnen und Bürgern offenbar das Bewusstsein geschärft, dass es ratsam ist, über den gesetzlichen Schutz hinaus für eine längere Krankheit vorzusorgen. Dies gaben rund zwei von drei Befragten (64 Prozent) im Rahmen der Umfrage an. Vor allem in der Altersgruppe der 30- bis 39-Jährigen (78 Prozent) und unter den über 70-Jährigen (71 Prozent) war diese Einschätzung weit verbreitet.

Die Erfahrungen mit Corona-Infektionen, aber auch mit Post- beziehungsweise Long Covid-Erkrankungen verstärkten die Aufmerksamkeit für die Arbeitskraftabsicherung. So legen 54 Prozent der Umfrageteilnehmer nunmehr größeren Wert auf eine finanzielle Vorsorge für den Fall, dass der bisherige Beruf oder überhaupt keine Tätigkeit mehr ausgeübt werden kann. In der Gruppe der 30- bis 39-Jährigen sind es sogar etwas mehr als vier Fünftel, die eine solche Schlussfolgerung gezogen haben.

Acht Prozent der Befragten haben wegen dieser Erfahrungen eine Berufsunfähigkeitsversicherung neu abgeschlossen. Weitere 15 ließen ihren Versicherungsstatus überprüfen und sich zur Arbeitskraftabsicherung beraten. Mit steigendem Einkommen nimmt die Häufigkeit solcher Vorsorgemaßnahmen zu. In der Einkommensgruppe „4.000 Euro und mehr“ haben

25 Prozent der Befragten eine Beratung gesucht und 16 Prozent eine neue BU-Versicherung abgeschlossen.

„Wie schon frühere DIA-Befragungen ergaben, hat die Corona-Pandemie merkbare Spuren in der Risikowahrnehmung und im Vorsorgeverhalten der Bürger hinterlassen. Für die Arbeitskraftabsicherung dürften vor allem die gravierenden und lange währenden Einschränkungen, die eine Long- oder Postcovid-Erkrankung mit sich bringt, den Ausschlag geliefert haben“, erklärt DIA-Sprecher Klaus Morgestern. 18 Prozent der Befragten, die sich mit Corona infizierten, leiden an Post-/ Long Covid. Weitere acht Prozent, deren Angehörige Corona hatten, erlebten diese Langzeitfolgen, die über Monate hinweg kaum körperliche Belastungen zulassen, im näheren Umfeld.

„Statistisch gesehen wird jeder Vierte im Laufe des Arbeitslebens mindestens einmal berufsunfähig. Deshalb plädieren wir an alle Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer, sich frühzeitig mit der eigenen Absicherung zu befassen“, sagt Heike Hommel, Chief Underwriting Officer, Individual Life bei der Zurich Gruppe Deutschland. Autor: [www.zurich.de](http://www.zurich.de)



# CLARK: Knapp 5 Millionen Menschen in Deutschland befürchten Berufsunfähigkeit durch Depressionen

41 Prozent der Menschen in Deutschland haben das Gefühl, dass Depressionen in der Gesellschaft spürbar zunehmen. Insbesondere Frauen geben an, diese Veränderung zu bemerken (46 Prozent; Männer: 35 Prozent). Das zeigt eine neue bevölkerungsrepräsentative Studie des digitalen Versicherungsmanagers CLARK in Zusammenarbeit mit YouGov. Allein zum jetzigen Zeitpunkt leidet eine von zehn Personen unter Depressionen (11 Prozent). Immerhin knapp jede:r vierte Mensch in Deutschland gibt an, bereits einmal unter Depressionen gelitten zu haben (24 Prozent). Ob selbst betroffen oder nicht: Knapp ein Drittel der Menschen kennt jemanden aus dem Freundes- oder Familienkreis, der oder die mit Depressionen zu kämpfen hat (30 Prozent). Der dunkle und kalte Winter verschlechtert die psychische Gesundheit weiter: Bei knapp jedem: r dritten Bundesbürger: in drückt die dunkle Jahreszeit auf die Stimmung.

## Knapp 5 Millionen Deutsche befürchten Berufsunfähigkeit durch Depressionen

Die Zunahme von Depressionen in der Gesellschaft lässt sich auch daran erkennen, dass der Hauptgrund für Berufsunfähigkeit nicht mehr Erkrankungen des Skelett- und des Bewegungsapparats sind, wie noch vor 10 Jahren, sondern psychische Krankheiten. Aktuell befürchten immerhin 7 Prozent der Bundesbürger: innen, dass sie aufgrund von Depressionen eines Tages nicht weiterarbeiten können – das sind fast 6 Millionen Menschen in Deutschland.

Die private Berufsunfähigkeitsversicherung sichert Personen genau für diesen Fall ab und springt mit einer monatlichen Berufsunfähigkeitsrente ein, wenn der Beruf kurz- oder langfristig nicht mehr ausgeübt werden kann. Und Berufsunfähigkeit ist generell keine Seltenheit: Im-

merhin jede:r vierte arbeitende Mensch in Deutschland wird im Verlauf des Lebens berufsunfähig.

## Nur knapp jede:r Dritte kennt die Symptome von Depressionen

Energiemangel, Lustlosigkeit oder Schlafstörungen – die Anzeichen für eine Depression können unterschiedlich sein und kommen häufig schleichend. 35 Prozent der Befragten geben an, über ein gutes "Frühwarnsystem" zu verfügen und die Symptome einer Depression zu kennen. Vor allem Frauen sind hier sensibilisiert (42 Prozent; Männer: 28 Prozent). Bei Symptomen sollte unbedingt ein Arzt oder eine Ärztin oder ein:e Psychotherapeut:in aufgesucht werden, um herauszufinden, ob eine Depression vorliegt oder es sich um eine vorübergehende Niedergeschlagenheit handelt.

## Frauen behandeln Depressionen häufiger mit Therapien und Medikamenten

Die Behandlungen von Depressionen können variieren, wichtig ist in erster Linie, dass es zu einer Behandlung kommt. 19 Prozent der Befragten waren schon einmal in Therapie, um ihre Depression behandeln zu lassen. Ebenso viele Personen haben im Leben mindestens einmal Antidepressiva genommen (18 Prozent). Interessant: Obwohl ähnlich viele Männer (22 Prozent) wie Frauen (25 Prozent) angeben bereits unter Depressionen gelitten zu haben, geben Frauen deutlich häufiger an Therapien gemacht (23 Prozent; Männer 15 Prozent) oder Antidepressiva genommen zu haben (21 Prozent; Männer: 15 Prozent).

"Die eigene Gesundheit ist das höchste Gut, doch viele Menschen vergessen dabei auch auf ihre mentale Gesundheit zu achten. Vor allem in Bezug auf die eigene

Arbeitskraft ist das problematisch. Denn psychische Krankheiten wie Depressionen können jede:n arbeitsunfähig machen – über Tischler:innen bis zu Steuerberater:innen. Unabhängig vom Arbeitsbereich sollten sich arbeitende Personen frühzeitig mit einer Berufsunfähigkeit auseinandersetzen und so ihr Einkommen sichern, auch wenn sie selbst kurz- oder langfristig nicht mehr in der Lage sind zu arbeiten“, weiß Marco Adelt, Co-Founder von CLARK.  
 Autor: www.clark.de



## AXA Mental Health Report 2023: 41 Prozent der jungen Frauen bezeichnen sich als psychisch erkrankt

**A**XA hat zum dritten Mal in Folge den Mental Health Report erhoben. Die internationale Studie ermittelt Aussagen zum mentalen Gesundheitszustand der Bevölkerung und sensibilisiert für mögliche Risiken einer mentalen Erkrankung – auch im Zusammenhang mit den aktuell herrschenden Krisen.

Mehr als vier von zehn jungen Frauen (41 Prozent) zwischen 18 und 34 Jahren sagen, dass sie aktuell unter Depressionen, Angststörungen, Essstörungen, Zwangsnerven oder anderen psychischen Erkrankungen leiden. Zu diesem Ergebnis kommt der dritte AXA Mental Health Report für den das Meinungsforschungsinstitut Ipsos eine bevölkerungsrepräsentative Umfrage ab 18 Jahren in Deutschland

und fünfzehn weiteren Ländern durchgeführt hat. Im Bundesdurchschnitt gibt rund jede:r Dritte (32 Prozent) an, derzeit unter einer mentalen Erkrankung zu leiden. Im Vergleich mit den weiteren untersuchten Ländern aus Europa liegen Deutschland und Großbritannien (32 Prozent) damit an der Spitze. In Frankreich gibt nicht einmal jede:r Fünfte (19 Prozent) an, aktuell psychisch erkrankt zu sein.

### Krieg und seine Folgen aber auch Druck durch Social Media beeinflussen das psychische Wohlbefinden der Deutschen

Die Mehrheit der Deutschen gibt an, dass die steigenden Preise (89 Prozent), der Krieg (81 Prozent) und der Zustand der Wirtschaft (76 Prozent) einen negativen Einfluss auf ihr emotionales Wohlbefinden haben. Unter den 18- bis 24-Jährigen ist der Anteil derjenigen, die steigende Preise als Einflussfaktor nennen mit 90 Prozent sogar noch höher als im Bundesdurchschnitt. Auffällig ist außerdem: Drei Viertel dieser Altersgruppe nennen neben dem Krieg (75 Prozent) auch persönliche Faktoren wie das eigene Körperbild (75 Prozent) und gesellschaftliche Erwartungen (75 Prozent) als wichtige Einflussfaktoren



auf ihre emotionale Verfassung. Deutlich mehr als die Hälfte (63 Prozent) der 18- bis 24-Jährigen sagen außerdem, dass die sozialen Medien und das „always on“ im Internet ihre emotionale Verfassung negativ beeinflussen.

„Die aktuelle psychische Verfassung unserer Gesellschaft stimmt bedenklich. Die gleichzeitigen Krisen haben ihre Spuren in der Bevölkerung hinterlassen – gerade bei jungen Menschen. Mit dem AXA Mental Health Report wollen wir auf diese Situation aufmerksam machen und gleichzeitig einen Beitrag dazu leisten, dass mentale Probleme und Erkrankungen kein Tabu mehr in unserer Gesellschaft sind. Dies ist eine wichtige Voraussetzung, damit wir gemeinsam mit unseren Partnern weiterhin an der Stärkung der mentalen Gesundheit arbeiten können“, so Karsten Dietrich, Vorstand Personenversicherung bei AXA Deutschland.

24 Prozent aller Befragten stimmen der Aussage zu, dass das mit mentalen Erkrankungen verbundene gesellschaftliche Stigma abgenommen hat. Unter den 44- bis 74-Jährigen sind es deutlich weniger. Unter den stärker betroffenen 18- bis 24-Jährigen sagen 38 Prozent, dass die Stigmatisierung abgenommen hat.

### Ältere mit höherer Resilienz – Junge optimistischer

Die am wenigsten von psychischen Erkrankungen betroffene Altersgruppe sind die 65- bis 74-Jährigen. Hier geben 17 Prozent an, aktuell mental erkrankt zu sein. Die steigende Lebenserfahrung hilft offenbar dabei, mit schwierigen Situationen umzugehen: Deutlich mehr als die Hälfte der 65- bis 74-Jährigen sagt, dass sie kontrollieren, wie sich die Dinge auf ihr psychisches Wohlbefinden auswirken (66 Prozent). Die große Mehrheit dieser Altersgruppe stimmt außerdem der Aussage zu, sich mit sich selbst wohlfühlen (68 Prozent) und stolz darauf zu sein, was sie bisher im Leben erreicht haben (70 Prozent). Gleichzeitig stimmen lediglich 17 Prozent dieser Altersgruppe der Aussage zu, dass das mit mentalen Erkrankungen verbundene gesellschaftliche Stigma abgenommen hat.

Eine Minderheit von 38 Prozent der Deutschen blickt optimistisch in die Zukunft. Unter den 18- bis 24-Jährigen sind es immerhin 47 Prozent. Gefragt nach einem Wunsch, um das eigene Leben zu verbessern, nennen die jungen Erwachsenen an erster Stelle „den perfekten Job finden“ (19 Prozent). Danach folgen „mentale Gesundheit“ (18 Prozent), „körperliche Gesundheit“ (15 Prozent) und „Reichtum“ (15 Prozent). Die jüngste befragte Altersklasse ist die einzige, die mentale noch vor körperlicher Gesundheit nennt.



### Immer mehr diagnostizieren sich selbst online

Die Zahl der Menschen, die ihre mentale Erkrankung durch das Internet selbst diagnostiziert haben, ist auf 16 Prozent gestiegen. Im vergangenen Jahr lag dieser Wert noch bei 12 Prozent. Unter den 18- bis 24-Jährigen sind es sogar 40 Prozent – und damit beinahe genau so viele wie die, die ihre Erkrankung durch eine:n Psychiater:in oder Psycholog:in diagnostiziert bekommen haben (41 Prozent). Jede:r vierte junge Erwachsene (25 Prozent) gibt außerdem an, dass die Erkrankung nicht professionell behandelt, sondern durch Selbsthilfe gemanagt wird. Besonders alarmierend ist: Fast jede:r dritte Betroffene zwischen 18 und 24 Jahren (32 Prozent) erhält aktuell keine Behandlung.

„Digitale Angebote können ein hilfreiches Instrument sein, um Betroffene schnell und einfach zu unterstützen. Wichtig ist jedoch, nicht auf vermeintliche Expert:innen in den sozialen Medien zu vertrauen, sondern online und offline auf Angebote mit psychologischem und psychiatrischen Fachpersonal zu achten“, erklärt Psychotherapeutin Dr. Deniz Kirschbaum, die neben der Behandlung eigener Patient:innen Unternehmen in allen Fragen rund um psychische Gesundheit und Entwicklungen berät.  
Autor: www.axa.de



## Finanztest: Lebensversicherung – auf angekündigte Reserven ist kein Verlass

**M**it der Standmitteilung erhalten Versicherte einen Ausblick auf den Anteil an Bewertungsreserven, den sie zur Auszahlung ihrer Lebensversicherung erwarten können. Tatsächlich aber gibt es oft eine erhebliche Differenz oder der Betrag entfällt komplett. Betroffene sollten auf Einsicht in die Berechnung der Auszahlung drängen, im Zweifelsfall durch eine Beschwerde beim Versicherungsombudsmann und der Bafin, rät das Finanztest-Team.

Bei einer Lebensversicherung gibt es mehrere Quellen, aus denen Geld fließen und so die garantierte Leistung steigern kann. Eine davon sind die sogenannten Bewertungsreserven oder stille Reserven. Sie entstehen, wenn der Marktwert der Kapitalanlagen steigt. Seit 2008 müssen Versicherte zu 50 Prozent an diesem Überschuss beteiligt werden.

Die Statistik der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (Bafin) zeigt: Im dritten Quartal 2020 hatten alle Lebensversicherer zusammen 204,1 Mrd. Euro Bewertungsreserven. Zwei Jahre später, im dritten Quartal 2022, sind es minus 97 Mrd. Euro. Aus stillen Reserven wurden stille Lasten. Kundinnen und Kunden von Lebensversicherungen erhalten bei Auszahlung keine Einsicht in die Bewertungsreserven. So kann es passieren, dass Ver-



Quelle: © FAMILY STOCK - AdobeStock.com

sicherten in ihrer Standmitteilung eine Beteiligung von 2000 Euro in Aussicht gestellt wird, die Summe bei Auszahlung aber komplett entfällt.

Damit sollten sich Versicherte nicht abfinden, rät das Finanztest-Team: „Fragen Sie Ihren Versicherer, wie hoch seine Reserven zum Zeitpunkt der Vertragsauszahlung waren und warum Ihr Anteil daran nur gering ist. Beschweren Sie sich bei der Bafin und dem Versicherungsombudsmann, wenn das Unternehmen ausweichend oder gar nicht antwortet.“

Autor: [www.test.de](http://www.test.de)



Quelle: © thodonai - AdobeStock.com

# Deutsche Lebensversicherer: Die wundersame Wandlung – wie aus stillen Reserven plötzlich stille Lasten wurden

**S**o schnell kann es gehen: Saßen die deutschen Lebensversicherer 2021 noch auf Stillen Reserven von 155 Milliarden Euro, schlummerten Ende 2022 – also nur ein Jahr später – schon Stille Lasten von etwa 110 Milliarden Euro in ihren Bilanzen. Nach bereits veröffentlichten Zahlen für 2022 sind die Lebensversicherer Debeka, Alte Leipziger und Gothaer besonders betroffen. Und diese dürften weiter steigen. Das schränkt die Ertragsflexibilität deutlich ein. Die Nettorendite sinkt deutlich auf etwa 2,0 Prozent.

## Welche Folgen das hat. Wie Kunden reagieren können.

Viele Jahre fielen die Zinsen und fielen und fielen – bis sie sogar negativ wurden. Doch seit Anfang 2022 steigen sie wieder. Und zwar deutlich. Die US-amerikanische Notenbank Federal Reserve (Fed) und die Europäische Zentralbank (EZB) haben die Leitzinsen in den vergangenen Monaten mehrmals erhöht. Weitere Zinsschritte zur Eindämmung der hohen Inflation sind absehbar. Die Phase der Niedrig- und Negativzinsen ist Vergangenheit. Die ökonomischen Rahmenbedingungen haben sich damit für deutsche Lebensversicherer in kürzester Zeit fundamental geändert. Die steigenden Zinsen sind für sie Fluch und Segen zugleich.

Grundsätzlich profitieren Lebensversicherer – und damit auch ihre Versicherungsnehmer – von einem steigenden Zinsniveau. Doch sie können dadurch vorübergehend auch in Schwierigkeiten geraten: Durch die abrupte Zinswende haben sich hohe Stille Reserven blitzschnell in beträchtliche Stille Lasten verwandelt.

Im Niedrigzins-Umfeld stieg bei festverzinslichen Wertpapieren, die noch in der Hochzinsphase erworben wurden, der

Marktwert weit über den Kaufwert. Noch Ende 2021 bestanden branchenweit Stille Reserven von 155 Milliarden Euro. Bedingt durch die Zinswende der Zentralbanken weltweit, sank jedoch der Kurswert niedrig verzinsster Anleihen, die während der vergangenen zehn Jahre erworben wurden, massiv.

## Aus Stillen Reserven wurden unterm Strich Stille Lasten.

„Die ersten Jahresabschlüsse aus dem Jahr 2022 zeigen das deutlich“, sagt Rating-Spezialist Dr. Marco Metzler.

### Aktualisierte Liste:

<https://www.metzler-ratings.com/stille-lasten>

Laut Metzler, der 2003 als erster Finanzanalyst die Pleite der „Mannheimer Leben“ korrekt vorhergesagt hat und heute unter anderem die Agentur Metzler Ratings betreibt, wachsen Abschreibungen und Stille Lasten der Versicherer in bisher ungekannte Höhen. Insgesamt schätzt Bilanz-Experte Metzler in einer Kurz-Studie die Stillen Lasten der deutschen Lebensversicherungsbranche netto – also nach Abzug noch verbliebener Stillen Reserven – auf 110 Milliarden Euro. Im Schnitt entspricht dies rund einem Zehntel des Bestands an Kapitalanlagen, die Versicherer für Ihre Kunden halten.

„Da die Zinsen seit Anfang 2023 weiter gestiegen sind und wohl noch weiter steigen werden, dürfte sich die Situation verschärfen“, sagt Metzler. Bis Ende 2023 könnten die Stillen Lasten laut seiner Schätzung netto auf rund 200 Milliarden Euro steigen. Dies entspräche dann im Schnitt rund 20 Prozent des Kapitalbestandes. Die Schätzung Metzlers deckt sich mit Angaben, die Thomas Brahm, der Vorstandsvorsitzende der Debeka Lebensversicherung, kürzlich in

einem Interview mit der FAZ gemacht hat. Demnach betragen Ende 2022 die Stillen Lasten rund 14 Prozent der gesamten Kapitalanlagen der Debeka. Bei der Alten Leipziger Lebensversicherung sieht es noch dramatischer aus: Laut Jahresabschluss beliefen sich die Netto-Bewertungsreserven der Kapitalanlagen zum 31. Dezember 2022 auf minus 4,4 Milliarden Euro. Bei insgesamt 27,7 Milliarden Euro an Kapitalanlagen sind dies 15,9 Prozent oder das Vierfache des ausgewiesenen bilanziellen Eigenkapitals. Die Gothaer Leben meldet bei 16,3 Milliarden Euro, stille Lasten von 2,6 Milliarden EURO und somit die bisher höchste Quote von 16,3 Prozent bei einem HGB-Eigenkapital von 0,5 Milliarden Euro. Dabei verzeichnet die Gothaer Leben einen deutlichen Rückgang des institutionellen Einmalbeitragsgeschäft, das im signifikanten Volumen betrieben wurde und bei weiter steigenden Zinsen zu Storno führen kann, bei dem im großen Volumen Stille Lasten ergebniswirksam realisiert werden müssten.



Quelle: © khunkorn - AdobeStock.com

Käme es in dieser Situation zu massenhaften Kündigungen von Policen, wären Debeka, Alte Leipziger, Gothaer Leben und viele andere Lebensversicherer plötzlich in einer misslichen Lage: Es entstünden Liquiditätsengpässe. Kapitalanlagen, die unter Kaufwert notieren, müssten mit hohen Verlusten verkauft werden und letztlich könnten womöglich nicht mehr alle Kundenforderungen bedient werden.

Doch hier beruhigt Experte Metzler: „Bei deutschen Lebensversicherern ist ein solches Szenario derzeit kaum zu erwarten.“ Zum einen verhinderten Stornoabzüge einen solchen Versicherungs-Run und zum anderen liege die Stornoquote der deutschen Lebensversicherer seit vielen Jahren stabil bei etwa vier Prozent.

„Es deutet derzeit nichts auf eine bedrohliche Schieflage hin“, erklärt Metzler. Sollte dennoch ein Lebensversicherer bedenklich „wackeln“, stehe mit Protektor eine Aufgangsgesellschaft bereit, die bereits gezeigt habe, dass sie solche Situationen professionell managen könne.

Zudem entfällt der größte Teil der Stillen Lasten auf festverzinsliche Wertpapiere. Diese werden in der Regel von Lebensversicherern bis zum jeweiligen Laufzeitende gehalten.

Dabei lösen sich die Stillen Lasten von selbst wieder auf. Jedoch mindern Stille Lasten auf jeden Fall die Ertragsflexibilität der betroffenen Unternehmen. Die Umschichtung schlecht verzinsten Wertpapiere in neue, höher verzinsten Papiere kann – wegen der Realisierung Stillen Lasten beim Verkauf der „Niedrigzins“- mit hohen Verlusten verbunden sein.

„Daher haben einige Lebensversicherer die bisher freiwerdenden Mittel aus der ZZR nicht zum Abbau Stillen Lasten und damit zur Stärkung der eigenen Finanzkraft genutzt, sie haben vielmehr die Überschussbeteiligung stabil gehalten oder sogar erhöht, um in einer Phase steigender Zinsen den Kunden wenigstens etwas höhere Zinsen zu bieten. Andere Versicherer haben jedoch Verluste realisiert, so dass die Nettorendite für 2022 branchenweit auf nur rund 2,0 Prozent geschätzt wird“ erläutert Rating-Spezialist Metzler.

Weitere Schwierigkeit für Lebensversicherer und ihre Kunden: Wegen der hohen Inflation wird es für viele Kunden zunehmend schwieriger, überhaupt noch zu sparen. Aus dem gleichen Grund – hohe Inflation – ist bei klassischen Lebensversicherungen die Realverzinsung derzeit negativ. Zugleich werden konkurrierende Bankprodukte dank wieder deutlich höherer Renditen attraktiver.

Hier könnten jedoch die Lebensversicherer selbst aktiv gegensteuern, findet Metzler: „Sie müssten lediglich wieder am Geldmarkt orientierte Tages- und Termingeld-Produkte mit attraktiver Verzinsung einführen.“ Das würde zum einen die Kundenbindung stärken und zum ande-

ren die Liquidität der Versicherer deutlich erhöhen, so dass im unwahrscheinlichen Fall eines überraschenden Abzugs von Kundengeldern keine Wertpapiere unter Buchwert verkauft werden müssten.

Angesichts der negativen Realverzinsung empfiehlt Metzler Ratings den Versicherungsnehmern klassischer Lebensversicherungen genau durchzurechnen, ob eine Fortführung der bisherigen Police überhaupt noch lohnt. Oder man diese nicht besser in eine fondsgebundene Lebensversicherung eintauscht, bei der in Sachwertfonds investiert wird, die dank ihrer Investitionsschwerpunkte auf Edelmetallen und Wohnimmobilien eine Verzinsung über der Inflationsrate erwirtschaften können. Besitzern von

Fondspolice rät Metzler zu überlegen, ebenfalls in Sachwertfonds umzuschichten.

**Er prognostiziert:** „Wir werden noch in diesem Jahr nicht nur die Renaissance der Sachwertpolice bei fondsgebundenen Lebensversicherungen erleben, sondern auch die der hochverzinsten Tages- und Termingeldern bei Lebensversicherern.“

Autor: [www.metzler-ratings.com](http://www.metzler-ratings.com)



Quelle: © Looker\_Studio - AdobeStock.com

## Neue Priorität für Versicherer: Absicherung von Mobilität statt KFZ-Versicherung

**P**rämien für neuere Verkehrsmittel wie autonome Fahrzeuge oder Car Sharing werden bis 2030 auf über eine halbe Billion US-Dollar steigen. Der World Property and Casualty Insurance Report von Capgemini und Qorus gibt Einblicke in die Zukunft: Für Versicherer gilt es, ihr Angebot von der traditionellen Autoversicherung hin zum „Mobilitätschutz“ weiterzuentwickeln, da immer mehr urbane Kunden neue Mobilitätslösungen nutzen. Diese multimodalen Optionen enthalten sowohl autonom fahrende, vernetzte, elektrisch betriebene als auch gemeinschaftliche genutzte Fahrzeuge (ACES – für Englisch: Autonomous, Connected, Electric, Shared).

Wie der World Property and Casualty Insurance Report des Capgemini Research Institute zeigt, legen Kunden und Aufsichtsbehörden verstärkt Wert auf Nachhaltigkeit. Versicherungsnehmer weltweit zeigen Interesse an vernetzten Fahrzeugen und solchen mit alternativen Antrieben (66

Prozent) sowie am autonomen Fahren (49 Prozent). Zwar sind sie noch nicht bereit, ihr Privatfahrzeug kurzfristig zu ersetzen, doch der Wunsch nach neuen ergänzenden Mobilitätsoptionen wächst. Laut der Studie ist damit zu rechnen, dass im Jahr 2025 mit 58 Prozent gegenüber heute 29 Prozent doppelt so viele Stadtbewohner Mikromobilität, Shared Vehicles und multimodale Transportlösungen nutzen werden. In Deutschland zeichnet sich auf niedrigerem Niveau – von 16 auf 38 Prozent – mehr als eine Verdopplung ab. Der Analyse zufolge wird dieses sich wandelnde Mobilitätsverhalten bis 2030 zu einer Verachtfachung der Versicherungsbeiträge für ACES-Fahrzeuge führen – von 70 Milliarden auf 570 Milliarden US-Dollar.

Die Mobilitätsrevolution stellt Versicherer vor große Herausforderungen: 63 Prozent der Versicherer weltweit sowie 69 Prozent der deutschen bezweifeln, dass ihre IT-Systeme geeignet sind, um diese Fahrten absichern zu können. 45 Prozent weltweit,



doch nur 28 Prozent der deutschen Versicherer sehen die sich wandelnden Erwartungen der Kunden als Herausforderung an.

„Der Mobilitätssektor steht am Beginn einer tiefgreifenden Transformation. Um den Einstieg in die neue Ära erfolgreich zu bestreiten, müssen Versicherungsunternehmen ihre Kompetenz im Risikomanagement ausspielen und gemeinsam mit Ökosystempartnern wie InsurTechs und BigTechs Absicherungsmodelle für die gesamte Mobilität eines Kunden erarbeiten. Unternehmen, die zukunftsweisende Leistungspakete für Mobilität testen und ihre Lösungen über vernetzte Versicherungsplattformen skalieren können, sind bestens positioniert, um nachhaltig relevant zu bleiben und in Zukunft zu wachsen“, sagt Dr. Joachim Rawolle, Leiter Business Technology Solutions für Versicherungen und Banken bei Capgemini.

### **Übergreifende Absicherung für Mobilität erfordert neue Geschäftsmodelle**

In dieser neuen Ära der Mobilität gilt es für die Versicherer, sich umzuorientieren – von der Versicherung von Fahrzeugen hin zum Schutz von Mobilität. Dies erfordert neue Geschäftsmodelle mit Fokus auf Individualisierung. Bereits jetzt wünschen sich 42 Prozent der Versicherungsnehmer weltweit eine einzige Police, die sie unabhängig vom jeweiligen Fortbewegungsmittel umfassend absichert – ganz gleich, ob sie selbst fahren oder als Passagier in einem Verkehrsmittel unterwegs sind. Von den deutschen Versicherten wollen nur 36 Prozent die Abdeckung aller Mobilitätsrisiken über eine Police; sie legen etwas mehr Wert auf die Versicherung eigener Fahrzeuge.

Allerdings sehen sich die Versicherer aktuell nicht in der Lage, diesen Erwartungen der Versicherungsnehmer zu entsprechen: Weniger als ein Drittel der Versicherungsträger (29 Prozent weltweit, 28 Prozent in Deutschland) gab an, die notwendigen Kapazitäten in der Produktentwicklung zu haben und nur rund ein Viertel (26 Prozent) weltweit bestätigte, über die Fachkräfte zu verfügen, um kundenzentrierte Lösungen für Mobilität anzubieten. Von den deut-

schen Versicherern haben lediglich 11 Prozent die nötigen Fachkräfte.

Mit der wachsenden Popularität von ACES-Fahrzeugen werden integrierte Versicherungsmodelle immer beliebter. Für Versicherungsunternehmen entstehen dadurch Disintermediationsrisiken in der gesamten Wertschöpfungskette, angefangen vom Vertrieb über das Underwriting bis hin zum Schadenmanagement, heißt es im Report. Eine Möglichkeit, die ACES-Welle für sich zu nutzen, besteht darin, ein Mobilitäts-Ökosystem mit modularen Versicherungs-Abonnements aufzubauen. Auf diese Weise können Versicherer die Erwartungen der Kunden an einen nahtlosen Versicherungsschutz zu erfüllen und gleichzeitig differenzierte Zusatzleistungen zu bieten. Allerdings verfügen erst 21 Prozent der Versicherer weltweit, sowie 28 Prozent der deutschen, über fortgeschrittene Ökosystempartnerschaften, um diese Kundenwünsche zu erfüllen.

### **Versicherer müssen den Schritt vom Produktentwickler zum Lösungs-Co-Designer wagen**

Angesichts der zukünftigen Mobilität betrachten 67 Prozent der befragten Versicherer eine gut definierte, mobilitätsorientierte Technologie-Roadmap als erfolgskritisch. Dennoch gibt nur jeder Dritte (33 Prozent) weltweit an, eine derartige Strategie zu haben. In Deutschland sagen dies bereits 39 Prozent. Versicherer können den Erwartungen gerecht werden, wenn sie ihre Risikoexpertise einsetzen und mit Partnern, die auf das Mobilitäts-Ökosystem spezialisiert sind, kooperieren. Auf diesem Weg können sie den Schritt vom Produktvertrieb zum Anbieter kundenfreundlicher Mobilitätslösungen erfolgreich gehen.

John Berry, CEO von Qorus, sagt dazu: „Mobilität ist das Herz der Welt von morgen. Sie steht auch im Zentrum der Sorgen von Versicherern, die ihr Geschäftsmodell von Grund auf erneuern müssen, um sich auf die tiefgreifenden Veränderungen einzustellen, die die Kfz-Versicherungsbranche bedrohen.“

Autor: [www.capgemini.com/de-de](http://www.capgemini.com/de-de)

# Cyber-Risiken bleiben größtes Haftungsrisiko für Manager

**M**anager in Deutschland, Österreich und der Schweiz (DACH) nehmen Cyber-Risiken als bedeutendste Haftungsrisiken wahr. Dies geht aus dem jährlichen „Directors’ and Officers’ Liability Survey“ der Unternehmensberatung WTW und der internationalen Anwaltssozietät Clyde & Co hervor, für die 610 Vorstände, Geschäftsführer und Risikomanager zu ihren größten Haftungsrisiken befragt wurden. Die Top-3-Plätze belegen Cyber-Erpressung, -Attacken und Datenverlust. Dies deckt sich auch mit der weltweiten Einschätzung der Manager. „Wir erkennen deutlich die Unsicherheiten, denen die Unternehmen derzeit ausgesetzt sind. Sie sind umgeben von andauernden Krisen und müssen gleichzeitig ihre Geschäftstätigkeit aufrechterhalten“, sagt Thomas Olaynig, Head of Corporate Risk & Broking DACH and Poland bei WTW.

## Cyber- und Wirtschaftsrisiken bedrohen Geschäftstätigkeit

Gefragt nach den größten Risiken für ihr Gesamtunternehmen, schätzen DACH-Manager ebenfalls Cyber-Gefahren als größtes Risiko ein: 67 Prozent der Teilnehmer sehen darin eine Bedrohung für ihre Geschäftstätigkeit. Es folgen ökonomische Risiken wie der enge Arbeitsmarkt sowie Inflation und Rezession (64 Prozent), gleichauf mit regulatorischen Hürden.

In den weltweiten Antworten dominieren dagegen die ökonomischen Risiken: „Innerhalb dieser Risiken fühlen sich Unternehmen weltweit von Inflation, Rezession und Fachkräftemangel am stärksten bedroht“, sagt Olaynig.

## Cyber: Risiko durch Erpressung steigt

Bedrohungen durch Cyber-Attacken und Datenverlust nehmen seit Jahren an Relevanz zu und finden sich seit 2018

in der Liste der Top-Risiken für Manager wieder – ungeachtet der Unternehmensgröße. Seit 2022 ist auch das Thema Cyber-Erpressung vermehrt ins Blickfeld der Manager geraten. „Bei der Cyber-Erpressung gehen Angreifer systematischer vor als bei ‚einfachen‘ Attacken. Sie nehmen ausgewählte Unternehmen ins Visier“, sagt Lukas Nazaruk, Head of FINEX & Specialties DACH bei WTW. „Das Gefährliche: Technologien werden immer ausgeklügelter. Manager müssen Schritt halten, um ihre Organisationen hinreichend abzusichern.“ Zwar ist das Haftungsrisiko durch gut ausgestaltete und aufeinander abgestimmte Cyber- und D&O-Policen gedeckt – Versicherer können diese Deckung jedoch einschränken, wenn Unternehmen keine geeigneten IT-Sicherheitsmaßnahmen vorweisen können.

## Klima-Risiken: Stellenwert geringer als erwartet

Klimawandel und Umweltverschmutzung als D&O-Haftpflichttrisiken sind in DACH etwas höher eingeordnet als weltweit – aber für fast die Hälfte der befragten Manager spielen sie eine untergeordnete Rolle. Lediglich für Manager von Organisationen mit einem Umsatz ab fünf Milliarden Dollar zählt der Klimawandel zu den Top-7-Risiken. „Ob ein Risiko eine ernstzunehmende Bedrohung darstellt, hängt auch mit der Unternehmensgröße zusammen“, so Nazaruk. „Große, börsennotierte Konzerne haben andere Verpflichtungen als kleine oder mittelständische Unternehmen. Für diese ist die Gefahr einer Insolvenz viel imminenter. In der Praxis sind Insolvenzen einer der Haupttreiber für D&O-Schäden.“ Der D&O Survey belegt dies ebenfalls: 51 Prozent der Firmen mit einem Umsatz von weniger als 50 Millionen Dollar bewerteten das Risiko von Insolvenz oder finanziellen Notlagen als sehr oder extrem signifikant.

Nazaruk weiter: „ESG-Risiken lassen sich zudem durch die konsequente Einhaltung von Regularien und Offenlegungspflichten mitigieren – Cyber-Angriffe hingegen sind schwieriger einzudämmen.“

„Aus makroökonomischer Perspektive müssen wir damit rechnen, dass Haftungsrisiken in Zukunft weiter zunehmen werden“, sagt Olaynig. „Das Cyber-Risiko

ist für viele Marktteilnehmer kaum beherrschbar und kann nur durch stärkere Sicherheitsmaßnahmen begrenzt werden. Unternehmen sollten gerade vor diesem Hintergrund im Rahmen ihres Risikomanagementprozesses die Absicherung dieser Haftungsrisiken dezidiert auf den Prüfstand stellen.“

Autor: [www.willistowerswatson.com](http://www.willistowerswatson.com)

## PKV: Fast jeder zweite Bundesbürger privat versichert

**A**nlässlich der PKV-Jahrestagung 2023 erklärt der Vorsitzende des Verbandes der Privaten Krankenversicherung (PKV), Thomas Brahm: „Im vergangenen Jahr ist die Private Krankenversicherung erneut gewachsen. Die Gesamtzahl an Versicherungen stieg um mehr als 600.000 auf 37,8 Millionen. Damit ist fast jeder zweite Bundesbürger privatversichert. Die Zahl der Zusatzversicherungen stieg um 2,2 Prozent auf insgesamt 29,1 Millionen. Der Trend ist demnach ungebremst: Immer mehr Menschen wollen die private Vorsorge nutzen, um die Leistungen der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) aufzustocken.“

Ähnlich erfreulich ist die Entwicklung in der Vollversicherung. Schon das fünfte Jahr in Folge wechseln mehr Menschen aus der GKV in die Private Krankenversicherung (PKV) als umgekehrt. Im Saldo ergab sich ein Plus von 30.300 Versicherten zu Gunsten der PKV (Saldo 2021: +23.300).

2022 entschieden sich 146.500 Personen für einen Wechsel aus der GKV in die PKV. Umgekehrt wechselten 116.200 Personen, wobei diese Abgänge meist unfreiwillig erfolgen. So mussten tausende seit Geburt privatversicherte junge Leute beim Eintritt ins Berufsleben gezwungenermaßen in die GKV wechseln. Derselbe Effekt betraf tausende Selbstständige beim Wechsel in eine Festanstellung.

Die Daten zeigen: Viele Menschen wollen in die PKV wechseln. Daher ist es völlig falsch, dass einige Parteien diesen Zugang erschweren und die Versicherungspflichtgrenze massiv erhöhen wollen. Wir brauchen nicht weniger, sondern mehr Wettbewerb zwischen GKV und PKV um die Versicherten. Das ist eine Triebfeder für Qualität und Wirtschaftlichkeit, weil damit beide Säulen des dualen Systems um eine möglichst gute und effiziente Versorgung wetteifern.

Der Versichertenbestand in der PKV-Vollversicherung bleibt unter dem Strich stabil. Nach Abzug der Sterbefälle belief sich die Anzahl im vergangenen Jahr auf 8,7 Millionen. Das ist ein leichtes Minus von 0,1 Prozent.

### Starker Anstieg der Pflegeleistungen

Die Beitragseinnahmen in der Kranken- und Pflegeversicherung sind auch 2022 gewachsen. Sie erhöhten sich um 3,7 Prozent auf 47,1 Milliarden Euro. Knapp 42 Milliarden Euro (plus 2,4 Prozent) entfallen davon auf die Krankenversicherung sowie 5,1 Milliarden Euro (plus 15,3 Prozent) auf die Private Pflegepflichtversicherung. Die Versicherungsleistungen stiegen 2022 um 4,7 Prozent auf 33,3 Milliarden Euro. Auf die Krankenversicherung entfallen davon 31 Milliarden Euro (plus 4,6 Prozent), auf die Pflegeversicherung 2,3 Milliarden Euro (plus 5,6 Prozent).

## Erfolgsmodell betriebliche Krankenversicherung

Die betriebliche Krankenversicherung (bKV) verzeichnete auch 2022 erneut ein starkes Wachstum. Immer mehr Unternehmen in Deutschland bieten mittlerweile ihren Mitarbeitern eine komplett vom Arbeitgeber gezahlte betriebliche Krankenversicherung (bKV). Die Zahl der Beschäftigten, die von einer bKV profitieren, stieg um 12,1 Prozent von 1,58 Millionen (2021) auf 1,77 Millionen Personen (2022).“

Autor: [www.pkv.de](http://www.pkv.de)



Quelle: © 1st footage - AdobeStock.com

## Die aktuellen Nachfragetrends in der PKV

**D**as aktuelle Trendbarometer der JDC Group-Tochter Jung, DMS & Cie. analysiert, auf welche Leistungen Kunden bei einer privaten Krankenversicherung wirklich Wert legen. Das Eintrittsalter in die PKV steigt merklich an. Statt GKV mit Zusatzversicherungen wählen immer mehr gleich eine PKV. Und bei der Wahl der Leistungen wird verstärkt aufs Geld geschaut. Die Ergebnisse des Trendbarometers basieren auf der umfangreichen Datensammlung von MORGEN & MORGEN und nicht – wie oftmals üblich – auf anonymen Online-Umfragen.



Quelle: © mrmohock - AdobeStock.com

Im vergangenen Jahr wechselten 145.500 Menschen von der gesetzlichen in die private Krankenversicherung. Für den entgegengesetzten Weg haben sich 115.900 Menschen entschlossen. Erneut haben sich also laut Zahlen des PKV-Verbands mehr als 250.000 Versicherte zu einem Systemwechsel entschieden. Doch was verbirgt sich hinter diesen „nackten“ Zahlen? Welche Absicherungs- und Vorsorgeleistungen sind den Menschen wirklich wichtig, welche Zusatzbausteine bevorzugen sie und was erwarten sie von „ihrer“ Krankenversicherung?

Die aktuelle Ausgabe des JDC-Trendbarometers geht diesen Fragen nach und hat exklusiv aus dem Datenhaushalt des unabhängigen Analysehauses MORGEN & MORGEN zehntausende anonymisierter Berechnungsvorgaben für den Zeitraum von Anfang 2020 bis März 2023 erhalten und ausgewertet.

### Eintrittsalter in die PKV steigt markant

Laut PKV-Verband wechseln seit Jahren mehr Menschen von der Gesetzlichen in die Private Krankenversicherung. Dabei liegt das am häufigsten berechnete Eintritts-



alter in die PKV bei 30 Jahren. Allerdings hat sich die Nachfrage dieser Altersgruppe nach einer PKV seit 2020 signifikant erhöht. Wurden 2020 noch 7,7 % aller Tarifberechnungen für ein Eintrittsalter von 30 Jahren durchgeführt, kletterte dieser Anteil bis März 2023 auf 11,3 %. Dadurch erhöhte sich das durchschnittliche Eintrittsalter in die PKV von 29,7 Jahren (2020) auf 31,4 Jahren (März 2023).

### Lieber privat versichert statt Zusatzversicherungen

Offensichtlich ist der Wunsch nach umfangreicheren Vorsorgeleistungen in den zurückliegenden gut drei Jahren weiter gestiegen. Doch anstatt den Leistungsumfang ihrer GKV mit Zusatzversicherungen zu erweitern, zogen mehr Menschen gleich den Wechsel in eine PKV in Erwägung. So stiegen die Tarifberechnungen für eine PKV-Vollversicherung von 2020 bis März 2023 um 4,6 Prozentpunkte, während die Berechnungen für eine Zusatzversicherung im gleichen Zeitraum um fast fünf Prozentpunkte zurückgingen.

### Zahnzusatz am gefragtesten

Von denjenigen gesetzlich Versicherten, die im vergangenen Jahr den Leistungsumfang durch Zusatzversicherungen erweitern wollten, war die überwiegende Mehrheit an einer Zahnzusatzversicherung interessiert (42,3 %). Für viele Menschen wird auch das Thema „Pflege“ immer wichtiger. Immerhin entfielen 2022 fast zehn Prozent aller Anfragen auf

Tarifberechnungen von Pflegetagegeldversicherungen. Kaum nachgefragt wurden dagegen Pflegekostenversicherungen

(0,5 %). Das liegt jedoch daran, dass sich der finanzielle Bedarf im Alter schwer vorhersagen lässt. Für Menschen bis etwa 50 Jahre empfiehlt sich daher meist noch keine Pflegezusatzversicherung.

### PKV-Versicherte schauen aufs Geld

Leistungsfilter ermöglichen Kunden, PKV-Anbieter zu finden, die den eigenen Absicherungswünschen am besten entsprechen. Damit verbunden sind aber unter Umständen auch höhere Prämien. Doch auch die PKV-Versicherten schauen aufs Geld. So ging die Wahl der bislang beliebtesten Leistungsfilter seit 2020 zum Teil kräftig zurück. Allerdings ist diese Entwicklung auch dem Beobachtungszeitraum von 2020 bis März 2023 geschuldet. Immerhin fielen die Corona-Pandemie, die Energiekrise und die kräftig steigenden Lebenshaltungskosten in diese Zeit.

Der Sparwille potenzieller PKV-Kunden zeigt sich auch darin, dass sie bei den gewünschten Zusatzbausteinen wählerischer werden. Während etwa die Nachfrage nach Tarifen, bei denen Reha-Kosten komplett übernommen werden, seit 2020 um mehr als die Hälfte zurückgegangen ist (-57,6 %), erhöhte sich die Nachfrage nach dem Baustein Kurtagegeld, die einen Zuschuss zu einer Reha-Maßnahme zahlt, seit 2020 um 41,8 %. Eine stark gestiegene Nachfrage seit 2020 gibt es auch nach den Bausteinen Krankentagegeld (34,8 %) und dem Optionstarif, mit dem ein späterer Wechsel in einen anderen, leistungsstärkeren PKV-Tarif „vorbereitet“ wird und damit unter Umständen kräftigere Prämien erhöhungen vermieden werden können.

Autor: [www.jdcgroup.de](http://www.jdcgroup.de)



Quelle: © Wolfiler - AdobeStock.com

# Umfrage: Frauen in Deutschland fürchten Altersarmut und setzen doch primär auf Spareinlagen

**F**ür viele Menschen wird es im Alter schwierig, finanziell "über die Runden" zu kommen. Nach Angaben des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales ist fast ein Fünftel derjenigen, die eine gesetzliche Rente beziehen, von Altersarmut betroffen. Die hohe Inflation sorgt nun dafür, dass noch weniger Menschen privat vorsorgen können, da in vielen Lebensbereichen hohe Zusatzkosten gestemmt werden müssen.

Besonders bei Frauen ist die Sorge vor Altersarmut ausgeprägt, wie eine Umfrage von J.P. Morgan Asset Management unter 1.000 Frauen sowie 992 Männern in Deutschland von 2022 zeigt. Nicht zu Unrecht, denn bei vielen Frauen sorgen etwa Unterbrechungen oder Verkürzung der Erwerbstätigkeit infolge von Erziehungs- oder Betreuungsaufgaben für weniger Einzahlungen in die gesetzliche Rentenkasse, und gleichzeitig weniger Möglichkeiten für die private Vorsorge. Nicht zuletzt arbeiten Frauen häufiger in geringer bezahlten Berufen und müssen nach wie vor mit einer niedrigeren Bezahlung als Männer rechnen. Dem "Gender Pay Gap" verleiht der heutige "Equal Pay Day" Ausdruck.

## Sorge vor Altersarmut bei Frauen deutlich höher als bei Männern

Die Sorge vor Altersarmut ist bei Frauen entsprechend deutlich stärker ausgeprägt als bei Männern: Jede zweite Frau (48 Prozent) hält Altersarmut für sehr bedrohlich. Nur die Sorge vor Krieg ist mit 49 Prozent größer. Die Inflation folgt mit 44 Prozent, der Klimawandel mit 35 Prozent. Bei Männern halten 34 Prozent der Befragten Altersarmut für sehr bedrohlich, nach Krieg (44 Prozent) und Inflation (40 Prozent). "Diese Antworten belegen deutlich, dass Altersarmut bei Frauen zu den drängendsten Herausforderungen zählt. Auch wenn Angst kein guter Ratgeber ist, so entsteht

doch ein wichtiger Handlungsbedarf daraus. Doch nicht nur das 'Ob', sondern auch das 'Wie' einer Investition hat Auswirkungen auf die finanzielle Situation im Alter", erklärt Beatrix Vogel, Leiterin Marketing und PR bei J.P. Morgan Asset Management.

Denn aus Sorge, ihre Ersparnisse zu verlieren, vertrauen Frauen weiterhin auf die trügerische Sicherheit von Sparanlagen: Die mit Abstand am weitesten verbreitete Anlageform bei Frauen ist mit 56 Prozent das Sparbuch, gefolgt von Tages- oder Festgeld sowie Lebens- und Rentenversicherungen mit je 43 Prozent. Erst mit Abstand folgen Aktien oder Investmentfonds. "Die Sorge vor Altersarmut hat bei Frauen bislang noch nicht zu einem Umdenken bei der Wahl der Anlageform geführt", kommentiert Beatrix Vogel die Ergebnisse. Dabei sei es sinnvoll, selbst kleine Beträge am Kapitalmarkt zu investieren, um langfristig von einer besseren Rendite als bei einer Sparanlage profitieren zu können, die in Zeiten hoher Inflation einer schleichenden Entwertung ausgesetzt ist.

## Nur 22 Prozent der Frauen nutzen Aktien – im Gegensatz zu 40 Prozent der Männer

So setzt mit 22 Prozent bisher nur rund jede fünfte befragte Frau auf Aktien bei der Geldanlage. Auf Investmentfonds und ETFs, die Anlagen über mehrere Werte streuen, setzen 27 Prozent. Bei Männern sieht das Bild anders aus: Zwar ist das Sparbuch mit 46 Prozent auch bei ihnen weit verbreitet, doch folgen direkt dahinter gleichauf Tages- oder Festgeld sowie Aktien mit jeweils 40 Prozent.

"Trotz mehr als einem Jahrzehnt des Niedrigzinsumfelds ist und bleibt das Sparbuch der Deutschen liebste Anlageform. Doch trotz steigender Zinsen sind die Sparan-

lagen nicht sinnvoll, um für das Alter vorzusorgen“, erklärt Beatrix Vogel. Tages- oder Festgeld sollten vielmehr genutzt werden, um Geld für kurzfristige Eventualitäten zu parken. „Die Inflation ist immer noch überdurchschnittlich hoch, was auch noch eine Weile so bleiben könnte. Ein Ausgleich ist mit Zinsen bis auf weiteres kaum möglich. Wer seine Ersparnisse für das Alter vermehren möchte, kommt an Aktien und Investmentfonds nicht vorbei, weil durch die Beteiligung am Produktivkapital am ehesten ein Inflationsausgleich möglich ist“, sagt Beatrix Vogel. Sie führt aus, dass bei der langfristigen Anlage für die Altersvorsorge die gefürchteten Marktschwankungen weniger stark ins Gewicht fallen, was auch vorsichtige Anlegerinnen beruhigen helfen sollte.

### Regelmäßig schon mit kleinen Beiträgen zum Ziel

Und auch ein weiteres Vorurteil kann Beatrix Vogel entkräften. Wer investiert, muss nicht reich sein, in Investmentfonds oder ETFs lässt sich bereits mit geringen Beträgen

investieren. „Wer mehr Geld als nötig etwa auf dem Tagesgeldkonto liegen hat, sollte ein Umschichten in eine Fondsanlage prüfen. Als Faustregel gilt, nicht mehr als etwa drei Monatsgehälter als kurzfristiges Polster zurückzulegen – alles, was darüber hinaus geht, könnte für die längerfristige Anlage genutzt werden“, sagt Vogel. In Zeiten von stärkeren Marktschwankungen, wie es seit einigen Monaten der Fall ist, zögerten viele Menschen jedoch mit einem Einstieg am Kapitalmarkt. Dafür gebe es jedoch ein gutes Vorgehen: „Einen größeren Betrag in kleinere Häppchen aufzuteilen ist sinnvoll, weil dadurch der Angst vor einem ungünstigen Einstiegszeitraum begegnet werden kann. Wer regelmäßig investiert, kauft mal zu höheren und mal zu niedrigeren Preisen. Kursschwankungen werden dadurch geglättet“, erklärt Expertin Vogel. Wichtig sei, so früh wie möglich einen ersten Schritt zu wagen, und seien es nur 50 Euro pro Monat – damit könnte sukzessive Vertrauen in Investmentanlagen aufgebaut werden, um später weiter aufzustocken.

Autor: [www.jpmmam.de](http://www.jpmmam.de)

## Weltweite Dividenden: 2022 neue Rekordstände erreicht

Laut dem Janus Henderson Global Dividend Index sind die weltweiten Dividenden im Jahr 2022 stark gestiegen. Sie stiegen um 8,4 % auf einen Rekordwert von 1,56 Billionen US-Dollar und entsprachen damit der Prognose von Janus Henderson. Bereinigt um den US-Dollar-Anstieg gegenüber den meisten Währungen sowie um niedrigere Sonderdividenden und andere technische Faktoren war das bereinigte Wachstum mit 13,9 % sogar noch stärker.

Das weltweite Dividendenwachstum war so kräftig, dass zwölf Länder Rekordausschüttungen in US-Dollar verzeichneten. Dazu gehörten die USA, Kanada, Brasilien, China, Indien und Taiwan. Zahlreiche andere Länder, darunter Frankreich, Deutschland, Japan

und Australien, verzeichneten Rekorde in ihren Landeswährungen.

### Die Hälfte des weltweiten Dividendenwachstums 2022 entfiel auf Öl- und Gasproduzenten sowie Finanzwerte

Die Dividendenentwicklung im Jahr 2022 wird am deutlichsten, wenn man die sektoralen Trends betrachtet. Die steigenden Energiepreise führten dazu, dass die Öl- und Gasproduzenten ihre Ausschüttungen um zwei Drittel erhöhten, und zwar sowohl durch regelmäßige Ausschüttungen als auch durch einmalige Sonderdividenden. Sie trugen fast ein Viertel zum weltweiten Dividendenanstieg 2022 bei. Die Ausschüttungen wurden fast überall erhöht,

wobei die Unternehmen der Schwellenländer das stärkste Wachstum verzeichneten.

Banken und andere Finanzwerte, insbesondere in den USA, Großbritannien und Europa, trugen ein weiteres Viertel zum Jahreswachstum bei und knüpften damit an die starke Erholung der Dividenden nach der Pandemie im Jahr 2021 an. Darüber hinaus sorgten hohe Frachtkosten bei Transportunternehmen weltweit für Auftrieb, während die steigende Nachfrage und die höheren Preise für Autos und Luxusgüter dazu führten, dass diese Sektoren die wichtigsten Treiber für das Dividendenwachstum in Europa waren. Dagegen führten niedrigere Rohstoffpreise dazu, dass die Ausschüttungen im Bergbau von ihrem Rekordhoch 2021 zurückgingen. Trotz einiger klarer Sektorengewinner war das Wachstum dennoch breit gestreut – weltweit erhöhten 88 % der Unternehmen ihre Dividenden oder hielten sie konstant.

### **Zwei Drittel des deutschen Dividendenwachstums entfielen auf die Automobilhersteller, die ihre Ausschüttungen aufgrund steigender Gewinne deutlich anhoben**

„Deutsche Unternehmen trugen 2022 mit einem Plus von 33,5 % auf bereinigter Basis überproportional zum Dividendenwachstum in Europa bei“, erklärte Daniela Brogt, Head of Sales für Deutschland und Österreich bei Janus Henderson Investors. Und weiter: „Mercedes übernahm zum ersten Mal seit 2018 wieder den Spitzenplatz in Deutschland. Allerdings gab es in fast allen Sektoren Zuwächse. 97 % der deutschen Unternehmen in unserem Index erhöhten ihre Ausschüttungen oder hielten sie konstant. Die in Euro gezahlte Gesamt-



Quelle: © Miha Creative - AdobeStock.com

summe von 43,3 Mrd. EUR übertraf den Höchststand von 2018, auch wenn sie aufgrund der Euro-Schwäche in US-Dollar gerechnet niedriger war.“



Quelle: © itchenong - AdobeStock.com

### **In den Schwellenländern, im asiatisch-pazifischen Raum ohne Japan und in Europa stiegen die Dividenden auf bereinigter Basis um rund ein Fünftel**

Geografisch betrachtet stiegen die Dividenden in den Schwellenländern, im asiatisch-pazifischen Raum ohne Japan und in Europa auf bereinigter Basis um etwa ein Fünftel. Das Wachstum in den USA war weniger als halb so hoch wie in den übrigen Ländern. Dies lag vor allem daran, dass die USA weniger von einigen der großen Sektortrends des Jahres 2022 beeinflusst wurden, aber auch daran, dass die US-Dividenden während der Pandemie sehr stabil waren und sich daher weniger stark erholten. Dennoch lag das US-Wachstum über seinem langfristigen Durchschnitt. Das Gesamtwachstum in Japan wurde durch den schwachen Yen erheblich beeinträchtigt, doch stiegen die Dividenden auf bereinigter Basis um ein Sechstel. In Großbritannien stiegen die Dividenden um 12,1 %.



## Verglichen mit dem starken vierten Quartal 2021 war das Wachstum im vierten Quartal 2022 auf bereinigter Basis dennoch um 7,8 % höher

Im vierten Quartal verlangsamte sich das weltweite Dividendenwachstum auf 7,8 % auf bereinigter Basis. Dies war dennoch ein gutes Ergebnis, wenn man bedenkt, dass das vierte Quartal 2021 durch Nachholzahlungen aufgrund von Kürzungen während der Pandemie, insbesondere in Europa, begünstigt wurde, was es zu einem schwierigen Vergleichszeitraum macht. Es gab auch Anzeichen für den Einfluss höherer Zinssätze auf die Bereitschaft der Unternehmen, ihre Dividenden zu erhöhen – in den USA zum Beispiel verlangsamte sich das Dividendenwachstum im vierten Quartal auf 5,5 %.

Janus Henderson prognostiziert für das Jahr 2023 ein langsames Wachstum mit Zahlungen in Höhe von 1,60 Billionen US-Dollar. Dies entspricht einem Anstieg von 2,3 % auf Gesamtbasis und einem bereinigten Anstieg von 3,4 %. Jane Shomake, Client Portfolio Manager für Global Equity Income, sagte: "Trotz galoppierender Inflation, Zinserhöhungen, Krieg und sinkender Vermögenspreise im Jahr 2022 stiegen die Dividenden weltweit weiter an und verdeutlichten damit ihre Bedeutung für Anleger weltweit. Die globalen Dividenden haben sich nach der Pandemie vollständig erholt und die Ausschüttungen haben wieder ihren historischen Trend erreicht. Angesichts des Ausmaßes der durch Corona verursachten wirtschaftli-

chen Beeinträchtigungen ist dies eine erstaunliche Entwicklung.

Für das kommende Jahr sind die Dividendaussichten noch ungewiss. Inflation, das Ausmaß weiterer Zinserhöhungen und geopolitische Risiken trüben das Bild. Der Cashflow der Unternehmen wird sowohl durch die geringere Nachfrage als auch durch die höheren Kosten für die Kreditbedienung unter Druck geraten, was den Spielraum für Dividendenwachstum einschränkt. Aus sektoraler Sicht ist es unwahrscheinlich, dass die Energiedividenden den starken Anstieg von 2022 wiederholen werden, während die Ausschüttungen im Bergbau von den jeweiligen Rohstoffpreisen abhängen werden. Allerdings dürfte die Wiedereröffnung Chinas das Wirtschaftswachstum ankurbeln, sobald die aktuelle Welle von Corona-Infektionen vorüber ist. Bei den Finanzwerten könnten die Banken dank des höheren Zinsniveaus von größeren Margen profitieren, sodass ein weiteres Dividendenwachstum durchaus möglich ist – vorbehaltlich einer umsichtigen Planung für steigende notleidende Kredite bei nachlassendem Wirtschaftswachstum.

Ausschlaggebend ist, dass Dividenden weit weniger volatil sind als Gewinne, und die globale Dividendendeckung, also das Verhältnis zwischen Gewinnen und Dividenden, derzeit hoch ist. Daher halten wir trotz aller Ungewissheiten ein weiteres Dividendenwachstum im Jahr 2023 für möglich."

Autor: [www.janushenderson.com](http://www.janushenderson.com)



Quelle: © Blue Planet Studio - AdobeStock.com

# Studie: Nachhaltige Fonds kaum transparent

Whitepaper von PwC und Morningstar: Uneinheitliche Datenlage erschwert Vergleichbarkeit nachhaltiger Fonds und Anlageentscheidungen.

## Anleger bevorzugen "dunkelgrüne" Fonds

Der Wunsch von Anleger:innen, in nachhaltige Produkte im europäischen Fondsmarkt zu investieren, ist ungebrochen. Allerdings mangelt es trotz des steigenden Angebots weiter an Transparenz für die Auswahlentscheidung, wie eine aktuelle Analyse von PwC Deutschland und dem Analysehaus Morningstar zum Stand der ESG-Offenlegung im Asset & Wealth Management 2022 ergab.

"Die fehlende Transparenz hängt im Wesentlichen mit der Geschwindigkeit der Umsetzung multipler Regularien zusammen", erläutert Martin Weirich, Leader AWM Sustainable Finance bei PwC Deutschland. Erst mit Inkrafttreten der Level-II-Anforderungen der Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR) würden seit Januar dieses Jahres erweiterte Transparenzpflichten eingefordert.

## Etikettierung läuft uneinheitlich

Seit März 2021 gilt Stufe 1 der EU-Offenlegungsverordnung, nach der Produkte in drei Kategorien untergeteilt werden: Finanzprodukte ohne expliziten Fokus auf Nachhaltigkeit in ihrer Anlagestrategie fallen unter Artikel 6, unter Artikel 8 fallende Fonds bewerben unter anderem ökologische oder soziale Merkmale; Anlageprodukte, die als Artikel 9 eingestuft werden, müssen explizit ein nachhaltiges Investitionsziel verfolgen.

Dem Whitepaper zufolge gingen Asset Manager bei der Einstufung ihrer Fonds nach Artikel 8 oder 9 der Offenlegungs-

verordnung 2022 sehr unterschiedlich vor. "Es bleibt abzuwarten, ob sich 2023 die Transparenz bei den Produkten deutlich erhöhen wird", sagt Martin Weirich, Leader AWM Sustainable Finance bei PwC Deutschland. "Einige Asset Manager legen die Vorschriften konservativer aus als andere. Eine Klassifizierung nach Artikel 8 oder 9 ist noch kein formales ESG-Label. Anleger sollten sicherstellen, dass sie die individuellen ESG-Ziele eines Fonds und den Investitionsprozess genau verstehen."

Der Studie zufolge erreichten per Ende Dezember 2022 Artikel-8- und -9-Fonds einen Marktanteil von rund 55 Prozent beim verwalteten Vermögen im europäischen Fondsmarkt, was auch auf eine verstärkte Reklassifizierung bisheriger Artikel-6-Fonds im Vorfeld der Level-II-Anforderungen der SFDR zurückzuführen ist. Im zweiten und dritten Quartal wurde die Mehrzahl der Artikel-6-Produkte auf Artikel 8 hochgestuft.

## Anleger bevorzugen Artikel-9-Fonds

Das Interesse der Investoren an Artikel-6- und Artikel-8-Fonds ließ seit Beginn 2022 stark nach. Beide Kategorien zusammen verzeichneten im dritten Quartal Nettomittelabflüsse von rund 80 Milliarden Euro. Fonds, die ein explizites Nachhaltigkeitsziel gemäß Artikel 9 der EU-Offenlegungsverordnung verfolgen, verdoppelten trotz Inflationsdrucks, geopolitischer Risiken und Marktvolatilität im dritten Vierteljahr ihre Zuflüsse auf 12,6 Milliarden Euro im Vergleich zum Vorquartal.

Im vierten Quartal 2022 wiesen Artikel-8-Fonds, die ökologische und soziale Aspekte bei der Auswahl der im Portfolio enthaltenen Emittenten berücksichtigen, wieder Nettoneumittelzuflüsse auf, während Artikel-9-Fonds den geringsten Zuwachs seit Einführung der Offenlegungsverordnung

im März 2021 zeigten. Ein Grund: Von den insgesamt 420 Umklassifizierungen im vierten Quartal handelte es sich in 307 Fällen um Abstufungen von Artikel 9 auf Artikel 8, betroffen war ein verwaltetes Vermögen von insgesamt 175 Milliarden Euro.

### Stabiler Trend bei Fondsneuauflagen

Bei den Produktneuentwicklungen zeigte sich bei Fonds, die nach Artikel 8 und 9 klassifiziert sind, im Jahresverlauf 2022 hingegen ein stabiler Trend. Zudem bau-

ten die Vermögensverwalter ihre Fondspalette hinsichtlich Anlageklasse, Marktengagement, Anlagestil und Thema weiter aus, wobei Aktienfonds überwiegen.

Außerdem lässt sich bei Fonds nach Artikel 8 und 9 eine Zunahme an ESG- und Umweltfonds erkennen. Unter Artikel 9 erweiterten verschiedene Themenfonds ihr Angebot zum Erhalt von Ökosystemen, zur Erzeugung erneuerbarer Energien oder zum Aufbau energieeffizienter Infrastrukturen.

Autor: [www.pwc.de](http://www.pwc.de)

## Infrastruktur: Ein Mega-Markt für viele Jahre

In den zurückliegenden Jahren haben viele Staaten dringend notwendige Infrastrukturmaßnahmen immer wieder auf die lange Bank geschoben. Die Chancen, dass zahlreiche Länder ihre teils marode Infrastruktur nun Schritt für Schritt auf Vordermann bringen, stehen aber gut. An dieser Entwicklung können auch Anleger partizipieren.



Quelle: © Ivan - AdobeStock.com

### Aktuelle Markteinschätzung von Nermin Aliti, Leiter Fonds Advisory der LAUREUS AG PRIVAT FINANZ

Lüdenscheid im Sauerland steht symbolisch für die marode Verkehrsinfrastruktur in Deutschland. Die dort Anfang Mai gesprengte Rahmedetalbrücke war zu diesem Zeitpunkt bereits seit eineinhalb Jahren nicht mehr befahrbar. Und auch nach der Sprengung wird es noch mindestens drei Jahre dauern, bis die A45 an diesem Ort wieder befahrbar ist.

So lange wird der Bau einer neuen Brücke mindestens dauern – und der Verkehr mitten durch Lüdenscheid geleitet. Die Region um Lüdenscheid bleibt daher über Jahre ein Stauschwerpunkt, der Pendler und Unternehmen Zeit und Geld kostet.

### Infrastruktur-Maßnahmen: Enormer Nachholbedarf

Nicht nur in Deutschland, sondern rund um den Globus besteht ein enormer Bedarf an Investitionen in die Infrastruktur. Zum einen, weil zahlreiche Industriestaaten wie etwa Deutschland, Italien, Großbritannien oder die USA in den vergangenen Jahrzehnten zu wenig in Straßen, Tunnel, Brücken, Leitungsnetz, Schienennetz, Häfen und Flughäfen investiert haben und inzwischen ein hoher Nachholbedarf besteht. Nicht von ungefähr haben die USA Ende 2021 ein Infrastrukturprogramm in Höhe von 1,2 Billionen Dollar beschlossen – unter anderem, um auch Leitungsnetze für Strom und Wasser wieder fit zu machen.

Zum anderen herrscht großer Investitionsbedarf im Bereich Infrastruktur durch die technische und gesellschaftliche Entwicklung. In Deutschland fehlt es heute etwa an Windrädern und Stromtrassen für die Verteilung erneuerbarer Energie, an Lade-



Quelle: © littlestocker - AdobeStock.com

stationen für E-Autos, an flächendeckend schnellem Internet, an Verladehäfen und -stationen für Flüssiggasimporte und an ausreichenden Kapazitäten für den Schienengüterverkehr.

### **94 Billionen US-Dollar bis 2040**

Vergleichbares gilt für viele Länder der Erde. Vor allem in den Schwellenländern ziehen nach wie vor viele Menschen vom Land in die Stadt, etwa in China oder Südamerika. Die Infrastruktur wird also an anderer Stelle belastet als vor zehn oder 20 Jahren. Länder wie Indien mit rasant wachsender Bevölkerung stehen vor der kaum zu bewältigenden Aufgabe, alle Bewohner mit Strom, Wasser, Abwasserkanälen, nutzbaren Verkehrswegen und Telekommunikationskanälen auszustatten. Um eine nutzbare Infrastruktur aufzubauen, sind gewaltige Summen erforderlich. Nach Schätzungen des Global Infrastructure Hub der G20-Staaten müssten bis 2040 weltweit 94 Billionen US-Dollar investiert werden, damit die Infrastruktur mit dem Wirtschaftswachstum mithalten kann und die Nachhaltigkeitsziele der Vereinten Nationen erreicht werden können.

Die Politik gibt Infrastrukturinvestitionen dabei die Richtung vor. Die EU-Taxonomie etwa, als Klassifikationssystem für nachhaltige Geschäftstätigkeiten, will Investitionen so lenken, dass die Klima- und Energieziele der Europäischen Union erreicht werden. Für Unternehmen und Investoren sind die politischen Rahmenbedingungen eine Herausforderung, aber auch eine Chance auf lukrative Aufträge für jene Betriebe und Geldgeber, die sich bereits im Bereich Nachhaltigkeit positioniert haben oder entsprechend anpassungsfähig sind.

### **Darauf sollten Anleger achten**

Das Thema Infrastruktur bietet Anlegern somit auf Jahre hinaus gute Renditechancen. Zu den Gewinnern der notwendigen Infrastrukturmaßnahmen dürfte in erster Linie die klassische Baubranche zählen. Vor allem international aufgestellte, große Baukonzerne und Spezialbaufirmen, etwa für den Brückenbau, sollten von dem großen Bedarf profitieren; ebenso Unternehmen, die in den Bereichen Energieeffizienz von Gebäuden sowie Strom- und Wasserinfrastruktur tätig sind. Nicht zuletzt gehört auch die Erneuerbare-Energien-Branche dazu.

Auf der einen Seite bestehen bei Infrastrukturprojekten nicht zu vernachlässigende Risiken. Beispielsweise haben sich viele Unternehmen vor der Zinswende hoch verschuldet und könnten bei weiter steigenden Zinsen Schwierigkeiten mit der Refinanzierung ihrer Schulden bekommen. Zum anderen können sich Infrastrukturprojekte generell verzögern, verteuern oder auch scheitern. So hat zum Beispiel die Corona-Pandemie viele Bauprojekte zum Stillstand gebracht und es dauerte lange, bis sie wieder Fahrt aufnahmen.

Daher sollten trotz der attraktiven Aussichten Unternehmen, die im Bereich Infrastruktur tätig sind, nur einen kleinen Teil des Depots ausmachen – beispielsweise in Form von Aktien, Anleihen oder Fonds mit Schwerpunkt Infrastruktur. Ratsam ist es vielmehr, seine Investments über viele Länder, Branchen und Asset-Klassen zu streuen. Das ist und bleibt das A und O für den langfristigen Vermögensaufbau.

Autor: [www.laureus-ag.de](http://www.laureus-ag.de)



# Studie: Damit das Vermögen bestmöglich betreut wird – Family Offices in Deutschland

**A**ufgaben, Strukturen, Herausforderungen: Die neue Family-Office-Studie von Deloitte Private zeichnet ein detailliertes Bild der Family-Offices und liefert aufschlussreiche Erkenntnisse über Strukturen und Leistungsspektren dieser. Des Weiteren analysiert sie die Bedeutung von Family-Offices in Deutschland, erläutert Strategien und Ansätze und leitet praktische Handlungsempfehlungen ab. Einsichten in diese und andere Aspekte liefert die Studie, für die von Mai bis Juni 2022 insgesamt 112 deutsche Familienunternehmen, Family-Offices und Private Equity-Gesellschaften befragt wurden. Ergänzend führte Deloitte Private vertiefende Experteninterviews durch.

## Family-Offices in Deutschland

Family-Offices spielen in Deutschland eine zunehmend größere Rolle, insbesondere, wenn es um die Wahrnehmung der Interessen von Unternehmerfamilien und vermögenden Personen geht. Sie kümmern sich um die Verwaltung des Vermögens der Inhaber, aber auch um viele andere anspruchsvolle Aufgabenbereiche, wie u.a. rechtliche und regulatorische Fragestellungen. Ihren Ursprung haben sie in den USA. Familien betrauen diese meist kleinen, aber schlagkräftigen Dienstleistungsunternehmen mit dem Management von Beteiligungen, Vermögen und Assets. Aber auch individuelle Belange der Familienmitglieder gehören zu den vielfältigen Aufgaben. Für bestimmte Kompetenzbereiche nutzen Family-Offices und vergleichbare Organisationen auch externe Expertise und Beratung.

Mit dieser Studie liegt ein umfassender Überblick über die verschiedenen Perspektiven vor, mit denen sich das Family-Office täglich auseinandersetzen muss. Der Family-Officer benötigt Expertise in vielen Disziplinen,

muss in ganz unterschiedlichen Lebenslagen und Zusammenhängen unterstützen und sieht sich einem permanenten Wandel gegenüber, sei es bei den rechtlichen und/oder regulatorischen Rahmenbedingungen, aufseiten der Familie oder im Familienvermögen. „Wir treiben die Forschung zu spezifischen Erfolgsfaktoren und Herausforderungen mittelständischer Unternehmen und Family-Offices voran. In diesem Kontext sehen wir es als unsere Aufgabe an, diesen Weg als externer Partner langfristig zu begleiten und gerade auch die Family-Offices nachhaltig mit fachlichem Knowhow, Kenntnis der aktuellen Entwicklungen und innovativen Ansätzen zu unterstützen“, erklärt Dr. Christine Wolter, Partnerin und Leiterin von Deloitte Private. „Ein tiefes Verständnis der Governance eines Family-Office, verbunden mit einer breit aufgestellten, themenübergreifenden Unterstützung mit spezialisierter ökonomischer und rechtlicher Expertise bildet dabei die Grundlage erfolgreicher Zusammenarbeit“, ergänzt sie.

## Breites Leistungsspektrum bei Family-Offices

Investitionsthemen stellen klassischerweise die Kernaufgabe eines Family-Office dar. Daneben weisen folgende Tätigkeiten die meisten Nennungen durch die Studienteilnehmer auf: Dienstleistungen rund um Fragen der Unternehmensnachfolge (95%), Mediation und Interessenausgleich (86%), Organisation des grenzüberschreitenden Lebenswandels (86%), Förderung der nächsten Generation (83%) und allgemeine Beratungsleistungen (81%). Dazu kommen klassische Aufgaben wie etwa die Beratung zu Steuern und Compliance (68%), bei der Auswahl und Bewertung von Anlage- und Investitionsoptionen (67%) sowie bei der Regelung von Vermögensfragen (64%).

Für bestimmte Dienstleistungen greifen die Family-Offices auch auf externe Beratung zurück, seither etwa für Rechtsberatung, steuerliche Beratung und Wirtschaftsprüfung. Ein weiterer Ausbau der Beratungsleistungen wird von den Studienteilnehmern insbesondere in den Bereichen Strategie und Anlageberatung gewünscht.

### **Investments, Risiken, Renditen: Strategien und Ansätze**

Die meisten Family-Offices sind für die Verwaltung und das Investment erheblicher Mittel zuständig. Welche Ansätze und Ziele die Family-Offices verfolgen, wird bei der großen Mehrheit durch eine Familienstrategie oder den zentralen Vermögensträger bestimmt (80%). Bei Familien besteht mehrheitlich der Wunsch, zukünftig eine solche zu entwickeln oder weiterzuentwickeln (64%). Für die formale Verankerung einer Familienvermögensstrategie werden verschiedene Möglichkeiten genutzt, etwa Gesellschaftsvertrag, Testament, Vollmacht, Ehevertrag und Familienverfassung.

Zentrale Aufgabe der Family-Offices ist traditionell die Vermögensverwaltung. Die wichtigsten Ziele sind dabei die Erzielung einer Rendite und der Kapitalerhalt. Bei der Vermögensverwaltung wird weitgehend eine strategische Grundausrichtung verfolgt (83%). Allerdings verfügen 30 Prozent der Organisationen nicht über eine Strategie für die Reinvestition. Die Vermögensverwalter investieren in eine große Bandbreite von Assets: Aktien, Immobilien, Anleihen, Private Equity, andere liquide Güter, Investmentfonds und Rohstoffe. Bei den Branchen dominieren Industrie (63%), IT (58%) und Basiskonsumgüter (51%), bei den Regionen Deutschland (84%), Europa außer Deutschland (70%), Nordamerika (60%) und Asien (44%).

### **Handlungsempfehlungen für Family-Offices analysiert**

Family-Offices weisen einen geringen Grad an Formalisierung auf, auch digitale Methoden sind nicht überall im Einsatz. Zugleich ist jedoch in vielen Fällen eine

Steigerung der Effizienz erwünscht. Zwar wird beispielsweise die Investitionstätigkeit in der Selbsteinschätzung von den Teilnehmenden durchgehend als gut oder sehr gut beurteilt. Auffällig ist vor diesem Hintergrund aber auch, dass 79 Prozent der Organisationen die Funktionsfähigkeit ihrer Prozesse und Methoden noch keiner externen Überprüfung unterzogen haben. Nur 53 Prozent verwenden einen einheitlichen Prozess zur Auswahl und Bewertung von Investments, 29 Prozent betreiben kein umfassendes Asset Reporting. Aus den Studienergebnissen lassen sich vier konkrete Handlungsempfehlungen für Family-Offices ableiten:

#### **Aufs Kerngeschäft fokussieren**

Durch eine realistische Analyse des Leistungsportfolios und die Hinzuziehung externer Expertise können sich die Organisationen auf wertstiftende Aktivitäten konzentrieren und die Performance verbessern.

#### **Chancen und Risiken in der Familie realistisch einschätzen**

Das Family-Office sollte sich um eine realistische Einschätzung der Familienverhältnisse bemühen, um Zielkonflikte frühzeitig zu identifizieren. Hier kann eine Familienstrategie helfen.

#### **Offenheit gegenüber sämtlichen Investmentformen zeigen**

Die Berücksichtigung auch von Kapitalanlagen jenseits des traditionellen Horizonts sowie eine Intensivierung des Anlage- und Kapitalreportings können zur Optimierung der Rendite beitragen.

#### **Interne Prozesse realistisch bewerten**

Eine Analyse der eigenen Fähigkeiten und Prozesse ist eine Voraussetzung für die Erhöhung von Professionalität und Performance. Dafür können Family-Offices eine strukturierte Bestandsaufnahme unternehmen oder, bei mangelnder interner Expertise, diese von einem externen Partner durchführen lassen.

Autor: [www.deloitte.de](http://www.deloitte.de)

# Großanleger setzen auch in Krisenzeiten auf Nachhaltigkeit

**I**nstitutionelle Anleger wollen den Anteil nachhaltiger Investments trotz geopolitischer Krisen und vielfältiger Herausforderungen am Kapitalmarkt ausbauen. Aktuell berücksichtigen 91 Prozent der Großanleger in Deutschland Nachhaltigkeitskriterien bei ihren Anlageentscheidungen. Das ist eine Steigerung um acht Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr und gleichzeitig der höchste Wert seit dem Start der jährlichen Investorenbefragung von Union Investment im Jahr 2010. Drei Viertel der Investoren (74 Prozent) sind mit den nachhaltigen Kapitalanlagen in ihrem Verantwortungsbereich zufrieden (Vorjahr: 67 Prozent). Dies geht aus der Nachhaltigkeitsstudie 2023 von Union Investment hervor, für die 200 institutionelle Investoren in Deutschland befragt worden sind.

Investoren strukturieren angesichts der geopolitischen Herausforderungen ihre Portfolios um. Die Hälfte der Befragten (51 Prozent) gibt an, dass diese sich auf ihre nachhaltigen Kapitalanlagen auswirken werden. Wegen der aktuellen geopolitischen Krisen wollen 76 Prozent von ihnen den Anteil nachhaltiger Kapitalanlagen ausbauen. Das bisherige Niveau beibehalten möchten 20 Prozent, und nur vier Prozent planen eine Verringerung ihrer nachhaltigen Investments.“

„Die nachhaltige Transformation der Wirtschaft geht auch in herausfordernden Zeiten weiter und bietet perspektivisch in vielen Branchen Investmentchancen“, sagt André Haagmann, Vorstandsmitglied von Union Investment mit Zuständigkeit für das institutionelle Kundengeschäft.

60 Prozent der befragten Großanleger, die nachhaltig und konventionell investieren, bescheinigen dem nachhaltigen Portfolio eine ähnliche oder gar bessere Renditeentwicklung als dem konventionellen. Un-

ter Risikogesichtspunkten sehen 69 Prozent von ihnen das nachhaltige Portfolio gleichauf oder im Vorteil.

Den Stellenwert des Risikomanagements unterstreicht, dass 63 Prozent der Befragten (Mehrfachnennungen) eine Optimierung des Risikomanagements als Motiv für die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitskriterien nennen. Am häufigsten werden als Motiv die Werte des eigenen Unternehmens von 88 Prozent genannt. Daher ist es nicht verwunderlich, dass bei nachhaltigen Kapitalanlagen die Nachhaltigkeitswirkung für 57 Prozent der Investoren sogar eine höhere Priorität hat als die Rendite (43 Prozent).

Für besonders wirksam in Hinblick auf eine Transformation der Wirtschaft halten 46 Prozent der Befragten (Mehrfachnennungen) eine Titelauswahl auf Basis der Nachhaltigkeitswirkung. Dabei verbinden die Investoren mit der nachhaltigen Transformation der Wirtschaft überwiegend Umwelt- und Klimaschutzaspekte. Jedoch weckt der Transformationsbegriff bei 23 Prozent der Befragten bislang keine Assoziationen. „Als Asset Manager sind wir gefordert, verstärkt über die mit der Transformation der Wirtschaft verbundenen Anlagechancen zu informieren. Dafür müssen private Gelder mobilisiert werden, da staatliche Investitionen allein nicht ausreichen“, betont Haagmann. „Klimaschutz, demografischer Wandel, Urbanisierung und Digitalisierung erfordern milliardenschwere Infrastrukturinvestments.“

## Ausbau erneuerbarer Energien steht bei Energieversorgung im Vordergrund

Weitgehend einig sind sich die Investoren in Bezug auf die Transformation der Energieversorgung in Deutschland. 95 Prozent

(Mehrfachnennungen) halten einen Ausbau der erneuerbaren Energien für erforderlich. Dagegen plädieren nur 30 Prozent für eine Steigerung der Flüssiggasimporte. Für eine weitere und stärkere Nutzung der Atomenergie sprechen sich 21 Prozent der Befragten aus. Die Genehmigung von Fracking in Deutschland befürworten zehn Prozent, eine stärkere Nutzung von Öl und Kohle nur jeweils drei Prozent.

Gleichzeitig sind mehr als drei Viertel der Befragten (78 Prozent) überzeugt, dass Atomkraft nicht nachhaltig ist. Auffällig ist jedoch, dass sich der Anteil derjenigen, die Atomkraft als nachhaltig einstufen, gegenüber dem Vorjahr auf 22 Prozent verdoppelt hat. Atomstromproduzenten sind bei den Nachhaltigkeitsfonds von Union Investment seit vielen Jahren ausgeschlossen.

### Biodiversität wird zum Anlagethema

Noch relativ neu ist bei der Kapitalanlage das Thema Biodiversität. Doch bereits heute

spielen Biodiversität und Entwaldung für 42 Prozent der nachhaltig anlegenden Investoren eine Rolle. Knapp zwei Drittel von ihnen (64 Prozent) bevorzugen dabei den Ausschluss von Unternehmen, die durch ihr Geschäftsmodell die Biodiversität gefährden, in Kombination mit Investments in Firmen, die aktiv an Lösungen zum Erhalt der Biodiversität arbeiten. „Mit dem Artensterben sind ebenso wie mit dem Klimawandel wachsende wirtschaftliche Risiken verbunden. Biodiversität wird somit auch im Risikomanagement relevant“, erläutert Haagmann.

Aus Sicht der Großanleger hat sich die nachhaltige Kapitalanlage trotz krisenhafter Entwicklungen innerhalb des vergangenen Jahres bewährt und sogar an Relevanz gewonnen. Eine große Mehrheit von 80 Prozent erwartet ein fortgesetztes Marktwachstum und rechnet in den kommenden zwölf Monate mit einem weiteren Volumenwachstum bei nachhaltigen Kapitalanlagen.

Autor: [www.union-investment.de](http://www.union-investment.de)

## Nachhaltige Geldanlagen in Deutschland weiter auf Wachstumskurs

**N**achhaltige Geldanlagen sind weiterhin auf Wachstumskurs. Die Gesamtsumme erreichte per Ende 2022 in Deutschland mit einem Zuwachs von 15 Prozent eine neue Rekordmarke von 578 Milliarden Euro. Das ist ein zentrales Ergebnis aus dem diesjährigen Marktbericht, den das Forum Nachhaltige Geldanlagen (FNG) veröffentlicht hat.

Dazu zählen Anlagen in nachhaltigen Publikumsfonds, Mandaten und Spezialfonds sowie nachhaltig verwaltete Kund:inneneinlagen und Eigenanlagen. Besonders im Bereich der Publikumsfonds verzeichnet die Branche weiterhin hohe Zuwächse. Das Volumen stieg um 29 Prozent auf 317 Milliarden Euro. Inzwischen ist das Volumen der nachhaltigen Publikumsfonds damit fast doppelt so groß wie das Volumen

für Mandate und Spezialfonds (Rückgang um 3 Prozent auf 159 Milliarden Euro), die allein an institutionelle Kunden vertrieben werden.

Das jährliche Wachstum fällt zwar geringer aus als in den Vorjahren, aber die Investitionen in Nachhaltige Geldanlagen haben sich besser als der deutsche Gesamtmarkt entwickelt. Der BVI Deutscher Fondsverband beziffert das Volumen aller Fonds und Mandate in Deutschland zum 31. Dezember 2022 auf 3,8 Billionen Euro – ein Rückgang von 12 Prozent im Vorjahresvergleich. Trotz schrumpfenden Gesamtmarkts legten nachhaltige Publikumsfonds, Mandate und Spezialfonds zweistellig zu, wodurch der Marktanteil auf 12,5 Prozent (Vorjahr 9,4 Prozent) anstieg. 2022 summierten sich die Kund:inneneinlagen der Spezialbanken mit



Nachhaltigkeitsfokus und nachhaltig verwaltete Eigenanlagen auf insgesamt 45,2 Milliarden Euro und bleiben damit auf Vorjahresniveau (45,8 Milliarden Euro).

„Das vergangene Jahr war von vielen Unsicherheiten geprägt. Zudem belastete das schwierige Börsenjahr. Nachhaltige Geldanlagen erreichen, so ein zentrales Ergebnis unserer diesjährigen Erhebung zum Marktbericht, zwar nicht die Wachstumsraten der früheren Jahre, legen aber weiter deutlich zu. Mehrere wissenschaftliche Studien belegen, dass nachhaltige Geldanlagen krisenresistenter als konventionelle Produkte sind. Sie sind weiterhin sehr gefragt“, resümiert Bernhard Engl, Vorstandsvorsitzender des FNG.

### **Branche ist sich einig: Greenwashing-Vorwürfe schaden Entwicklung**

Die Methodik für die Erhebung der Marktzahlen orientierte sich wie im vergangenen Jahr an der EU-Regulatorik. Die Klassifizierung nach Artikel 8 und 9 der Offenlegungsverordnung stellte auch für den diesjährigen Bericht das Grundgerüst für die Definition Nachhaltiger Geldanlagen dar. Studienleiter des diesjährigen Marktberichtes ist Sebastian Füllgraf.

Im Marktbericht wurden erneut die häufigsten nachhaltigen Anlagestrategien analysiert. Auf Platz 1 befinden sich Ausschüsse. Sie wurden bei 95 Prozent der betrachteten Assets angewandt. Es folgen Engagement bei 90 Prozent und Stimm-



Quelle: © Tanarat - AdobeStock.com

rechtsausübung bei 88 Prozent der Assets. Teil der Erhebung zum Marktbericht ist auch stets eine Einschätzung der Branche, um ein Stimmungsbild der Entwicklungen und Anforderungen zu erhalten. Hier haben die Expert:innen neben quantitativen Daten daher auch qualitative Antworten übermittelt.

Die Befragten wünschen sich vor allem eine kohärente und effizient umsetzbare Regulatorik. Außerdem wünschen sich die Befragten die Etablierung von Standards und die Differenzierung zwischen Nachhaltigen Geldanlagen und Investitionen in „Transformationsunternehmen“.

Ein aktuelles Thema ist dabei auch das sog. Greenwashing. Immer wieder belasten Greenwashing-Vorwürfe die Branche. Als Ursachen dafür nennen die Befragten beispielsweise die fehlende eindeutige Definition einer Nachhaltigen Geldanlage, missverständliche EU-Regulatorik, fehlende Standards und Unterschiede im Verständnis von Nachhaltigkeit. Die Befragten sind zu 90 Prozent der Auffassung, dass Greenwashing-Vorwürfe das Potenzial haben, dem Wachstum Nachhaltiger Geldanlagen zu schaden.

### **Ausblick: Branche bleibt positiv**

Insgesamt blicken die Befragten positiv in die Zukunft. 80 Prozent der Befragten erwarten für das laufende Jahr erneut ein Wachstum, lediglich knapp 12 Prozent rechnen mit einem Rückgang und weitere rund 8 Prozent mit einem gleichbleibenden Volumen. 43 Prozent rechnen sogar mit mehr als 10 Prozent Wachstum im Bereich Nachhaltiger Geldanlagen. „Trotz verschiedener Herausforderungen zeigt der aktuelle Marktbericht, dass Nachhaltige Geldanlagen weiterhin auf der Erfolgspur sind“, erläutert FNG-Geschäftsführer Sascha Görlitz. Er ergänzt: „Die Branche ist sich zudem einig, dass sich die positive Entwicklung fortsetzen wird. Wichtig sind aus unserer Sicht nachvollziehbare Regelwerke, verlässliche Rahmenbedingungen sowie eine hohe Transparenz und Qualität der nachhaltigen Finanzprodukte.“

Autor: [www.forum-ng.org](http://www.forum-ng.org)

# Vermögensverwaltende Fonds: Die besten Performer im ersten Halbjahr 2023

**V**ermögensverwaltende Fonds (VV-Fonds) versprechen in turbulenten Phasen durch ihr aktives Risikomanagement Verluste zu begrenzen, ohne dabei aber auf die Chancen eines Aufschwungs zu verzichten. Dabei sollen aktives Management und die Diversifikation über mehrere Assetklassen dafür sorgen, dass langfristig eine positive Rendite bei vermindertem Risiko für den Anleger erwirtschaftet wird. Wer bisher dieses Versprechen in 2023 halten konnte, zeigt die Auswertung der MMD Analyse & Advisory GmbH.

Nach der überstandenen Corona-Pandemie bleibt die Welt im Krisenmodus. Die Ukraine befindet sich seit fast eineinhalb Jahren im Krieg mit den russischen Invasoren und ein Ende ist nicht in Sicht. Auch die hohe Inflation hält sich – trotz zuletzt rückläufiger Tendenzen – hartnäckig. Die Zentralbanken kommunizierten daher, dass sie den eingeschlagenen restriktiven Pfad vorerst fortsetzen werden. Dennoch entpuppte sich die Wirtschaft in den USA und Europa als widerstandsfähig, was sich an den Marktentwicklungen im ersten Halbjahr beobachten ließ. Dabei spielten zum einen das Ende der Null-Covid-Strategie in China und zum anderen die Entspannung der Energieversorgungslage in Europa eine wichtige Rolle. Die starken Zuwächse an den Aktienmärkten ließen sich aber hauptsächlich auf den Technologie-Boom zurückführen. Dieser Trend wurde durch die Vorstellung von ChatGPT, welche der breiten Öffentlichkeit die Fortschritte und das Potenzial von Künstlicher Intelligenz in der Praxis aufzeigte, befeuert.

Der DAX gewann im ersten Halbjahr 2023 15,98%, der Euro STOXX 50 Performance 18,39% und der MSCI World EUR GRTR 12,92%. Die defensiven Staatsanleihen, gemessen am deutschen Rentenindex REX P, verloren in dem Zeitraum -0,20%. In diesem Marktumfeld gestaltete sich das

Asset Management insbesondere für defensivere VV-Fonds anspruchsvoll.

In den beobachteten MMD-Kategorien Defensiv, Ausgewogen, Offensiv und Flexibel konnten 95% aller VV-Fonds mit einem Volumen von über 10 Millionen Euro im ersten Halbjahr ein positives Ergebnis verbuchen. Dies erreichten die meisten VV-Fonds mit einem niedrigeren maximalen Verlust (Maximum DrawDown (MDD))\* als die gängigsten Aktienindizes (im Durchschnitt: -2,93%). Der DAX erlitt im ersten Halbjahr 2023 einen maximalen Verlust von -5,87%, der Euro STOXX 50 Performance -6,46% und der MSCI World EUR GRTR -6,42%. Der deutsche Rentenindex, kurz REX P, wies einen MDD von -3,36% aus. Jedoch agierten viele Asset Manager zurückhaltend, da die Prognosen zum Ende des letzten Jahres und auch in diesem Jahr häufig in Richtung einer Rezession gingen. Dies spiegelte sich auch in den durchschnittlichen Performancewerten der jeweiligen Kategorie wieder, welche im Vergleich zu den Aktien- und Anleihemärkten gering ausfielen.

\* Der maximale Verlust stellt das schlechteste mögliche Ergebnis einer Investition in der betrachteten Periode dar. Dabei bemisst sich dieser vom Höchststand bis zum Tiefststand

## Defensive VV-Fonds

Die VV-Fonds der defensiven Kategorie konnten bisher in 2023 einen Zuwachs in Höhe von 1,63 Prozent verbuchen. Dabei performten 97% der defensiven Fonds positiv. Die höchste Performance erreichte der BBBank Kontinuität Union Fonds mit 10,20% und einem MDD von -3,19%. Durchschnittlich lag der maximale Verlust bei den defensiven VV-Fonds, gemessen am MMD-Index Defensiv, bei -1,99%. Das geringste Risiko unter den Top 10 Fonds

wies der siebtplatzierte SALytic Stiftungsfonds mit einer Halbjahresrendite von 6,55% und einem maximalen Verlust von -2,12% aus. Dies spiegelte sich auch im MMD-Ranking für ein Jahr, wo der BB-Bank Kontinuität Union mit drei Sternen durchschnittlich gerankt ist und der SALytic Stiftungsfonds mit 5 Sternen zu den Top 20% der Peergroup gehört. Das MMD-Ranking ermöglicht eine quantitative Bewertung der vergangenen Leistungen eines Fonds und setzt sich zu 50% aus Performance- und 50% Risikokennzahlen zusammen. Unter den Top Ten Fonds erhielt neben dem SALytic Stiftungsfonds noch der zweitplatzierte DEGUSSA BANK-UNIVERSAL-RENTENFONDS die maximalen 5 Sterne im MMD-Ranking für ein Jahr.

### Ausgewogene VV-Fonds

Der MMD-Index Ausgewogen, der die Entwicklung der VV-Fonds in dieser Peergroup misst, gewann im vergangenen Halbjahr 2,52%. Am besten performte in dieser Kategorie der BBBank Wachstum Union Fonds mit 15,72%. Im Hinblick auf das Risiko konnte sich der Fonds mit einem Maximum DrawDown in Höhe von -3,40% nur unterdurchschnittlich innerhalb der ausgewogenen Kategorie (-2,84%) präsentieren. Den niedrigsten maximalen Verlust unter den Top Ten Fonds hatte der CTV-Strategiefonds Ausgewogen mit -2,27% und einer Performance von 10,50%. Im MMD-Ranking für ein Jahr lag der BBBank Wachstum Union Fonds bei 3 Sternen im Mittelfeld und der CTV-Strategiefonds gehörte mit 5 Sternen zu den Kategoriebesten.

### Offensive VV-Fonds

Die offensiven VV-Fonds wiesen im Zeitraum vom 31.12.22 bis 30.06.2023 durchschnittlich 3,94% als Gewinn aus. Die beste Performance innerhalb der Kategorie hatte der Oculus Value Capital Funds mit einem Zuwachs von 23,05%. Dies erreichte der Fonds mit einem Maximum DrawDown in Höhe von -9,24% im Vergleich zu -3,70% im Kategoriedurchschnitt. Aufgrund der Risikoberücksichtigung im MMD-Ranking gehört der Fonds im MMD-Ranking für 1 Jahr und auch für 3 Jahre zum mittleren bzw. unteren Segment der offensiven Kategorie. Anders sieht das bei dem BRW



Balanced Return Plus Fonds aus, der im MMD Ranking für die Zeiträume eins, drei und fünf Jahre konstant gute Ergebnisse erzielte.

### Flexible VV-Fonds

Im Durchschnitt gewannen flexible VV-Fonds in den letzten 6 Monaten 2,83% hinzu. Der ProfitlichSchmidlin Fonds verzeichnete dabei das beste Performanceergebnis in Höhe von 15,95%. Mit einem maximalen Verlust von -4,63% schnitt der Fonds aber schwächer als der Kategoriedurchschnitt (-3,35%) ab. Dadurch gehörte der Fonds im MMD Ranking für 1 Jahr mit 4 Sternen nicht zu den Kategoriebesten. Besser schnitt dort der Global Select Portfolio II Fonds ab, der 5 Sterne im 1 Jahres MMD-Ranking erreichte.

Die Auswertung zeigt, dass sich das Verlustrisiko durch VV-Fonds verringern lässt. Alle Kategorien konnten die maximalen Verluste im Vergleich zu den großen Aktienindizes beschränken. Zugleich erreichten fast alle VV-Fonds positive Ergebnisse.

Für eine leistungsgerechte Bewertung des Fondsmanagers sollten die VV-Fonds im Detail und über einen längeren Zeitraum beobachtet werden. Dabei können in einem ersten Schritt quantitative Rankings – wie das MMD-Ranking – helfen, eine entsprechende Vorauswahl zu treffen. „Bei dem MMD-Ranking fließen neben den Performanceleistungen auch Risikokomponenten zu 50% mit in die Bewertung ein“, erklärt Nicolai Bräutigam, Geschäftsführer der MMD Analyse & Advisory GmbH. „So kann mit einem Blick erfasst werden, welche VV-Fonds ein angemessenes Chance-Risiko-Profil aufweisen. Und vor allem kann man auch abgleichen, ob Kursgewinne, die kurzfristig erzielt wurden, auch auf lange Sicht bestätigt werden.“

Autor: [www.assetstandard.com](http://www.assetstandard.com)



# Nachhaltigkeit erobert Sachwertinvestments

**D**er Trend zu nachhaltigen Anlagen ist mittlerweile bei Sachwertinvestments angekommen. Dabei sind zwei große Trends festzustellen: „Zum einen werden klassische Investments wie Immobilien vermehrt in nachhaltigen Varianten aufgelegt“, sagt Daniel Knoblach, Geschäftsführer der Super Global GmbH. „Zum anderen hat sich auch eine ganze Reihe neuer, eigener Themen herausgebildet.“

Bei Immobilieninvestments wird sowohl bei Neubau wie im Bestand so gut wie ausschließlich unter Berücksichtigung nachhaltiger Grundsätze investiert. „Gerade bei diesen langfristigen Investments wollen Anleger auf der sicheren Seite sein, wenn die Regulierung noch stärker greift“, so Knoblach. „Zudem ermöglichen ESG-konforme Investments auch, die eigenen Klimaschutzziele umzusetzen. Gerade bei großen institutionellen Anlegern ist dies einer der wichtigsten Punkte bei der Auflegung eines Fonds.“

Bei der Umsetzung nachhaltiger Anlagen sind mittlerweile klassische Nachhaltigkeitsthemen wie Wind- oder Solarparks immer noch sehr gefragt. „Hier fallen Nachhaltigkeit und Rendite extrem gut zusammen, wie die vergangenen Monate einmal mehr gezeigt haben“, so Knoblach.

Dazu gesellen sich jüngst aber auch immer speziellere Themen, die ohne die Klimadebatte gar nicht erst entstanden wären. „Wir sehen Anfragen etwa für die Errichtung von Ladeinfrastrukturen, für den Aufbau dezentraler Speicherlösungen für grünen Strom oder auch die nachhaltige Aufbereitung von Klärschlämmen“, so Knoblach. „Hier geht oft ein großes gesellschaftliches Interesse mit dem Aufbau einher.“ Und privates Kapital ist in weiten Bereichen dieser Projekte bereits auf der Suche nach Anlagemöglichkeiten, auch ohne dass der Staat Subventionen ausschüttet.

Um die Themen investierbar zu machen und damit eben auch das private Kapital für diese Aufgaben zu mobilisieren, eignen sich sowohl (Spezial-)Fonds als auch Zertifikate. „Vor allem bei den Sachwertthemen greifen immer mehr Anleger auf etablierte Verbriefungen zurück. So können Sachwertinvestments als investierbare Wertpapiere aufgelegt werden, um speziell für Pensionskassen oder andere professionelle Anleger investierbar zu werden“, so Knoblach. „Gerade für Institutionelle ist die maßgeschneiderte Ausgestaltung in Hinblick auf die Anforderungen der Anlageverordnung wichtig.“

Autor: [www.super-global.de](http://www.super-global.de)



Quelle: © Mongta Studio - AdobeStock.com



# zeb Private Banking Studie Deutschland 2022: Verwaltete Einlagen von Vermögenden in Deutschland steigen auf 7,2 Bio. Euro

**D**as verwaltete Vermögen von Kunden mit liquiden Einlagen über 500.000 Euro ist im vergangenen Jahr in Deutschland trotz des Einbruchs an den Kapitalmärkten auf ca. 7,2 Billionen (Bio.) Euro gestiegen. Das entspricht einem Plus von ca. 4,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr (ca. 6,9 Bio. Euro) und setzt das durchgehende Wachstum der Vermögen seit dem Jahr 2010 fort. Den größten Anteil am Vermögensmix bilden 2022 Immobilien (38 Prozent), knapp dahinter (unternehmerische) Beteiligungen (37 Prozent). Mit Abstand folgen Wertpapiere (12 Prozent), traditionelle (Bank-) Einlagen (8 Prozent) sowie Anlagen in Versicherungsprodukten (5 Prozent). Insgesamt sind die liquiden Vermögen Hochvermögender in Deutschland in den letzten fünf Jahren seit 2017 um durchschnittlich 6 Prozent pro Jahr gewachsen.

Zu diesem Ergebnis kommt die aktuelle Private Banking Studie von zeb. Die Strategie- Management- und IT-Beratung hat zum Jahreswechsel erneut die Entwicklung der Gesamtvermögen von Vermögenden in Deutschland und Österreich untersucht und dabei besonders die Ertragspotenziale von Anbietern in den Segmenten Wealth Management und Private Banking genauer analysiert. Die Studie wurde inzwischen zum sechsten Mal seit 2012 erhoben. Sie wird im zweijährigen Turnus durchgeführt.



Quelle: © beeboys - AdobeStock.com

Axel Sarnitz, zeb-Partner und Mitautor der Studie: "Der Vermögenszuwachs der Deutschen hat sich 2022 trotz Krisen fortgesetzt. Weder der Einbruch an den Kapitalmärkten, die abebbende Coronakrise noch der Ukrainekrieg haben die langfristig positive Wertentwicklung der Gesamtvermögen seit 2010 beeinträchtigt. Vor allem die Anlageklasse Wertpapiere hat gegenüber dem Vorjahr leicht abgenommen, während die Vermögen in Immobilien leicht zugelegt haben. Dies zeigt, wie bedeutsam eine gut aufgestellte, diversifizierte Vermögensallokation ist."

## Vermögende Kunden bieten Anbietern Wachstumspotenzial

Im Detail ermittelten die zeb-Studienautoren für 2022 in den Segmenten Wealth Management (liquide Kundenvermögen von mehr als 3.000.000 Euro) und Private Banking (liquide Kundenvermögen von 500.000 Euro bis 3.000.000 Euro) für Anbieter Ertragspotenziale von insgesamt 16,6 Mrd. Euro. Davon entfallen 8,9 Mrd. Euro auf das Segment Wealth Management mit Einzelposten von 3,9 Mrd. Euro für die Vermögensanlage, 4,1 Mrd. Euro für Finanzierungen und Immobilien, 0,5 Mrd. Euro für die Risikoabsicherung sowie 0,3 Mrd. Euro für sonstige Ertragspotenziale. Dem Private Banking weisen die Studienautoren 2022 7,7 Mrd. Euro Ertragspotenzial zu. Vermögensanlagen taxieren sie hier mit 2,8 Mrd. Euro, Finanzierungen und Immobilien mit 3,9 Mrd. Euro sowie Risikoabsicherungen mit 0,8 Mrd. Euro und schließlich den Posten sonstige Vermögensanlagen mit 0,2 Euro.

Kathrin Nadenau, zeb-Managerin und Mitautorin der Studie: "Finanzierungen und Immobilien versprechen Anbietern im Geschäft mit vermögenden Kunden nach wie vor die größten Ertragspotenziale. Wir

gehen davon aus, dass diese Entwicklung in den nächsten Jahren anhalten wird. Private-Banking-Anbieter sollten das Wachstum in diesem Segment beobachten und ihre Teilhabe strategisch planen.“

### Positive Ergebnisentwicklung dank gewachsener Kundengelder

Für ihre Studie haben die zeb-Autoren zusätzlich zur generellen Entwicklung der Kundenvermögen neun traditionelle Privatbanken mit Firmensitz in Deutschland analysiert. Über einen Zeitraum von 2017 bis 2021 wurde die Entwicklung von Assets under Management

(AuM), Erträgen und Kosten ausgewertet sowie eine 5-Jahres-Simulation bis 2026 vorgenommen. Es zeigte sich, dass sich das Ergebnis der Privatbanken zwischen 2017 und 2021 trotz moderatem Ertragswachstum aufgrund des starken Zulaufs von Kundengeldern positiv entwickeln konnte. So sind die Assets under Management in diesem Zeitraum um jährlich durchschnittlich 10,8 Prozent gestiegen. Im gleichen Zeitraum stiegen die Erträge um jährlich 4,3 Prozent, die Kosten entsprechend um 3,6 Prozent sowie das Ergebnis der neun Banken um durchschnittlich jährlich 7,2 Prozent.

Autor: www.zeb.de

## Interhyp: Fast die Hälfte der Immobilien unseres Portfolios müsste saniert werden

**N**ach einem turbulenten Jahr ist der Immobilienmarkt gerade dabei, ein neues Gleichgewicht zu finden. Dabei spielt auch die Energieeffizienz der Immobilie eine Rolle: „Hohe Energiepreise, regulatorische Vorgaben und der Wunsch, den persönlichen CO<sub>2</sub>-Fußabdruck zu minimieren, rücken die Energieeffizienzklasse (EEK) einer Immobilie zunehmend ins Blickfeld“, sagt Jörg Utecht, Vorstandsvorsitzender der Interhyp Gruppe. Der Immobilienbewerter Sprengnetter hat für mehr als 100.000 von Interhyp vermittelten Finanzierungen aus den Jahren 2020 und 2021 die EEK der Immobilien in einem anonymisierten Vergleichsverfahren ermittelt. „Mit dem von Sprengnetter entwickelten Energieeffizienzklassen-Screening haben wir unser Portfolio durchleuchtet und wertvolle Erkenntnisse gewonnen: Fast die Hälfte (48 %) der von Interhyp in den vergangenen zwei Jahren finanzierten Immobilien ist in der EEK F, G und H und müsste in den nächsten Jahren saniert werden. Verglichen mit repräsentativen Studien kaufen oder bauen aber auch überdurchschnittlich viele unserer Kundinnen und Kunden besonders energieeffiziente Objekte.“

**Die Ziele sind hochgesteckt:** Die deutsche Bundesregierung plant, bis zum Jahr 2045 klimaneutral zu sein. Der gesamte Gebäudebestand verursacht rund 30 Prozent der CO<sub>2</sub>-Emissionen in Deutschland, Wohnimmobilien sind für knapp ein Viertel des deutschen Treibhausgasausstoßes verantwortlich. Um Deutschland bis 2045 klimaneutral zu machen, wäre es laut einer Analyse der Beratungsgesellschaft EY nötig, noch etwa 80 Prozent aller Gebäude zu sanieren. Allein bei Wohngebäuden seien Sanierungskosten von rund drei Billionen Euro nötig. „Hier müssen Politik, Immobilienbranche und der Finanzsektor an einem Strang ziehen, um diese Mammutaufgabe zu bewältigen“, so Utecht, „wir haben viel Arbeit vor uns, aber darin liegt auch viel Potenzial, um einen wertvollen Beitrag für den Klimaschutz zu leisten.“

### Sprengnetter: EEK-Screening hilft Immobilienfinanzierern das eigene Portfolio zu verstehen

Verschiedene Richtlinien und Verordnungen zeigen den Weg zur Klimaneutralität und die Notwendigkeit für nachhaltige Finan-

zierungen auf. Aufgrund dieser regulatorischen Vorgaben werden Immobilienfinanzierer verpflichtet, nachhaltigkeitsbezogene Informationen der von ihnen finanzierten Immobilien regelmäßig offenzulegen. "Den wenigsten Finanzdienstleistern liegen allerdings solche Informationen in aktueller Form vor", erläutert Jan Sprengnetter, CEO der Sprengnetter-Gruppe. Daher wurde von Sprengnetter 2021 eine energetische Bewertung wohnwirtschaftlicher Immobilien, das Sprengnetter-Energieeffizienzklassen-Screening (EEK-Screening), gelauncht. "Das EEK-Screening unterstützt Immobilienfinanzierer in ihrem Streben nach ESG-Konformität", führt Sprengnetter fort. Denn mit dem EEK-Screening ist es möglich, für jede einzelne Finanzierung und damit für das gesamte Portfolio die Energieeffizienzklasse der finanzierten Immobilien im Vergleichsverfahren zu ermitteln. Darüber hinaus werden auch die CO<sub>2</sub>-Emissionen sowie die beiden Energiekennwerte End- und Primärenergiebedarf/-verbrauch je finanziertem Objekt ermittelt. "Immobilienfinanzierer können somit den energetischen Zustand ihrer finanzierten Objekte feststellen, ohne dass sie ihre Kundinnen und Kunden bitten müssen, einen Energieausweis einzureichen", so Sprengnetter weiter.

### **Interhyp Portfolio: 73 Prozent der Immobilien älter als 20 Jahre, 48 Prozent in den Klassen F, G und H**

Interhyp hat das EEK-Screening von Sprengnetter im vergangenen Jahr durchgeführt, um einen Überblick über die Verteilung der EEK bei den finanzierten Objekten zu gewinnen und damit auch das Potenzial für Sanierungen besser abschätzen zu können. Dafür hat Sprengnetter mehr als 100.000 anonymisierte Finanzierungen analysiert und im Vergleichsverfahren für jedes Objekt die EEK ermittelt. Rund ein Fünftel der von Interhyp finanzierten Immobilien liegt in den EEK A+, A und B: "Verhältnismäßig viele unserer Kundinnen und Kunden bauen ihr Eigenheim noch selbst", so Utecht. Der heutige Neubaubestand sei deutlich ökologischer als früher. "All diese Immobilien leisten bereits einen wichtigen Beitrag zum Klimaschutz und zur Reduktion unseres CO<sub>2</sub>-Fußabdrucks. Dennoch: Der Fokus wird künftig auf energetischen Sanierungen von Bestandsgebäuden liegen, ge-

rade weil bereits beim Bau rund die Hälfte der CO<sub>2</sub>-Emissionen im Lebenszyklus des Gebäudes anfallen." Fast die Hälfte (48 %) der untersuchten Immobilien liegt in den Klassen F, G und H, die aus Sicht der Europäischen Union und mit Blick auf den Klimaschutz und notwendige Energieeinsparungen saniert werden müssen. Auch wenn in Brüssel noch um die Ausgestaltung der novellierten EU-Gebäuderichtlinien gerungen wird, so ist das Ziel ein Nullemissionsgebäudebestand bis 2050. Bis 2033 soll der Primärenergieverbrauch des gesamten Wohnimmobilienbestands schon mindestens der Gesamtenergieeffizienzklasse D entsprechen. "Der Handlungsdruck bleibt hoch", sagt Jörg Utecht.

Neben der EU-Gebäuderichtlinie existiert mit dem Gebäudeenergiegesetz (GEG) ein Bundesgesetz, das Käuferinnen und Käufer einer Bestandsimmobilie zur energetischen Sanierung verpflichtet. "Unsere Daten zeigen, dass 73 Prozent der von uns finanzierten Immobilien zwar älter als 20 Jahre sind, sieben Prozent von ihnen liegen jedoch bereits in den Energieeffizienzklassen A bis C", so Utecht, "hier haben die Eigentümerinnen und Eigentümer ihre Objekte also bereits in den vergangenen Jahren energetisch saniert."

### **Klimaschutz: Deutsche wollen vor allem Kosten sparen**

"Kosten sparen" und "unabhängig werden von Energiepreisen": Damit begründeten in einer repräsentativen Interhyp-Umfrage im Sommer vergangenen Jahres jeweils 39 Prozent der Deutschen ihre Motivation für eine Modernisierung. Gleichzeitig kannten über drei Viertel der Befragten die EEK ihres Hauses oder ihrer Wohnung nicht. "Wir als Unternehmen, aber auch die Politik sind heute dazu aufgerufen, Aufklärungsarbeit zu leisten", so Utecht. "Wir müssen die Menschen beim Thema nachhaltig Wohnen umfassend und niederschwellig informieren sowie pragmatische und effiziente Lösungen anbieten." Auch Staat, Länder und Kommunen müssten in Zukunft verstärkt Förderungen anbieten, die Immobilieneigentümern und Mietern lebensnahe und ökonomische Unterstützung bieten.

Autor: [www.interhyp.de](http://www.interhyp.de)

# Wunsch nach Wohneigentum ungebrochen: 80 Prozent der Deutschen träumen von einer eigenen Immobilie

**W**elche Wünsche haben die Deutschen beim Wohnen, beim Immobilienerwerb und bei der Immobilienfinanzierung? Diesen und anderen Fragen ist die bundesweite, repräsentative Studie "Immobilientrends 2023" auf den Grund gegangen, die im Auftrag von Engel & Völkers Finance, einem unabhängigen Vermittler von Immobilienfinanzierungen, im Januar dieses Jahres durchgeführt wurde. "Insgesamt haben 80 Prozent der Deutschen den Wunsch nach Wohneigentum, das sind sogar zwei Prozent mehr als im Vorjahr – trotz steigender Zinsen und Lieferengpässen," so Rebecca Scheidler, Geschäftsführerin der Engel & Völkers Finance Germany GmbH. Sie fügt hinzu: "Wir sehen, dass Immobilienbesitz nach wie vor eine sehr große Bedeutung hat."

## Sicherheit durch die eigenen vier Wände

Für viele Deutsche erfüllt der Immobilienbesitz ein Sicherheitsbedürfnis: 43 Prozent der Befragten gaben an, der Erwerb einer Immobilie diene als Vorsorge für das Alter, mietfreies Wohnen führen 42 Prozent der Befragten an. Jeweils mehr als ein Drittel versprechen sich eine höhere Lebensqualität, Unabhängigkeit von Vermietenden, Sicherheit vor Kündigung und Schutz vor Inflation und Mieterhöhungen von einer eigenen Immobilie. Allerdings wollen die Befragten nicht ihr ganzes Leben lang in ein- und derselben Immobilie wohnen – Flexibilität ist gefragt und eine Immobilie, die zur aktuellen Lebenssituation passt. Knapp die Hälfte der Befragten würde eine Immobilie kaufen, um sie in einer bestimmten Lebensphase zu nutzen und mit Beginn einer neuen Lebensphase eine neue Immobilie entsprechend den veränderten Bedürfnissen erwerben, z.B. eine kleinere, wenn die Kinder aus-

gezogen sind oder eine barrierefreie Immobilie im Alter.

## Hohe Kosten halten viele vom Immobilienerwerb ab

Zwar wünschen sich acht von zehn Deutschen eine eigene Immobilie, doch die Realität sieht anders aus. Nur knapp 60 Prozent wohnen tatsächlich in den eigenen vier Wänden, über 40 Prozent wohnen zur Miete. Es gibt verschiedene Gründe, weswegen der Traum nicht realisiert wird – auch hier wird der Unterschied zwischen Personen mit und ohne Immobilieneigentum deutlich. Von allen Befragten gaben insgesamt 45 Prozent als Grund gegen einen Kauf eine zu hohe finanzielle Belastung an. Bei den Mieterinnen und Mietern ist die Sorge davor mit 56 Prozent besonders groß, bei Personen mit Immobilienbesitz liegt die Quote bei 37 Prozent. In der gesamten Stichproben nannte jeweils knapp ein Drittel zu wenig Eigenkapital (31%) und zu viele unkalkulierbare Nebenkosten (29%) als weitere Gründe. Während bei den Befragten mit Immobilienbesitz lediglich 19 Prozent zu wenig Eigenkapital und 23 Prozent zu viele unkalkulierbare Nebenkosten beklagen, sind es bei den Befragten, die zur Miete wohnen, 46 bzw. 35 Prozent. "Viele Verbraucher sind verunsichert. Inflation, steigende Energiekosten und hohe Immobilienfinanzierungszinsen schrecken vom Kauf ab", erklärt Scheidler und fügt hinzu: "Aber der Markt hat sich im Vergleich zum letzten Jahr vom Verkäufer- zum Käufermarkt entwickelt. Das Immobilienangebot ist weniger umkämpft als zuvor und Käufer und Käuferinnen haben jetzt mehr Zeit, in aller Ruhe nach dem richtigen Objekt zu suchen, an verschiedenen Stellschrauben zu drehen und die Finanzierung genau durchzurechnen. Wir unterstützen sehr gern dabei."

Autor: [www.ev-venturemanagement.com](http://www.ev-venturemanagement.com)



# Europäische ELTIF-Studie – Marktentwicklung und Perspektiven

**D**er Markt für European Long-Term Investment Funds (ELTIF) ist im vergangenen Jahr deutlich gewachsen. Knapp vier Mrd. Euro flossen in die Produkte. Auf Basis einer repräsentativen Umfrage unter Asset Managern beziffert Scope das Marktvolumen per Ende 2022 auf rund 11,3 Mrd. Euro. Das entspricht einem Plus gegenüber 2021 von etwas mehr als 50 Prozent.

Insgesamt 77 ELTIFs standen Anlegern am Jahresende zur Verfügung – 23 Produkte mehr als 2021. Unter den Anbietern sind sieben Gesellschaften, die 2022 ihren ersten ELTIF aufgelegt haben. Zu den aktivsten Asset Managern, die ihre Produkte auch Privatanlegern anbieten, gehören Amundi, Azimut, BlackRock, Commerz Real, Generali Investments, Eurazeo (die 2018 ID Invest akquiriert hat), Muzinich, Neuberger Berman und Partners Group. Die meisten ELTIFs (44) sind bei der Luxemburger Aufsichtsbehörde registriert.

Wie schon im Vorjahr ist das platzierte Volumen relativ gleichmäßig auf die Assetklassen Private Equity, Infrastruktur und Private Debt verteilt. Bei der Anzahl der Produkte dominieren Private Equity und Private Debt. ELTIFs auf Infrastruktur wurden größtenteils für institutionelle Kunden aufgelegt und sind entsprechend großvolumig.

Produkte, die auch an Privatanleger vertrieben werden dürfen, haben an Bedeutung gewonnen: Mit einem platzierten Kapital von 2,5 Mrd. Euro im vergangenen Jahr ist ihr Anteil am Gesamtmarktvolumen von 54% auf 60% gestiegen. In rein institutionelle Produkte flossen 1,5 Mrd. Euro. Sie machen damit 40% aus, nachdem ihr Gewicht 2021 noch bei 46% lag.

Der größte Markt nach platziertem Volumen ist Frankreich. Er hat sich im vergan-



Quelle: © pressmaster - AdobeStock.com

genen Jahr auf rund 3,8 Mrd. Euro verdoppelt. Er ist zum einen von Produkten geprägt, die ausschließlich für institutionelle Kunden vorgesehen sind. Zum anderen hat der Vertrieb von ELTIFs an Privatkunden in Form von fondsgebundenen Lebensversicherungen an Fahrt aufgenommen.

Allein bezogen auf das Retailgeschäft bleibt Italien der größte Markt. Rund 95% des Gesamtvolumens von 2,6 Mrd. Euro stecken in Produkten, die vornehmlich an Privatkunden vertrieben werden. Auf den Vertrieb von ELTIFs in Italien wirken sich Steuererleichterungen weiterhin positiv aus.

Der deutsche Markt hat sich 2022 vergleichsweise wenig sichtbar weiterentwickelt. Der klimaVest wird weiterhin erfolgreich vertrieben. Auch Private-Banking-Einheiten von Großbanken platzieren ELTIFs bei ihren Kunden. Viele neue Vertriebsnetzwerke oder Privatbanken wurden aber nicht erschlossen. Der Ausblick ist allerdings weit positiver: Viele Produkte werden gerade lanciert oder sind in Planung und mehr Stiftungen, Family Offices und auch erste Maklerpools interessieren sich für ELTIFs.

Auch die Verabschiedung der ELTIF-Gesetzesnovelle sorgt für Schwung. Marktteilnehmer erwarten infolge der signifikanten Erleichterungen für Asset Manager und Distributoren viele neue Produkte.

Ebenso ist auf der Abwicklungsseite Besserung in Sicht: Drittanbieter machen mit ihren digitalen Plattformen die bislang weitgehend manuellen Prozesse von Kunden-Onboarding und Verbuchungen skalierbar.

Die Erfahrungen in Italien und Frankreich zeigen, dass steuerliche Anreize für Privat-

kunden für Investitionen in ELTIFs sehr förderlich sind. Es wäre daher sinnvoll, wenn weitere Nationen wie Deutschland steuerliche Anreize für ELTIFs einführen würden, um so signifikante Investitionen aus Privatvermögen in den Transformationsprozess der europäischen Wirtschaft in Richtung CO<sub>2</sub>-Neutralität zu initiieren.

Autor: [www.scopeanalysis.com](http://www.scopeanalysis.com)

## Trautes Heim – kein Glück allein? Was Immobilienbesitzer bereuen

**E**gal ob Kauf oder Bau, die eigene Immobilie gehört zu den größten Meilensteinen im Leben – wirkt sie sich doch von der Beziehung bis zum Konto auf so viele Bereiche des Alltags aus. Und das mit Happy End? Der Finanzierungsvermittler Dr. Klein ist dieser Frage in einer repräsentativen Umfrage unter Eigenheimbesitzern nachgegangen: Was bereuen sie und was würden sie wieder so machen? Valentina Lorei, Spezialistin für Baufinanzierung bei Dr. Klein in Verden, gibt Tipps, wie künftige Häuslebauer und -käufer Stolperfallen vermeiden können.

### Beim Geld hört die Freundschaft (nicht) auf

Bei der Finanzierung der eigenen Immobilie waren für die Befragten insbesondere Sondertilgungsoptionen ein wichtiges Thema: Mehr als drei Viertel haben darauf geachtet und 96 Prozent würden dies auch wieder so machen. Von denen, die die Möglichkeit zur Sondertilgung nicht genutzt haben, bereuen es 28 Prozent. Für Spezialistin Valentina Lorei von Dr. Klein steht fest: „Eine Baufinanzierung mit Sondertilgung ist vor allem dann sinnvoll, wenn die Bank dafür keinen Zinsaufschlag berechnet. Das ist inzwischen bei vielen Instituten der Fall. Durch die Extrazahlungen ist man früher schuldenfrei und hat mehr Flexibilität. Da sich die eigenen Lebensumstände schnell ändern können, rate ich immer dazu, eine Baufinanzierung zu wählen, die Luft für Veränderung lässt.



Quelle: © Daenin - AdobeStock.com

Ob dafür Sondertilgungen, Tilgungssatzwechsel oder andere Optionen die beste Lösung sind, gilt es individuell zu prüfen.“ Generell ist die große Mehrheit mit ihrer Finanzierungslösung zufrieden (93 Prozent) und auch mit der Wahl ihres Beraters (85 Prozent). Anders sieht es aus, wenn es um private Finanzquellen geht: 92 Prozent sind froh, dass sie kein Geld aus dem Familienkreis geliehen haben. Von denjenigen, die die Verwandtschaft um Geld gebeten haben, bereuen es 16 Prozent. In der Praxis erlebt Valentina Lorei, dass viele Kunden Hemmungen haben, im familiären Umfeld um finanzielle Unterstützung zu bitten, obwohl es sich lohnt: „Denn je mehr Eigenkapital eingebracht wird, desto bessere Konditionen gibt es für den Kredit.“ Ihr Tipp: „Wer sich um den Familienfrieden sorgt, sollte am besten schriftliche Vereinbarungen treffen – so kann das Risiko für anschließende Geldstreitigkeiten geringgehalten werden.“

### Eigenheim als Beziehungskiller?

Da drei Viertel der Befragten das Projekt Eigenheim nicht allein angegangen sind,

haben Immobilienkäufer und Häuslebauer, wenn es um den persönlichen Bereich geht, primär an der Beeinträchtigung ihrer Beziehung zu knabbern: Etwa jeder Sechste gab an, die Partnerschaft dadurch belastet zu haben – das bereuen 59 Prozent und 38 Prozent würden es wieder so machen. Frauen blicken hier weniger kritisch zurück als Männer: 54 Prozent der Frauen bedauern die Beziehungsstrapazen, 40 Prozent wären wieder dazu bereit. Bei Männern ist der bereuende Anteil mit 64 Prozent höher und nur 34 Prozent würden erneut so vorgehen. Insgesamt sind hingegen jeweils 91 Prozent damit zufrieden, wie die Kompromissfindung in der Beziehung gestaltet wurde, die Anteile im Grundbuch festgeschrieben sind und die Aufgaben verteilt wurden. Valentina Lorei von Dr. Klein betont daher: „Gerade beim Hauskauf oder -bau gilt für Paare: Reden ist Gold. Erwartungen und Wünsche sollten klar formuliert werden. Zudem sollten beide Partner gleichberechtigt in den Prozess einbezogen sein und beispielsweise genau wissen, welche Finanzierung abgeschlossen wurde. Ein wichtiger Punkt ist auch Klarheit und Einigkeit darüber zu haben, wer mit welchem Anteil im Grundbuch steht und welche Eigentumsverhältnisse sich daraus ergeben.“

### Lieber Kopf als Bauch bei der Immobilienentscheidung

So viele Emotionen mit den eigenen vier Wänden auch einhergehen – für die Mehrheit der Befragten (73 Prozent) war es eine Kopf-Entscheidung und 89 Prozent sind damit auch zufrieden. Von denen, die „Herz über Kopf“ gehandelt haben, bereuen 20 Prozent ihre Bauch-Entscheidung. Große Reue empfinden Eigenheimbesitzer zudem beim Thema Makler: Fast die Hälfte der Befragten hat ihre Immobilie über einen Makler gekauft und 32 Prozent bereuen dies. Hingegen sind 96 Prozent zufrieden mit ihrem Kauf von privat. „Das Ansehen von Maklerinnen und Maklern hat bei Käufern besonders deswegen gelitten, weil sie lange Zeit die Kosten hierfür allein tragen mussten – egal, ob sie oder die Verkäufer Auftraggeber waren. Ein wichtiger Schritt war daher aus meiner Sicht das Ende 2020 in Kraft getretene Gesetz zur Teilung der Makler-Courtage. So werden die Gebühren fairer verteilt und die Maklerleistungen für Immobilieninteressenten wieder attraktiver“, erklärt Expertin Valentina Lorei und rät, sich bei der Immobiliensuche breit aufzustellen: „Wer sich neben der eigenen Suche noch bei diversen Maklern listen lässt, erhöht seine Chancen, die eigene Wunschimmobilie zu finden.“

Autor: [www.drklein.de](http://www.drklein.de)

## Nachfrage nach Immobilienfinanzierungen weiterhin auf niedrigem Niveau

**D**as Immobilienfinanzierungsneugeschäft der im Verband deutscher Pfandbriefbanken (vdp) zusammengeschlossenen Institute belief sich im ersten Quartal 2023 auf 25,6 Mrd. Euro. Gegenüber dem vierten Quartal 2022

(24,8 Mrd. Euro) ergibt sich damit zwar ein leichter Anstieg um 3,2%, die Nachfrage nach Immobilienfinanzierungen bewegt sich jedoch grundsätzlich weiter auf einem im längerfristigen Vergleich niedrigen Niveau.



Quelle: © wichayada - AdobeStock.com

Der Immobilienmarkt büßte aufgrund veränderter Rahmenbedingungen – wie beispielsweise dem Krieg in der Ukraine oder dem Inflations- und Zinsanstieg – bereits im Verlauf des vergangenen Jahres jegliche Dynamik ein, was sich folglich auch im Fi-



Quelle: © crizzystudio - AdobeStock.com

finanzierungsgeschäft niederschlug. Gegenüber dem ersten Quartal 2022, in dem u. a. aufgrund von Vorzieheffekten in Erwartung steigender Zinsen mit 49,0 Mrd. Euro ein Rekordergebnis verzeichnet worden war, ergab sich nach den ersten drei Monaten des Jahres 2023 ein Minus von 47,8%.

„Die Nachfrage nach Immobilienfinanzierungen wird nach wie vor von der generellen Zurückhaltung der Marktteilnehmer im Immobilienmarkt bestimmt. Die noch nicht abgeschlossene Adjustierung von Preisvorstellungen von Käufern und Verkäufern führt zu wenigen Transaktionen und damit auch zu einem geringen Neugeschäft bei den Immobilienfinanzierern“, kommentierte vdp-Hauptgeschäftsführer Jens Tolckmitt.

Von Kunden der vdp-Mitgliedsinstitute wurden im ersten Quartal dieses Jahres 16,3, Mrd. Euro an Wohnimmobilienkrediten nachgefragt. Gegenüber dem vierten Quartal 2022 (17,0 Mrd. Euro) entspricht dies einem Minus von 4,2%. Die größten Anteile entfielen dabei im ersten Quartal 2023 auf die Finanzierung von Ein- und Zweifamilienhäusern (44%) und Mehrfamilienhäusern (36%). Das weitere Wohnimmobilienfinanzierungsneugeschäft im Anfangsquartal 2023 betraf Eigentumswohnungen (15%) und Sonstiges wie z. B. Bauland (5%). Im Vergleich zum ersten Quartal des vergangenen Jahres (32,1 Mrd. Euro) fiel das Neugeschäft in der Wohnimmobilienfinanzierung um 49,2% geringer aus.

Das Volumen an Gewerbeimmobilienfinanzierungen betrug in den ersten drei Monaten dieses Jahres 9,3 Mrd. Euro und

lag damit 19,2% oberhalb des Volumens im vierten Quartal 2022 (7,8 Mrd. Euro). Auf Bürogebäude entfiel ein Volumen von 4,8 Mrd. Euro bzw. ein Anteil von 52% am gesamten Finanzierungsvolumen der Objektklasse Gewerbeimmobilien. Die Finanzierung von Einzelhandelsimmobilien machte 25% bzw. 2,3 Mrd. Euro aus. Im Vergleich zum ersten Quartal 2022 (16,9 Mrd. Euro) nahm das Volumen an Gewerbeimmobilienfinanzierungen in den ersten drei Monaten des neuen Jahres um 45% ab.

Der Bestand an ausgereichten Krediten belief sich zum 31. März 2023 auf 998,3 Mrd. Euro, nach 994,3 Mrd. Euro zum Jahresende 2022.

Der Erwerb von Wohneigentum und das Investment institutioneller Anleger in Wohn- oder Gewerbeimmobilien gestalten sich angesichts der seit verganginem Jahr geltenden Rahmenbedingungen schwieriger. Die Preissteigerungen der vergangenen Dekade auf dem deutschen Immobilienmarkt führen in Verbindung mit den stark gestiegenen Finanzierungskosten dazu, dass die Erschwinglichkeit von Wohneigentum deutlich zurückgegangen ist. Des Weiteren sind die Renditeanforderungen an Immobilieninvestitionen gestiegen, da andere Asset-Klassen wie Anleihen an relativer Attraktivität gewonnen haben. „So lange die gegenwärtige Phase der Unsicherheit über die weitere Preis- und Zinsentwicklung noch nicht abgeschlossen ist, dürfte auch die Nachfrage nach Finanzierungen verhalten bleiben“, so Tolckmitt.

Autor: [www.pfandbrief.de](http://www.pfandbrief.de)



# 10 Zukunftsthemen für die Bau- und Immobilienwirtschaft

**K**ünstliche Intelligenz und generative AI, virtuelle Welten, grüne Städte, Nachhaltigkeit, Daten: Wie wird unsere Welt in zehn Jahren aussehen? Welche Trends setzen sich in der Bau- und Immobilienwirtschaft durch und welche Neuerungen vereinfachen zukünftig unseren Alltag? Mit diesen Fragen beschäftigt sich auch das Innovation Center von Drees & Sommer und beobachtet intensiv allgemeine Technologietrends und Zukunftsszenarien.

## 10 Zukunftsthemen für die Bau- und Immobilienwirtschaft

**These 1 / Klimapositiv & kreislauffähig:** Die gebaute Umwelt und ihre Bestandsgebäude sind klimapositiv. Neubauten werden industriell nach Cradle to Cradle-Designprinzipien gebaut.

**These 2 / Transformation der Energiewirtschaft:** Die Zeit linearer Energieströme ist vorbei und macht Platz für nachhaltige, regenerative Energie. Durch eine gänzliche Dekarbonisierung sichern wir den Weg in eine Zukunft ohne CO<sub>2</sub>-Belastung.

**These 3 / Smart City & Mobility:** Städte der Zukunft vereinen Hightech mit Menschlichkeit – Hardware, Software und Soulware formen eine unzertrennliche Einheit. Dadurch wird nicht nur lebenswerter Raum geschaffen, sondern auch die Mobilität für alle Personen- und Güterströme optimiert.



Quelle: © beeboys - AdobeStock.com

**These 4 / Multi-Use- & Wandlungsfähigkeit:** Innovative Gebäude, smarte Quartiere und intelligente Städte bieten die Basis für neue Geschäftsmodelle. Dank ihrer Wandlungsfähigkeit und vielseitiger Nutzungsmöglichkeiten sind sie bereit für die Herausforderungen von morgen.

**These 5 / Open-Source-Building-Kataster & Smart Data:** Datenverschwendung war gestern: Gebäude besitzen frei verfügbare, digitale Informationen mit dezentral organisierten Daten in einem vertrauenswürdigen Netzwerk.

**These 6 / Click & Deliver:** Ein Durchbruch für die Planung: Künstliche Intelligenz, Modularisierung und Drag & Drop machen es möglich, Gebäude am selben Tag virtuell zu nutzen, an dem sie automatisiert geplant wurden.

**These 7 / Autarke Baustelle:** In Zukunft wird vermehrt offsite produziert. Roboter auf der Baustelle werden zum Standard – ihr Einsatz auf Baustellen wird bereits bei der Planung berücksichtigt. Die autonome Baustelle steuert sich selbst und wird remote überwacht.

**These 8 / Self-Organized Property & Asset Management:** Selbst ist das Haus: Sich selbst verwaltende Gebäude und Anlagen sind die Zukunft – Property und Asset Management sowie Finanzdienstleistungen werden digital, dezentral und sicher organisiert.

**These 9 / Geschäftsmodelle durch virtuelle Welten:** Die Kombination unterschiedlicher Technologien ergibt ein Metaverse, in dem reale Problemstellungen in virtuellen Räumen gelöst, Prozesse verschlankt und neue Geschäftsmodelle ermöglicht werden.

**These 10 / Alles bleibt anders:** Es werden Entwicklungen eintreten, die wir heute noch nicht absehen können.  
Autor: [www.dreso.com](http://www.dreso.com)

# Klimawandel stellt Immobilienmärkte weltweit vor Herausforderungen

**B**erlin, Toronto, Paris und Madrid sind laut einer aktuellen Untersuchung von Savills die klimaresilientesten Immobilienmärkte der Welt. Das ist das Ergebnis des Climate Resilient Cities Index, der im Rahmen der globalen Research-Publikationsreihe Impacts erstellt wurde. Zwar haben auch diese Städte mit den sich verschärfenden klimatischen Herausforderungen zu kämpfen, jedoch zeichnen sich ihre Immobilienmärkte im Vergleich durch eine hohe Widerstandsfähigkeit aus.

Im Rahmen der Studie hat Savills 23 Städte betrachtet, die zu den weltweit größten und gefragtesten Immobilieninvestmentmärkten gehören und sie hinsichtlich ihrer Resilienz gegenüber möglichen Auswirkungen durch den Klimawandel untersucht. Wichtige Einflussfaktoren für den Index sind dabei unter anderem die geografische Lage, der Anteil an nachhaltigen Immobilien sowie das Vorgehen der politischen Entscheidungsträger im Umgang mit dem Klimawandel.

„Unser Index ist zwar selektiv und sollte nicht als reine Rangliste gelesen werden, jedoch gibt er Investoren, Projektentwicklern und Nutzern eine Vorstellung davon, welche Städte am stärksten von klimabedingten Ereignissen bedroht und ob Immobilien in diesen Märkten resilient gegenüber diesen Risiken sind“, kommen-



Quelle: © maroke - AdobeStock.com

tiert Paul Tostevin, Director, Savills World Research, und ergänzt: Die Klimarisiken sind größtenteils standortabhängig und damit kaum beeinflussbar. Innovative Planungs- und Baupraktiken sowie Infrastrukturen können jedoch zur Abschwächung der Folgen beitragen und somit die Widerstandsfähigkeit der Immobilien erhöhen. Ein konkretes Beispiel hierfür ist der Bau von Regenwasserkanälen zur Verringerung von Überschwemmungen.“

Berlin schneidet im globalen Vergleich am positivsten ab: Aufgrund der geografischen Lage ist die Stadt einem eher geringen Risiko ausgesetzt. Ein weiterer Faktor für das gute Abschneiden im Climate Resilient Cities Index: Die deutsche Hauptstadt weist mit 1,5 % den zweithöchsten Anteil nachhaltigkeitszertifizierter Immobilien auf, nur New York weist mit 1,8 % einen höheren Wert auf. Doch selbst die Werte der Top-Platzierten fallen vergleichsweise gering aus und verdeutlichen den Nachholbedarf an allen untersuchten Standorten, um Kohlenstoffemissionen zu reduzieren und die Objekte auf höhere Nachhaltigkeitsstandards zu bringen. Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund, dass Anleger ihre Investmentstrategie auf nachhaltige Bestandsgebäuden ausrichten, um so mögliche Stranded Assets zu vermeiden.

Obwohl Berlin im Savills Climate Resilient Cities Index an oberster Stelle steht, sieht sich die Stadt ebenfalls mit großen Herausforderungen im Zuge des Klimawandels konfrontiert. Hierzu gehören längere Trocken- und Hitzeperioden sowie öfter auftretende und heftigere Unwetter und Starkregenereignisse. Ein größerer Teil der lokalen Bevölkerung befürwortet schärfere Maßnahmen zur Abfederung der Klimarisiken und die politischen Verantwortungsträger in der deutschen Hauptstadt erproben städtebauliche Instru-

mente und Maßnahmen zur Anpassung an die zukünftigen Herausforderungen. Als Leuchtturmprojekte entstehen am ehemaligen Flughafen Tegel derzeit die Urban Tech Republic sowie das Schumacher Quartier, die dem Konzept der Schwammstadt folgen: Große Mengen Regenwasser werden aufgenommen, zwischengespeichert und bei Bedarf wieder abgegeben.

„Immobilienmärkte mit einer geringen Resilienz gegenüber Klimarisiken könnten

für institutionelle Investoren deutlich an Attraktivität verlieren, da diese solche Einflussfaktoren bereits in ihre ESG-Strategien einbeziehen. Momentan buhlen Anleger noch um die wenigen grünen Immobilien, die bereits heute den aktuellen und zukünftigen Anforderungen gerecht werden – perspektivisch wird diese Nachfrage insbesondere in den klimastabilen Städten weiter wachsen“, so Robert Godfrey, Director Strategic Investment Advisory bei Savills.

Autor: [www.savills.de](http://www.savills.de)

## Innovationsbarometer der deutschen Immobilienwirtschaft 2022

**I**n der deutschen Immobilienwirtschaft sind „Marktunsicherheit“, „Regulierungen“ und der Megatrend „Nachhaltigkeit“ die aktuell wichtigsten Transformationstreiber. Unter dem größten Transformationsdruck steht aus der Perspektive der Berater aktuell das Branchensegment „Konstruktion & Realisierung“. Auch andere Segmente wie „Planung & Konzeption“, „Banken“ und „Bewertung“ werden als besonders betroffen angesehen. Beim Blick in die Zukunft werden in fünf Jahren voraussichtlich „Technologie“ und „Nachhaltigkeit“ die größten Treiber der Immobilienwirtschaft sein, während dann die Segmente „Banken“, „Immobilienmanagement“ und „Öffentliche Hand“ dem größten Innovationsdruck ausgesetzt sein werden. Das sind einige der zentralen Ergebnisse des „Innovationsbarometers der deutschen Immobilienwirtschaft 2022“.

Die Studie wird seit 2016 jährlich von dem EBS Real Estate Management Institute der EBS Universität in Zusammenarbeit mit Real I.S. und seit 2019 auch mit CBRE durchgeführt. Im Rahmen einer quantitativen sowie qualitativen Expertenbefragung werden jeweils der aktuelle Transformationsdruck und die damit einhergehende Notwendigkeit von Innovationen in der deutschen Immobilienbranche untersucht. Das aktuelle „Innovationsba-

rometer“ fokussiert sich auf die Zielgruppe „Beratung“, also auf Akteure aus dem Bereich „Real Estate Advisory“. Erstmals wurde dabei auch der Transformationstreiber „Marktunsicherheiten“ in der Studie aufgenommen und untersucht.

### Großer Bedarf nach Nachhaltigkeitsberatung

Die im Rahmen der Studie befragten Experten aus dem Beratungssegment bestätigten, dass von dem Themencluster „Nachhaltigkeit / ESG“ als Innovationstreiber weiterhin der höchste Veränderungsdruck ausgeht und dieser dementsprechend heute ganz eindeutig den größten Beratungsbedarf erfordert – was nach Einschätzung der Experten auch noch in fünf Jahren der Fall sein wird.

Ein differenziertes Bild ergibt sich bei der Betrachtung des Beratungsbedarfs heute und morgen bei den anderen Beratungsfeldern: Heute liegt ein Fokus auf Restrukturierung, Portfolio Advisory, Strategie und CREM, während in fünf Jahren eine Verschiebung zu Capital Markets, Strategie und weiterhin Portfolio Advisory festgemacht wird.

„Blickt man auf die vergangenen zwei Jahre, zeigt sich ein deutlich anderes Bild von relevanten Themen, die Innovationen

bewirken, als es sich noch in den Anfangsjahren der Studie des Innovationsbarometers dargestellt hat: Die Pandemie, die vielfältigen und oft noch unbekannt Facetten der ESG-Anforderungen unter dem Dach der Nachhaltigkeitsthematik und die Digitalisierung wurden als neue Treiber analysiert. Zudem haben wir erstmals den Aspekt der Marktunsicherheit mit in die Studie aufgenommen, nachdem die Notwendigkeit seiner Berücksichtigung im Austausch mit Praxispartnern und anderen Wissenschaftlern evident wurde. Und es sind entsprechend unserer aktuellen Untersuchung eben die Bereiche ‚Regulierung‘, ‚Digitalisierung‘, ‚Nachhaltigkeit/ESG‘ und ‚Marktunsicherheit‘, von denen der momentan größte Innovationsdruck auf die Immobilienbranche ausgeht“, erklärt Prof. Dr. Kerstin Hennig, Leitung des EBS Real Estate Management Institutes.

„Wie erwartet bleibt die Nachhaltigkeit der Schlüssel zur Innovation wie beispielsweise bei der Einführung von neuen Arbeitsprozessen und der weiteren digitalen Transformation der Branche. Vor dem Hintergrund der aktuellen Situation kann es aber auch nicht überraschen, dass nach Ansicht der befragten Experten von dem Treiber ‚Marktunsicherheit‘ ein sehr hoher Transformationsdruck ausgeht. Wir sprechen in diesem Zusammenhang von einer sogenannten VUCA-Welt, wobei das englischsprachige Akronym für Volatilität, Ungewissheit, Komplexität und Ambiguität steht – aber eben auch für Vision, Verstehen, Klarheit und Agilität, also für einen ganzheitlich gedachten und intelligenten Lösungsansatz. Kurz auf den Punkt gebracht, reagiert die Branche auf die aktuelle Unsicherheit mit einer Zunahme an Flexibilität und Innovationen“, sagt Jochen Schenk, Vorstandsvorsitzender der Real I.S. AG.

„Die im Rahmen der Studie befragten Experten aus dem Beratungssegment bestätigen eine aktuell hohe Auslastung und den insgesamt sehr hohen Veränderungsdruck auf die Immobilienbranche. Ein Umdenken der Branche ist gefordert, welches neue Geschäftsmodelle und digitale Produktlösungen hervorbringen kann, um den notwendigen Anpassungsbedarf der Unternehmen, der auch die Berater

selbst nicht ausschließt, zu vollziehen. Die regulatorischen Vorgaben, aber auch die politischen und gesellschaftlichen Erwartungen erhöhen dabei die Komplexität und in diesem Zusammenhang wiederum den Beratungsbedarf“, erläutert Dr. Susanne Hügel, Head of Digital & Technology Continental Europe bei CBRE.

### **Regulierung gewinnt deutlich an Bedeutung**

Regulatorische Themen haben im Vergleich zur Vorjahresuntersuchung noch einmal deutlich an Bedeutung gewonnen. Bei der Befragung zu den Auswirkungen von Regulierungen auf die Beratungsbranche wird bei Betrachtung der Ergebnisse deutlich, dass die Themen EU-Taxonomie, Offenlegungsverordnung und Sozial-Taxonomie einen sehr großen Einfluss haben. Die Experten betonen, dass die Taxonomien den Beratungsbedarf stark erhöht haben, gehen aber auch davon aus, dass Behörden Prozesse teils erschweren. Ein unklares regulatives Umfeld treibt zwar Veränderungen an, erschwert aber gleichzeitig innovative Lösungen. Bei der Befragung zu den Kunden in der Beratungsbranche sind sich die Experten sicher, dass die Komplexität der Kundenanforderungen stark zunehmen wird.

### **„War for talents“ größte Herausforderung des Wettbewerbs**

Der Konkurrenzdruck von neuen Anbietern scheint wenig Einfluss und Bedeutung für die größeren Beratungshäuser zu haben, der Wettbewerbsdruck nahm entsprechend nur in einem geringen Ausmaß zu. Trotz steigender Anforderungen an die Beratungsbranche, zunehmend innovative Lösungen anzubieten, scheint die PropTech-Branche laut Auskunft der Experten bisher nur verhältnismäßig wenig zum Wettbewerbsdruck beizusteuern. Das Thema „War for talents“ wird aus der Wettbewerbsperspektive als eine der größten Herausforderungen in der Zukunft gesehen. Die Experten sind sich einig, dass sowohl das Anwerben als auch das Halten von qualifizierten Mitarbeitern eine immer schwerer werdende Aufgabe der nächsten fünf Jahren werden wird.



## Hoher Nachholbedarf im Bereich Technologie

Neue Technologien haben einen starken Transformationseinfluss auf die Branche. Besonders der Workflow wird stark von dem technologischen Wandel erfasst und neu gestaltet. Es besteht ein großer Nachholbedarf, der wiederum die Anforderungen an Mitarbeiter und Arbeitsprozesse sowie an die Zusammensetzung von Teams verändert. Der

Einfluss der Digitalisierung auf die Wertschöpfung wird als überdurchschnittlich hoch bewertet. Insbesondere die Wirkung auf Geschwindigkeit und Transparenz spielen dabei eine dominierende Rolle. Der Themenkomplex „Automatisierung von Arbeitsprozessen“ sowie künstliche Intelligenz wird das Verhältnis zwischen Mitarbeitern, Maschinen und Technologien in den nächsten fünf Jahren stark umgestalten.

Autor: [www.realisag.de](http://www.realisag.de)

## Urteil: Poolmakler sind nicht Rentenversicherungspflichtig

**M**it rechtskräftigem Urteil (Aktenzeichen: S 4 BA 32/19) vom 2. November 2022 entschied das Sozialgericht Lüneburg, dass ein Versicherungsmakler nicht wegen seiner Zusammenarbeit mit einem Maklerpool rentenversicherungspflichtig ist. Das Urteil ging zugunsten eines von Wirth Rechtsanwälte vertretenen Versicherungsmaklers aus, der über eine schriftliche Vereinbarung mit dem Maklerpool Fonds Finanz Maklerservice GmbH zusammenarbeitete.

Die Deutsche Rentenversicherung (DRV) hatte per Bescheid eine Rentenversicherungspflicht des Maklers festgestellt, da er im Zusammenhang mit seiner selbstständigen Tätigkeit keine versicherungspflichtigen Arbeitnehmer beschäftigte sowie auf Dauer und im Wesentlichen für einen Auftraggeber tätig sei. Vorliegend bestünde eine Anbindung an einen Maklerpool, womit die geschäftlichen Verbindungen des Maklerpools zu den einzelnen Gesellschaften, die Vertriebsunterstützung durch den Maklerpool, dessen Marktmacht und die ihm dadurch zukommenden Wettbewerbsvorteile genutzt würden, so die DRV. Es sei fraglich, ob ohne diese Anbindung der Makler überhaupt Einkünfte in nennenswertem Umfang erzielen könne.

Das Sozialgericht Lüneburg überzeugte

die Argumentation der DRV nicht, sondern vielmehr die Argumentation – des von Wirth Rechtsanwälte vertretenen – klagenden Maklers, welcher sich auf die Vertragsgestaltung mit Fonds Finanz und die faktische Gestaltung der Zusammenarbeit sowie das konkrete Verhältnis von Makler – Versicherer – Pool – Kunde bezog.

Das Gericht stellte fest, dass der betroffene Makler nicht auf Dauer und im Wesentlichen für einen Auftraggeber, also den Pool, tätig ist. Insbesondere bestünde eine Bindung in dem Sinne, „dass er als Versicherungsvermittler nur oder weitgehend ausschließlich Produkte vertreiben kann, die ihm von der Fonds Finanz zur Verfügung gestellt werden, nicht, und zwar weder rechtlich noch faktisch“. Das Gericht bezog sich auf die klare Vertragsgestaltung, die eindeutig von Handelsvertreterverträgen – wie sie zum Beispiel von Strukturvertrieben oder Ausschließlichkeitsorganisationen verwandt wird – abweicht. Es hob neben den Vorteilen einer Zusammenarbeit zwischen Makler und Pool – wie teilweise bessere Vermittlungsprovisionen, Übernahme der erforderlichen Korrespondenz und die Abrechnung der Vermittlungsprovision – hervor, dass dem Makler weder ein Organisations-, Vertriebs- oder Marketingkonzept vorgegeben sei. Tätigkeitspflicht oder Vertriebsvorgaben sowie auch Weisungs-

oder Direktionsrecht des Pools bei der Vermittlungstätigkeit bestünden eindeutig nicht.

Ebenfalls für relevant erachtete das Gericht, dass der Vermittler frei ist, einen von ihm vermittelten Vertrag über den einen Pool, aber auch über einen anderen Maklerpool oder auch direkt bei der Produktgesellschaft einzureichen. Gegen eine wirtschaftliche Abhängigkeit des Maklers von dem Pool sprach für das Gericht weiterhin, dass der Kläger die Übertragung der vermittelten Kundenverträge auf seine Direktanbindungen oder einen anderen Maklerpool verlangen kann.

Das Gericht äußert eindeutig: „Allein die tatsächliche Inanspruchnahme des Maklerpools der Fonds Finanz in einem frei bestimmten Umfang macht diese weder zur

(alleinigen) Auftraggeberin des Klägers noch begründet dies eine wirtschaftliche, zur Versicherungspflicht führende Abhängigkeit des Vermittlers.“

Rechtsanwalt Norman Wirth begrüßt das Urteil ausdrücklich: „In Abgrenzung zu einem gegenteiligen und fachlich äußerst fragwürdigen Urteil des Bayerischen Landessozialgericht aus 2016 stellt das aktuelle Urteil richtigerweise klar, dass die einzelnen vom Makler aufgrund seiner Beratungs- und Vermittlungstätigkeit geworbenen Kunden und nicht der Maklerpool als seine Auftraggeber anzusehen sind. Maklerpools und auch Maklerverbünde sind vielmehr Dienstleister mit hohem Mehrwert für die Maklerinnen und Makler und Garant für deren Unabhängigkeit!“

Autor: [www.wirth-rechtsanwaelte.com](http://www.wirth-rechtsanwaelte.com)

## BGH-Urteil zur Kündigung eines Handelsvertretervertrages

**E**rhebliche Darlehensrückforderung kann hinfällig werden – erst Buchauszug, dann Provisionsrückforderung. Wird ein Handelsvertreter aus Anlass einer Kündigung zu erheblichen Rückzahlungen verpflichtet (hier: 54.937,47 €), dann können ihn solche Vereinbarungen zumindest mittelbar von einer Kündigung abhalten. Eine solche mittelbare Kündigungserschwerung verstößt aber gegen § 89 a Abs. 1 Satz 2 HGB und ist unwirksam, wie der BGH in einer aktuellen Entscheidung vom 19.01.2023 zum Geschäftszeichen VII ZR 787/21 entschieden hat.

In dem vom BGH entschiedenen Sachverhalt erhielt der Handelsvertreter eines Möbelunternehmens für seine Tätigkeit pauschale Provisionsvorschüsse. Hierzu war zunächst vereinbart, dass die Vorschüsse mit den tatsächlichen von dem Handelsvertreter erwirtschafteten Provisionen verrechnet würden. Allerdings schaffte er es nicht, diese Vorschüsse mit den verdienten Provisionen auszugleichen.

Bei Beendigung des Vertrages betrug der Saldo fast 55.000 Euro. Schon während der Vertragslaufzeit wurde vereinbart, dass der Saldo als Darlehen gewährt und mit 3,5 % p.a. verzinst würde und mit Beendigung des Handelsvertretervertrages in voller Höhe zurückgezahlt werden muss. Das Unternehmen verklagte den Vertreter nun auf Rückzahlung des Darlehens nebst Zinsen.

**Das Landgericht wies die Klage ab, das Oberlandesgericht gab der Klage statt. Der BGH gab dem Handelsvertreter zumindest vorläufig Recht.**

Er führte aus, dass jede Partei das Recht zu einer fristlosen Kündigung hat und dieses Recht auch nicht mittelbar eingeschränkt werden darf. Hierbei handele es sich, so der BGH um eine „Schutzvorschrift des im Allgemeinen wirtschaftlich schwächeren Handelsvertreters“. Dieser wird mittelbar von einer Kündigung abgehalten, wenn an die Kündigung schwere Nachteile ge-

knüpft werden, wie beispielsweise erhebliche Zahlungsverpflichtungen. Daran ändert sich laut BGH auch nichts dadurch, dass die Parteien wegen der Rückforderungen ein Darlehen geschlossen haben. Diesem Darlehen lag kein konkreter Kreditbedarf des Handelsvertreters zugrunde, so dass es der ursprünglichen Abrede – sofortige Rückzahlung – gleichzustellen war. Der BGH geht sogar noch weiter: Sofern eine unzulässige Kündigungserschwerung vorliege, führe dies nicht nur zur Unwirksamkeit der Regelung, dass das Darlehen mit Beendigung des Handelsvertretervertrages sofort zur Rückzahlung fällig werde. Vielmehr müsse der Handelsvertreter das Darlehen dann überhaupt nicht zurückzahlen. Der BGH verwies die Sache wieder zurück an das Oberlandesgericht, damit dies weitere Feststellungen zu der Frage treffen kann, ob die finanziellen Nachteile so schwer sind, dass eine unzulässige Kündigungserschwerung vorliegt.

Bemerkenswert ist auch noch ein weiterer vom BGH in dem Urteil am Rande entschiedener Aspekt: Danach steht ein vom Handelsvertreter geltend gemachtes, aber vom Unternehmer noch nicht erfülltes Buchauszugsbegehren, der Fälligkeit der Forderung

auf Rückzahlung des Provisionsvorschusses entgegen. Dem Unternehmer steht wegen der Provisionsrückforderung kein Zurückbehaltungsrecht zu. Vielmehr ist er wegen des Buchauszuges vorleistungspflichtig. Denn anhand der Angaben im Buchauszug soll der Handelsvertreter prüfen können, ob die Provisionsrückforderung überhaupt berechtigt ist.

Der BGH bleibt damit seiner bisherigen Rechtsprechung und der Rechtsprechung der Instanzengerichte treu. „Wir erleben es häufig, dass in Handelsvertreterverträge der Finanz- und Versicherungsbranche ähnliche Vereinbarungen enthalten sind.“ so Rechtsanwalt Tobias Strübing von der Kanzlei Wirth Rechtsanwälte. Hier muss dann immer im Einzelfall geprüft werden, ob diese Forderungen berechtigt sind. „In jedem Fall sollten Handelsvertreter solche Forderungen nicht einfach hinnehmen, sondern erst einmal einen Buchauszug einfordern und am besten sondern rechtlich prüfen lassen.“, so Strübing weiter. Besteht ein Unternehmen gleichwohl auf die Bezahlung, dann kann darin durchaus auch ein Grund zu einer fristlosen Kündigung gesehen werden.

Autor: [www.wirth-rechtsanwaelte.com](http://www.wirth-rechtsanwaelte.com)

## Wann entsteht aus einem „Asset Deal“ (Bestandskauf) ein Betriebsübergang mit der Haftungsfolge des Käufers?

**B**eitrag von Stephan Michaelis LL.M. „Fachanwalt für Versicherungsrecht, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht. Wenn Sie einen Bestand kaufen, kaufen Sie dann eventuell auch die Haftung aus dem Bestand gleich mit? Was ist ein Betriebsübergang und wann liegt der vor? Und hätten Sie in diesem Fall über Ihre Vermögensschadenhaftpflichtversicherung Versicherungsschutz? Diese Rechtsfragen erläutert Ihnen unser Kollege Rechtsanwalt Dr. Robert Boels in seiner nachfolgenden Ausarbeitung.

### Grundsatz der Einzelrechtsnachfolge des Asset Deals

Überträgt ein Versicherungsmakler seinen gesamten Kunden-Bestand oder einen Teil seines Bestandes durch einen Asset Deal, kann eine vollständige Haftungsübernahme des Käufers für Fehler des Vormaklers grundsätzlich vermieden werden, da der Käufer die Verträge mit den einzelnen Kunden lediglich fortsetzt. Für die Durchführung eines Asset Deals ist eine gute Vertragsdokumentation des veräußernden Versicherungsmaklers auch hinsichtlich bereits älterer Kunden-Verträge erforder-

lich. Denn es müssen für eine künftige Bearbeitung des Bestandes durch den Käufer die Rechte des Versicherungsmaklers aus den Verträgen, die den zu veräußernden Bestand betreffen, einschließlich der den Bestand selbst bildenden Einzelverträge mit den Kunden und dessen Vollmachten, nach §§ 398, 413 BGB auf den Käufer übertragen werden.

Die Veräußerung des Kunden-Bestandes durch einen Asset Deal bedarf zudem einer sehr engen rechtlichen Begleitung, damit weder bei Kunden noch bei dessen Vertragspartnern der Eindruck entsteht, der Käufer übernehme im Rahmen eines sog. „Betriebsübergangs“ die gesamten Rechtspositionen des Vormaklers (Gesamtrechtsnachfolge) oder er erkläre ungewollt „konkludent“ einen Schuldbeitritt und übernehme damit eine gesamtschuldnerische Haftung im Sinne des § 421 BGB für den Veräußerer!

### **Was ist ein Betriebsübergang?**

Ein Betriebsübergang liegt vor, wenn ein Betrieb als wirtschaftliche Einheit unter Wahrung seiner Identität auf einen neuen Inhaber übergeht und von diesem tatsächlich fortgeführt wird. Es bedarf also eines Wechsels der natürlichen oder juristischen Person, die den Betrieb unter Wahrung der Betriebsidentität in eigenem Namen führt und nach außen als Betriebsinhaber auftritt. Tritt z.B. eine natürliche oder juristische Person in das Geschäft eines Einzelkaufmanns ein oder einer Personengesellschaft (z.B. GbR, oHG oder KG) als vertretungsberechtigter Gesellschafter bei, so haftet diese Person nach den Vorschriften der §§ 28 Absatz 1, 130 Abs. 1, § 173 HGB gleich den anderen Gesellschaftern für alle im Geschäftsbetrieb vor ihrem Eintritt begründeten Verbindlichkeiten.

### **Erfolgt ein Betriebsübergang auch durch Rechtsgeschäft, also Verkauf?**

Ein Betrieb kann nicht nur durch einen Inhaberwechsel übergehen, sondern bereits dadurch, dass dies vertraglich – etwa in einem Bestandskaufvertrag per Asset Deal – oder in einem sonstigen rechtsgeschäftlichen Rahmen vereinbart wird. Aber auch andere Rechtsgeschäfte wie Schenkung, Pacht, Miete oder Nießbrauch können einen Betriebsübergang zur Folge haben.

Werden in einem Rechtsgeschäft etwa sämtliche Aktiva und Passiva eines Unternehmens übertragen, liegt ein Betriebsübergang vor. Mit der Übertragung sämtlicher materiellen und immateriellen Betriebsmittel auf den Käufer wird dieser zum neuen Betriebsinhaber.

Bei einem produzierenden Betrieb liegt ein Betriebsübergang bereits vor, wenn die Produktionsstätten veräußert werden. Bei Dienstleistungsbetrieben, wie einem Versicherungsmaklerunternehmen, ist eine differenzierte Betrachtung erforderlich. Das Unternehmen hat keinen Maschinenpark oder Produktionshallen. Der Maklerbetrieb stützt sich auf Fachwissen der Geschäftsleitung und der Mitarbeiter, auf Kundenbeziehungen und auf feststehende Arbeitsabläufe.

In ständiger Rechtsprechung nehmen die Gerichte einen Betriebsübergang an, wenn eine wirtschaftliche Einheit übertragen wird (so EuGH, Urt. v. 11.3.1997, Az.13/95; BAG, Urt. v. 27.02.2020, Az. 8 AZR 215/19). Ein Betriebsübergang wird demnach bereits dann angenommen, wenn nicht der gesamte Betrieb, sondern nur ein Betriebsteil einem neuen Inhaber übertragen wird, der eine wirtschaftliche Einheit bildet. Daher sollte zur Vermeidung des Anscheins eines Betriebsübergangs bei der Gestaltung des Bestandskaufvertrages darauf geachtet werden, dass neben den zu übertragenden Kunden-Beständen möglichst keine weiteren Assets übertragen werden, die mit diesen eine „wirtschaftliche Einheit“ bilden.

Das Risiko der Annahme eines Betriebsübergangs und der damit einhergehenden Haftungsfolgen steigt, wenn Betriebsmittel wie Räumlichkeiten, Mobiliar, Arbeitsmittel, EDV etc. übernommen werden, wenn Urheber- oder Markenrechte mit übertragen werden, wenn die Tätigkeiten nach der Übertragung ähnlich verrichtet werden, wie etwa durch Weiternutzung des Maklerverwaltungsprogramms oder wenn Personal zur Betreuung der Kundenbestände übernommen wird.

Gegen die Annahme eines Betriebsübergangs sprechende Umstände sollten im Bestandskaufvertrag ausdrücklich hervor-



gehoben werden. So könnte ein Betriebsübergang abzulehnen sein, wenn der Verkäufer seine wirtschaftliche Betätigung nicht einstellt oder keine Arbeitnehmer übernommen werden, die die Bestandsbetreuung fortsetzen.

Auch wenn der Käufer den Kunden-Bestand fortan unter ähnlicher Firmierung betreut (ungeachtet der rechtlichen Zulässigkeit), kann ein Betriebsübergang angenommen werden. Schließlich wissen weder der Kunde noch sonstige Vertragspartner, dass lediglich die Kunden-Bestände übertragen wurden. Entscheidend ist, ob nach der Verkehrsanschauung trotz der leichten Namensänderung noch von derselben Firma ausgegangen wird und nach Treu und Glauben eine Kontinuität, auch der Haftung, erwartet werden darf. Zusätzlich können Werbeangaben (Anzeigen, Werbeschriften oder Schilder in der Außenwerbung als Indizien für eine Betriebsfortführung herangezogen werden.

Der Käufer sollte zudem vermeiden, einen sog. Rechtsschein zu setzen, das heißt, nach dem Bestandskauf durch sein Verhalten den Anschein zu erwecken, die Betriebsfortführung übernommen zu haben. Behauptet beispielsweise der wenig bekannte und erfolglose Käufer wahrheitswidrig, das florierende Maklerunternehmen des Verkäufers übernommen zu haben, um mit dessen Namen zu werben und damit Makleraufträge für sich zu gewinnen, dann läuft er große Gefahr, auch für Altverbindlichkeiten des Verkäufers aus einem „Betriebsübergang“ zu haften.

### **Kann ein Betriebsübergang rückgängig gemacht werden?**

Weder eine Unwirksamkeit des Bestandskaufes noch ein vereinbartes Rücktrittsrecht, lassen einen Betriebsübergang entfallen (BAG, Urt. v. 31.01.2008, Az. 8 AZR 2/07). Tatsächliche Umstände, wie eine Übertragung des Kunden-Bestandes, können nicht durch eine Rückübertragung aus der Welt geschafft werden. Rechtliche Mängel einer Schuldübernahme sind nach § 417 Abs. 2 BGB unerheblich. Daher bleibt es ggf. beim haftungsbegründenden Betriebsübergang, auch wenn Kundenbestände nach Ausübung eines vertraglichen Rücktrittsrechtes rückübertragen werden

oder der Bestandskaufvertrag mangels Bestimmbarkeit des Kaufpreises, wegen Scheingeschäfts, Sittenwidrigkeit, Verstoß gegen ein Verbotsgesetz oder aus anderen Gründen nach §§ 117, 138, 134 BGB wirksam angefochten wird.

### **Haftungsfolgen des Käufers bei Annahme eines Betriebsübergang**

Bei jedem Betriebsübergang gehen z.B. gem. § 613a BGB alle Rechte und Pflichten aus den Arbeitsverhältnissen des übergegangenen Betriebes automatisch auf den Erwerber über. Übernimmt der Käufer beispielsweise den Kunden-Bestand eines Maklerunternehmens mit drei Angestellten und noch ausstehenden Lohnforderungen, so haftet der Käufer für diese Lohnforderungen nach § 613a BGB i.V.m. dem jeweiligen Arbeitsvertrag. Im Bestandskaufvertrag sollte daher ausdrücklich erklärt werden, dass keine Arbeitsverhältnisse bestehen, die übergehen könnten und vorsorglich vereinbart werden, dass etwaige Verpflichtungen aus laufenden Leistungen der betrieblichen Altersversorgung und aus unverfallbaren Anwartschaften ausgeschiedener Mitarbeiter auf Leistung der betrieblichen Altersversorgung bei dem Verkäufer verbleiben. Andernfalls sollte der Verkäufer dem Käufer die Freihaltung auf erstes schriftliches Anfordern erklären und sich zum Ersatz aller eventueller Schäden verpflichten.

Der Käufer haftet bei einem Betriebsübergang gem. § 75 AO immer auch für Schulden des Betriebs, die im letzten Jahr vor der Veräußerung entstanden sind (insbesondere Umsatzsteuer, Lohnsteuer und Gewerbesteuer), allerdings anders als bei § 25 HGB nur mit dem Betriebs- und nicht mit dem Privatvermögen. Daher sollte der Verkäufer den Käufer im Bestandskaufvertrag vorsorglich von jeglicher Haftung, insbesondere der gemäß § 75 AO ausdrücklich freistellen.

Haften der Verkäufer und der Käufer aufgrund eines anzunehmenden Betriebsübergangs gesamtschuldnerisch, so können die Kunden und Vertragspartner ihre Ansprüche wahlweise entweder gegen Verkäufer oder den Käufer in vollem Umfang geltend machen. Wen von beiden sie dabei auswählen, liegt in ihrem freien Ermessen. Während die



Quelle: © ARMMY PICCA - AdobeStock.com

Haftung des Verkäufers nach § 160 Abs. 1 HGB auf fünf Jahre begrenzt ist (Nachhaftung), haftet der Käufer dann weiterhin nach den allgemeinen Verjährungsvorschriften für Schäden aus Vertragspflichtverletzungen drei Jahre ab Kenntnis der anspruchsbegründenden Umstände, jedoch maximal zehn Jahre.

Für den Käufer besteht also nach Ablauf der Nachhaftung des Vormaklers das Risiko, als allein verbliebener Schuldner in Anspruch genommen zu werden. Diesen Schaden kann der Käufer dann auch nicht von seiner Vermögensschadenhaftpflichtversicherung ersetzt bekommen, da die Versicherung frühere Pflichtverletzungen des Vormaklers vermutlich nicht umfasst. Daher bleiben dem Käufer in diesen Fällen nur die Streitverkündung im Prozess, sowie der anschließende Regress bei dem hoffentlich solventen Vormakler und seiner Vermögensschadenhaftpflichtversicherung. Vorsorglich sollte sich der Verkäufer im Bestandskaufvertrag dazu verpflichten, persönlich für die Befriedigung von Haftungsansprüchen einzustehen, die aus einer falschen oder unterlassenen Beratung gegenüber seinen Kunden resultieren und Ansprüche wegen Pflichtverletzung, die den Zeitpunkt ihrer Entstehung vor der Übertragung des Kunden-Bestandes hatten, zu tragen. Eine eventuelle Mithaftung des Käufers sollte im Bestandskaufvertrag ausdrücklich abgedungen werden.

Zur Abwendung der wirtschaftlichen Folgen könnte es für den Käufer auch bei einem Bestandskaufvertrag sinnvoll sein, seinen Vertrag mit der Vermögensschadenhaft-

pflchtversicherung, um eine Subsidiär-Deckung oder eine Rückwärtsversicherung hinsichtlich des erworbenen Kunden-Bestandes zu erweitern. Der Vorteil einer solchen Versicherungslösung wären die feststehenden Kosten, die dann bereits bei Vertragsschluss bei der Ermittlung des Kaufpreises berücksichtigt werden können.

### Fazit

Bei einem Bestandskaufvertrag geht also nicht automatisch die Haftung auf den Erwerber über. Es empfehlen sich aber klare Regelungen innerhalb des Bestandskaufvertrages, dass die Haftung beim Veräußerer verbleibt, sodass gegebenenfalls seine Berufshaftpflichtversicherung eintrittspflichtig bleibt.

Erwerben Sie aber eine „wirtschaftliche Einheit“, mit weiteren Betriebsmitteln oder Arbeitskräften, so kann dies als Betriebsübergang bewertet werden. Dies hätte dann zur Folge, dass Sie auch für die Beratungshaftung und sonstige Altverbindlichkeiten hinsichtlich der übernommenen (Alt-) Verträge einzustehen hätten.

Der Bestandskaufvertrag sollte also so konzipiert sein, dass aus der vertraglichen Regelung heraus kein Betriebsübergang anzunehmen ist. Korrespondierend dazu muss natürlich auch das tatsächliche Verhalten des Erwerbers sein. Fehlt es an einem Betriebsübergang, fehlt es auch an der Haftung für Altverbindlichkeiten!

Autor: [www.kanzlei-michaelis.de](http://www.kanzlei-michaelis.de)

# Versorgungsplanung: Fünf häufige Irrtümer zur Vorsorgevollmacht

**E**s gibt leider viele falsche Einschätzungen rund um das Thema Vorsorgevollmacht. Wir erklären fünf weit verbreitete Irrtümer, erläutern eine gesetzliche Neuerung und geben Antworten auf die wichtigsten Fragen.

Pflegebedürftigkeit kann jeden treffen. Daher ist es ratsam, vorsorglich zu handeln und einer Person (oder mehreren Personen) des Vertrauens in gesunden Tagen eine Vorsorgevollmacht zu erteilen. Sollten Sie einmal nicht mehr in der Lage sein, selbst zu entscheiden, kann diese Person dann in Ihrem Sinne Angelegenheiten für Sie regeln und direkt handeln. Es lässt sich auch festlegen, was dem\*der Bevollmächtigten nicht erlaubt werden soll. Dafür müssen aber bestimmte Voraussetzungen erfüllt und Regeln beachtet werden.

## **Ehepartner\*innen sind immer automatisch vertretungsbefugt.**

Für Ehe- oder Lebenspartner\*innen galt bisher, dass sie ohne gültige Vorsorgevollmacht nicht automatisch gesetzliche Vertreter\*innen waren und eine rechtsgültige Bevollmächtigung per Vollmacht benötigten. Eine automatische Vertretungsberechtigung besitzen nur Eltern gegenüber ihren minderjährigen, nicht geschäftsfähigen Kindern oder Vormünder im Verhältnis zu ihren Mündeln oder eben Betreuer\*innen im Verhältnis zu ihren Betreuten.

Seit dem 01.01.2023 gilt das sogenannte Ehegatt\*innenvertretungsrecht. Ehegatt\*innen und Lebenspartner\*innen können einander in Gesundheitsangelegenheiten kraft Gesetzes für die Dauer von sechs Monaten gegenseitig vertreten, wenn sich ein\*e Ehegatt\*in oder Lebenspartner\*in infolge von Krankheit oder Unfall vorübergehend nicht um ihre\*seine Angelegenheiten kümmern kann. Liegt eine Betreu-

ung oder eine gültige Vorsorgevollmacht vor, dann ist das Vertretungsrecht der Ehegatt\*innen und Lebenspartner\*innen ausgeschlossen.

Um Ihrem\*Ihrer Ehegatt\*in oder Lebenspartner\*in eine entsprechende Vorsorgevollmacht erteilen zu können, bedarf es der Geschäftsfähigkeit. Den Umfang der Vollmacht können Sie dabei frei bestimmen. Damit die bevollmächtigte Person alle denkbaren Angelegenheiten erledigen kann, empfiehlt sich, eine möglichst umfassende Bevollmächtigung zu erteilen. Üblicherweise wird die Befugnis erteilt, "in allen vermögensrechtlichen und persönlichen Angelegenheiten für den\*die Vollmachtgeber\*in tätig zu werden". Ist eine rechtsgültige Vorsorgevollmacht vorhanden, lässt sie sich auch gut mit einer sogenannten Betreuungsverfügung verbinden. Die Einsetzung eines\*einer Betreuers\*Betreuerin im Not- oder Ernstfall durch ein Betreuungsgericht könnte somit entbehrlich werden und ein möglicherweise notwendiges richterliches Verfahren mit ärztlicher und psychiatrischer Begutachtung könnte entfallen. Wichtige Angelegenheiten des Vollmachtgebers oder der Vollmachtgeberin können in diesem Fall durch eingesetzte Bevollmächtigte erledigt werden. Der Umfang bemisst sich im Einzelfall daran, ob eine Vollmacht für Einzelfälle oder eine General- und Vorsorgevollmacht oder ob gegebenenfalls eine notariell beglaubigte Vollmacht erteilt wurde.

## **Durch die Vorsorgevollmacht ist auch meine Gesundheitsvorsorge vollständig abgedeckt.**

Eine Vorsorgevollmacht kann die medizinisch und pflegerisch erforderlichen Maßnahmen zwar regeln, aber wenn Sie sichergehen wollen, dass Ihr Wille berücksichtigt wird, ist eine Patientenverfügung notwendig. Darin kann detailliert festge-

legt werden, welche Maßnahmen nach Unfällen oder Erkrankungen getroffen werden sollen, sollten Sie zum etwaigen Zeitpunkt keine eigenständigen Entscheidungen mehr treffen können. Nur eine korrekte und gültige Patientenverfügung sichert Ihnen im Notfall Ihr gewünschtes Recht auf Selbstbestimmung zu.



Quelle: © David - AdobeStock.com

Mit einer Vorsorgevollmacht können Sie eine Vertrauensperson Ihrer Wahl bestimmen, Sie in persönlichen Angelegenheiten zu unterstützen, sollten Sie zu einem bestimmten Zeitpunkt dazu nicht mehr selbstständig in der Lage sein. Das kann zum Beispiel Ihre Finanzen betreffen, gerichtliche Angelegenheiten oder auch Fragen zu Ihrem Wohnraum meinen. Verfügen Sie über eine Patientenverfügung UND haben Sie eine Vorsorgevollmacht, dann hat der\*die Bevollmächtigte der Vorsorgevollmacht dafür Sorge zu tragen, dass die Patientenverfügung durchgesetzt wird. Das gilt auch im Rahmen eines Ehegatt\*innenvertretungsrechts. So ist laut § 1901 a Abs. 1 i.V.m. Abs. 6 BGB zu prüfen, ob die Patientenverfügung auf die aktuelle Lebens- und Behandlungssituation anzuwenden ist, was bei Bejahung eine Durchsetzung des Patientenwillens nach sich ziehen würde.

Ist keine Patientenverfügung vorhanden oder trifft diese nicht zu, ist der Wille des\*der Patient\*in festzustellen. Seine\*ihre Wünsche sind durch konkrete Annahmen zu ermitteln, wobei frühere Willensäußerungen und Wertvorstellungen zu berücksichtigen seien. Sollten Sie mit Hilfe der Vorsorgevollmacht, an Stelle einer Patientenverfügung, auch gesundheitliche Fragen für sich regeln wollen, sollten diese aus Gründen der Klarheit und der Beweiskraft schriftlich verfasst werden.

### **Eine Vorsorgevollmacht ist nur mit notarieller Beglaubigung wirksam und rechtsgültig.**

Eine volljährige, geschäftsfähige Person kann eine Vollmacht grundsätzlich formfrei verfassen. Im Gegensatz zur Patientenverfügung ist diese auch mündlich bindend. Es ist aber aus Gründen der Rechtssicherheit zu empfehlen, die von Ihnen bevollmächtigte Vertrauensperson privat(hand-)schriftlich festzuhalten. Die Vollmacht erhält dann ihre Rechtsgültigkeit durch Ihre Unterschrift. Für das rechtssichere Verfassen können Sie z.B. Druckvorlagen von Rechtsverlagen oder des Bundesjustizministeriums oder zertifizierte Online-Anbieter nutzen. Die notarielle Beglaubigung durch Beurkundung der von Ihnen verfassten Vollmacht ist dann erforderlich, wenn der\*die Bevollmächtigte Sie z.B. in Immobiliengeschäften vertreten soll. Dafür reicht dem\*der Bevollmächtigte keine Kopie, um Sie vertreten zu können. Diese von Ihnen erstellte Vorsorgevollmacht kann jederzeit ohne Angaben von Gründen widerrufen werden, sollten sich Ihre Wünsche oder das Vertrauensverhältnis zum\*zur Bevollmächtigte ändern. In diesem Zuge sollte die Heraus-, bzw. Rückgabe der Vollmacht verlangt werden.

### **Eine Vorsorgevollmacht wird erst im Vorsorgefall wirksam.**

Eine Vorsorgevollmacht entfaltet für den Bevollmächtigte in der Regel mit Erhalt des Originals ihre Wirksamkeit, es sei denn, Sie haben explizit andere Vereinbarungen getroffen: Sie lassen sich also erst ab dem Zeitpunkt vertreten, wenn Sie selbst nicht mehr in der Lage sind, eigenständig über Ihre Angelegenheiten zu entscheiden. Daher spielt hohes Vertrauen in die von Ihnen bevollmächtigte Person eine wichtige Rolle bei der Ausstellung einer Vollmacht. Missbrauchsrisiken können durch ergänzende Klauseln minimiert werden. So können Sie z.B. die Vorlage eines ärztlichen Attests über ihren Gesundheitszustand zur Bedingung für die Verwendung der Vorsorgevollmacht machen. Eine zu erfüllende Zusatzklausel kann im Notfall wiederum zu unerwünschten, zeitlichen Verzögerungen führen. Sie sollten daher beim Verfassen eine sorgfältige Abwägung aller Vor- und Nachteile in Betracht ziehen.



Ihre Gültigkeit verliert die Vorsorgevollmacht grundsätzlich erst, wenn sie von Ihnen widerrufen wird, was jederzeit möglich ist. Weitere Bestimmungen können in der Vollmacht selbst geregelt werden. Eine Vorsorgevollmacht kann auch über den Tod hinaus Gültigkeit besitzen und den\*die Bevollmächtigte\*n auch nach dem Ableben des\*der Vollmachtgebenden zur Regelung seiner\*ihrer Angelegenheiten verpflichten. Dabei müssen aber in der Regel auch die Interessen der Erben berücksichtigt werden, welchen in diesem Fall auch die Widerrufsmöglichkeit zufällt.

### **Vorsorgevollmachten decken alle Bank- und Geldgeschäfte ab.**

Das stimmt leider nur theoretisch. Banken können sich jedoch weigern, eine privatschriftliche Vorsorgevollmacht anzuerkennen und pochen in der Regel auf eine separate Bankvollmacht des jeweiligen Kreditinstituts. Das geschieht, weil Banken in der Praxis die Rechtsgültigkeit einer privatschriftlichen Vorsorgevollmacht oder die fehlende Geschäftsfähigkeit des Vollmachtgebers nicht überprüfen (können). Um Streitfälle daher von vorneherein

auszuschließen, sollten Sie sich bei Ihrer Bank über die individuellen Möglichkeiten einer Bankvollmacht informieren. Durch eine Vorsorgevollmacht werden darüber hinaus auch Schenkungen im gesetzlichen Rahmen möglich.

Sogenannte Inschlaggeschäfte, also Geschäfte des\*der Bevollmächtigten mit sich selbst, sind zur Vermeidung von Interessenskonflikten und des Missbrauchs zwar grundsätzlich verboten, es sei denn, der\*die Vollmachtgeber\*in erlaubt sie ausdrücklich. So wie Sie Handlungen explizit erlauben können, lassen sich Schenkungen zum Beispiel auch ausdrücklich verbieten oder auf bestimmte Vermögenswerte beschränken. Nur eine sogenannte Generalvollmacht gestattet dem\*der Bevollmächtigten uneingeschränkte Möglichkeiten und Rechte im Umgang mit Ihren Vermögenswerten. Es kann, zur Vermeidung von unerwünschten Folgen, daher immer empfohlen werden, bei der Erstellung einer Vorsorgevollmacht auch die Hilfe einer professionellen Rechtsberatung in Anspruch zu nehmen.

Autor: [www.compass-pflegeberatung.de](http://www.compass-pflegeberatung.de)

## **Per Mausklick zur passenden Versicherungslösung: Digitale Gewerbeversicherung setzt neue Maßstäbe für die Neukundengewinnung**

**V**ersicherungsunternehmen können sich durch die Digitalisierung neue Kundengruppen und damit Neugeschäft erschließen. Zu diesem Fazit kommt Payam Rezvanian, Mitglied der Geschäftsleitung bei Finanzchef24. Innovative Softwarelösungen und KI können dabei helfen. „Wer das Versicherungssegment und die Customer Journey digitalisiert, dem eröffnen sich Chancen bei jüngeren Zielgruppen und in neuen Märkten und Branchen“, sagt Rezvanian. Die Bandbreite reicht von der klassischen Vermögensschadenshaftpflicht über die Betriebshaft-

pflicht bis hin zu Cyberpolicen. Mit seinem digitalen Geschäftsmodell revolutioniert das Münchener Insurtech die Branche der Gewerbeversicherung. Es schließt die Lücke zwischen Kundenbedürfnissen und den Möglichkeiten der Digitalisierung.

„Traditionelle Versicherer setzen oft stark auf ihren Bestand, während ihnen die Neukundengewinnung zunehmend schwerfällt. Genau hier knüpfen wir an. Wir erschließen für unsere Versicherungspartner neue jüngere Zielgruppen und neue Märkte. So können wir für viele

Unternehmen seit Jahren der Stagnation nennenswertes Neugeschäft generieren,“ erklärt Rezvanian. Finanzchef24 hat eine lange verkannte, dafür jedoch riesige Zielgruppe ins Visier genommen. Laut statistischem Bundesamt sind es über 2 Millionen Kunden, die sich dem Kleinunternehmertum anrechnen lassen. „Wir begleiten Kleinst- und Kleinunternehmer, die lange verschmäht wurden, bei der optimalen Absicherung ihres Geschäfts. Der Versicherungsbedarf ist enorm, zumal der angebotene Versicherungsschutz ständig an sich ändernde Bedürfnisse angepasst werden muss, um die Geschäftsrisiken zu minimieren,“ sagt Rezvanian. Mittlerweile haben die Münchner schon mehr als 50.000 Kunden gewonnen.

„Unser Geschäftsmodell basiert auf einer Kombination aus persönlicher Beratung und digitalen Prozessen. In Verbindung mit unserem Portal bringen wir die individuellen Anforderungen und Bedürfnisse von KMUs aus 1.500 Berufen mit den Angeboten von über 40 Versicherern zusammen,“ sagt Payam Rezvanian.

### **Digitale Transformation in der Versicherungsbranche**

Die Versicherungsbranche hat nach Worten Rezvanians oft mit einer traditionellen und zurückhaltenden Einstellung

gegenüber Innovationen zu kämpfen. Dabei können innovative Technologien die Kundenerfahrung verbessern, neue Produktangebote ermöglichen und die Markteinführung beschleunigen. „Insurtechs haben den Vorteil, aufkommende Technologien schneller zu nutzen und damit den Kundenbedürfnissen gerecht zu werden. Indem sie maßgeschneiderte Lösungen entwickeln und skalieren, steigern sie die Produktivität und Effizienz. Davon profitieren auch die Platzhirsche.“

Laut Finanzchef24 gibt es großes Wachstumspotenzial in der digitalen Vermittlung von Gewerbeversicherungen. Das Unternehmen konzentriert sich darauf, Kleinunternehmer und Mittelständler mit individuellen Lösungen und Prozessen zu unterstützen. Der digitale Vertrieb über Laptop und Smartphone versetzt sie in die Lage, ihr Business schnell und unkompliziert abzusichern. Ermöglicht wird dies durch den richtigen Mix aus Vertrieb, Technik und Marketing. Der Abschluss einer Versicherung kann vollständig digital erfolgen und ist in nur wenigen Minuten erledigt. Der Vorteil für die Versicherungsanbieter: Die Zusammenarbeit ermöglicht ihnen nicht nur einen neuen Kundenkreis zu erschließen, sondern an einem wachsenden Markt zu partizipieren.

Autor: [www.finanzchef24.de](http://www.finanzchef24.de)



Quelle: © Africa Studio - AdobeStock.com

# Smart Contracts erobern die Finanzbranche

**D**ie Nutzung von Smart Contracts in der Finanzbranche steigt. Langfristig dürften sich die automatisierten Verträge auf Basis der Blockchain zum Standard in der Finanzbranche entwickeln. Wie eine Studie der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers (PwC) ergab, wollen 52 Prozent der befragten 100 IT-Entscheider:innen der Finanzbranche Smart Contracts kurz- bis mittelfristig einführen. Bereits aktuell gehen über ein Drittel (35,7%) der Befragten davon aus, dass Smart Contracts klassische Finanztransaktionen ablösen werden. Mithilfe von Smart Contracts lassen sich Geschäftsprozesse beschleunigen und effektiver gestalten sowie Einsparungen erzielen, indem Vertragskonditionen elektronisch auf einer Blockchain hinterlegt, automatisch ausgeführt und überwacht werden. Kombiniert mit Künstlicher Intelligenz (KI) können Tarife oder Klauseln je nach Risiko- oder Datenlage zeitnah und flexibel angepasst werden.

## Verlässlich, sicher, transparent

Alle befragten IT-Entscheider:innen erklären, die von ihnen bereits genutzten Smart Contracts funktionierten verlässlich. Jeweils 95 Prozent der Befragten nennen Cybersicherheit und Transparenz als weitere Vorteile von automatisierten, sich selbst ausführenden Verträgen. 84 Prozent der Nutzer wollen mithilfe von Smart Contracts ihre Umsätze steigern. Einsparungen erhoffen sich 53 Prozent. Weitere 74 Prozent nutzen Smart Contracts, um ihre Nachhaltigkeitsziele zu erreichen. Am häufigsten werden Smart Contracts in der Finanzbranche bereits zur Digitalisierung von Transaktionsnetzwerken (68 Prozent), für neue digitale Geschäftsmodelle (58 Prozent) sowie bei Peer-to-Peer-Payments (58 Prozent) verwendet. 67 Prozent der Befragten, die eine Einführung planen,



Quelle: © everythingpossible - AdobeStock.com

wollen Smart Contracts mit Künstlicher Intelligenz (KI) kombinieren, 64 Prozent planen einen Einsatz in den Bereichen Sustainable oder Decentralized Finance (DeFi).

## Blockchain-Expert:innen gesucht

Bislang nutzen lediglich 19 Prozent der befragten Dienstleister Smart Contracts. Der Hauptgrund: Laut 77 Prozent fehlen Fachkräfte, um die komplexen Anwendungen zu implementieren und in die Geschäftsprozesse zu integrieren. Weitere 74 Prozent nennen das Bewerten der Rechtssicherheit als wesentliche Hemmschwelle. Die Gewährleistung von Datenschutz sehen 73 Prozent als Herausforderung. Dabei kann die Konformität eines Vertrages mit der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) technologisch gewährleistet werden: "In Blockchain-Plattformen integrierte Zero-Knowledge-Proofs (Null-Wissen-Beweise) ermöglichen es Finanzdienstleistern, sensible Informationen ihrer Kund:innen unter Einhaltung des Datenschutzes zu verifizieren", erläutert Dimitri Gross, Director Financial Service Technology bei PwC Deutschland. Autor: [www.pwc.de](http://www.pwc.de)

# Die Zukunft mit Token – Wie sich digitale Vermögenswerte am Markt weiterentwickeln werden

**W**ie nahezu alle Bereiche des täglichen Lebens wurden auch die Finanzmärkte und ihre Vermögenswerte längst von der Digitalisierung erfasst. Sowohl für Investoren als auch für Unternehmen spielen Token dabei eine immer präsentere Rolle. Für die Calidris Fintech AG sind Token längst nicht mehr nur ein Zahlungsmittel – immer mehr Menschen erkundigen sich deshalb bei dem Finanzdienstleistungsunternehmen nach ihren weiteren Verwendungszwecken. Der Finanzdienstleister zeigt Kunden neue Chancen im Bereich der digitalen Vermögenswerte auf. Im Nachfolgenden wird erklärt, wie sich Token künftig entwickeln und welche Rolle sie am Markt einnehmen könnten.

## Was versteht man unter digitalen Vermögenswerten?

Digitale Vermögenswerte basieren auf der Blockchain-Technologie. Nutzer können diese in einer digitalen Wallet verwahren und sie auf andere Wallets übertragen. Zu den bekanntesten Vertretern digitaler Vermögenswerte zählen die Kryptowährungen. Doch auch Kryptowertpapiere und Security-Token finden sich in dieser Anlageklasse wieder. Letztere sind an ein reelles Wertpapierangebot oder einen physischen Wert gebunden. Durch ihre Koppelung an die Blockchain-Technologie profitieren Investoren von deren Geschwindigkeit und Sicherheit. Auch die Regulierung durch Aufsichtsbehörden fördert den Handel mit Security-Token.

## Warum ein goldenes Zeitalter digitaler Vermögenswerte bevorstehen könnte

Seit dem Erstarken der Kryptowährungen wurden auch abseits des Bitcoins digitale Vermögenswerte einer immer breiteren Zielgruppe bekannt. Sowohl für Privatleute als

auch für institutionelle Investoren können Token in Zukunft als alternative Form der Geldanlage dienen. Besonders ihre Anwendungsvielfalt macht Security-Token für Investoren interessant. Ihre Bindung an echte Vermögenswerte ist der Grund dafür. Aktien, andere Formen der Unternehmensbeteiligung oder auch Immobilien können durch eine Tokenisierung in kleine Einheiten heruntergebrochen werden sowie schnell und einfach auf digitalem Wege gehandelt werden. Frisch gegründeten sowie mittelständischen Unternehmen ohne Zugang zu den großen Handelsplätzen ergibt sich so eine innovative Möglichkeit der Kapitalbeschaffung.

Vertrauenswürdige digitale Börsen haben sich bereits innerhalb der europäischen Regulierungsaufgaben etabliert. Schon der Handel mit Kryptowährungen wurde so für Kleinanleger zugänglich. Anders als bei klassischen Börsen gelingt es ihnen, den Handel mit Vermögenswerten einer breiten Zielgruppe zu öffnen. Schon heute kann sich jeder mit PC und Smartphone unkompliziert am Token-Handel beteiligen.

Vor allem die EU sowie die Schweiz und Liechtenstein unternehmen wichtige Schritte, um den Handel mit Token sicherer zu gestalten. Die Erweiterung des Wertpapiergesetzes schließt so auch digitale Anlagewerte ein. Laut einer Studie von Plutoneo und Tangeny sollen diese günstigen Voraussetzungen allein in Europa schon 2026 zu einer Marktkapitalisierung digitaler Vermögenswerte in Höhe von 1,82 Billionen Euro führen.

Autor: <https://calidrisfintech.com>



Quelle: © ipopba - AdobeStock.com



# Tokenise Europe 2025: Neue Initiative zeigt Vorteile der Tokenisierung auf

**W**ie wichtig die Tokenisierung – die digitale Abbildung physischer Vermögenswerte in digitalen Token unter Verwendung einer sogenannten Distributed-Ledger-Infrastruktur – für Europa ist, wird meist unterschätzt. Das ist das Ergebnis des Berichts von „Tokenise Europe 2025“, einem Projekt, das von der Europäischen Kommission und dem Bundesverband deutscher Banken in Zusammenarbeit mit der Unternehmensberatung Roland Berger und mehr als 20 Mitgliedsorganisationen aus Frankreich, Deutschland, Portugal, Italien, Liechtenstein, Schweden und Spanien initiiert wurde, um die Tokenisierung Europas zu fördern. Token-Wirtschaft für Europa? Tokenise Europe 2025 soll das ermöglichen.

Die Initiatoren des Projekts betonen, wie wichtig eine tokenisierte Wirtschaft für Europa im globalen Wettbewerb sei. Zudem lege diese neue Technologie die Grundlage für innovative Dienstleistungen und Geschäftsmodelle in ganz Europa. Viele sind sich jedoch der Notwendigkeit und Vorteile dieser Technologie noch nicht bewusst, auch weil es bislang kein einheitliches

Regelwerk gibt. Deshalb muss sowohl im öffentlichen als auch im privaten Sektor noch reichlich Aufklärungsarbeit betrieben werden, damit auch in Europa das vorhandene Potenzial voll ausgeschöpft werden kann.

Die Tokenisierung spielt für die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit und strategische Widerstandsfähigkeit Europas eine zentrale Rolle. Sie ermöglicht nahtlose und effiziente Prozesse in allen Bereichen – von Lieferketten über Handelsfinanzierung bis hin zur Logistik und zu öffentlichen Dienstleistungen. Die Tokenisierung der Finanzmärkte führt zu mehr Effizienz, Sicherheit und Vertrauen. Gleichzeitig verringert sie die Komplexität von Transaktionen.

Die Europäische Kommission und der Bundesverband deutscher Banken haben in Zusammenarbeit mit Roland Berger und mehr als 20 hochkarätigen Partnern aus dem Privatsektor, der Industrie, dem Finanzsektor und der Digitalbranche den Bericht zur Initiative „Tokenise Europe 2025“ erstellt.

Autor: [www.bankenverband.de](http://www.bankenverband.de)



Quelle: © Chor muang - AdobeStock.com



## MICA verabschiedet: Emittenten und Geldhäuser dürfen Trend jetzt nicht verschlafen

**K**ommentar von Tobias Eckl, CEO der Gubbi AG & Rechtsanwalt Lutz Auffenberg, Gründungspartner der Frankfurter Kanzlei FIN LAW: Das EU-Parlament hat am 20. April die Markets in Crypto Assets Regulation (MiCA) verabschiedet und so die Tür für eine einheitliche Regulierung des Krypto-Sektors geöffnet. Tobias Eckl, CEO der Gubbi AG, ein auf Blockchain-Technologie spezialisiertes FinTech für Vermögensverwalter, Banken und Emissionshäuser, begrüßt die neue Verordnung. „Die Europäische Union zeigt, dass sie die Bedeutung und Innovation der Branche rund um Blockchain und digitale Assets erkannt hat. Die EU verhindert so einen weiteren Brain-Drain von Experten der Branche in andere Länder und schafft mit dem regulatorischen Rahmen gleichzeitig einen Wachstumsmotor für die europäische Kryptobranche. Im Gegensatz zu den USA positioniert sich die EU überraschend progressiv, sie sichert dem europäischen Wirtschaftsraum international einen absoluten Wettbewerbsvorteil in diesem Bereich, denn damit sind regulatorische Rahmendaten geschaffen worden, auf die sich Anbieter bzw. Emittenten verlassen können. Viele Anbieter und alternative Finanzierungsdienstleister für Unternehmen haben den Sektor aufgrund mangelnder Regulierung bislang eher ge-

mieden, damit ist jetzt Schluss. Ganz im Gegenteil werden Unternehmen das Thema Krypto jetzt noch konzentrierter angehen, wodurch ein neuer Run auf die Klasse digitaler Assets entstehen wird.“

Wer nun als Emittent, Sachwerthaus oder Vermögensverwalter dabei sein will, muss sich zügig vorbereiten, um seinen Marktanteil zu sichern. Rechtsanwalt Lutz Auffenberg, Gründungspartner der Frankfurter Kanzlei FIN LAW führt in diesem Zusammenhang aus: „Auch wenn die MiCAR in den kommenden Wochen mit Verkündung im Amtsblatt der EU in Kraft treten wird, entfaltet der Großteil ihrer Vorschriften erst ab Ende 2024 Rechtswirkung.“

Unternehmen sollten sich bereits jetzt in Stellung bringen. „Denn es werden 2024 nach endgültiger Einführung Kosten steigen, insbesondere durch Rechtsberatung, des Weiteren wird die Vorreiterrolle nicht mehr möglich sein und die frühzeitige Knowhow-Sicherung wäre auch obsolet. Daher gilt für Banken, Vermögensverwalter, Fondsgesellschaften, Emissions- und Sachwerthäuser, sich jetzt als Innovationsleader zu positionieren, bevor die Regulierung im kommenden Jahr greift“, so Tobias Eckl, CEO der Gubbi AG.  
Autor: [www.gubbi.io](http://www.gubbi.io)

# KI in Banken: Sechs Thesen zur Zukunft der Anlage- beratung

„Mit der KI zum König der Berater“. Neue KI-Systeme eröffnen Finanzinstituten Möglichkeiten, die noch vor wenigen Jahren als Science-Fiction galten. Wie wirken sich diese Veränderungen auf Mitarbeiter, Kunden und Aufsichtsbehörden aus? In sechs Thesen wagen die Experten der Unternehmensberatung Cofinpro einen Blick in die Zukunft. Eine Erkenntnis: Bankberater werden auch in Zukunft unverzichtbar sein – und sie werden einen besseren Service bieten als je zuvor.

„Finanzinstitute bieten ein ideales Umfeld für den breiten Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI). Insbesondere die Anlageberatung ist dafür prädestiniert, da hier die Vorteile der Analyse großer Datenmengen zum Tragen kommen. Zudem bietet die Technologie enorme Effizienzvorteile, da sie relevante Informationen in Echtzeit aufbereiten kann. Die Branche steht damit vor einem tiefgreifenden technologischen und kulturellen Wandel“, sagt Dr. Jörg Brock von der auf Finanzdienstleister spezialisierten Unternehmensberatung Cofinpro. Welche Bedeutung dieser Wandel für die Branche und die Marktteilnehmer haben wird, zeigen die folgenden sechs Thesen.

**These 1:** Das Angebot wird individueller und besser denn je

Mit KI-Unterstützung lässt sich das Produktangebot leichter konfigurieren und in kürzester Zeit an die spezifischen Bedürfnisse des Kunden anpassen.

**These 2:** Profis für künstliche und emotionale Intelligenz

Anlageberater werden auch in Zukunft Experten für die Kapitalmärkte sein, allerdings kombiniert mit Technologie-Know-how. Denn auch eine KI muss richtig bedient und überwacht werden.

**These 3:** Die KI verleiht dem Berater Expertenstatus

KI kann Tausende von Einzeltiteln analysieren und gleichzeitig komplexe Zusammenhänge anschaulich visualisieren. Mit diesem Werkzeug kann auch ein durchschnittlicher Kundenberater mit Expertenwissen glänzen.

**These 4:** Die größten Zeiträuber in der Beratung werden durch KI beseitigt

Gut drei Viertel der Arbeitszeit eines Finanzberaters entfallen auf Routineaufgaben und Dokumentationspflichten. Künftig wird der digitale KI-Assistent einen Großteil dieser Arbeit übernehmen können.

**These 5:** Banken können mit KI regulatorische Anforderungen besser erfüllen

KI kann Banken bei der Compliance unterstützen, indem sie Prozesse überprüft, das Risikomanagement verbessert und Fehlerquellen identifiziert.

**These 6:** Gewinnen wird, wer KI von Anfang an verantwortungsvoll einsetzt

Banken dürfen die hohen Anforderungen an Transparenz, Qualitätssicherung, Kontrolle und Datenschutz nicht vernachlässigen. Hier gilt es, neue Standards von Anfang an mitzugestalten. Ein verantwortungsvoller Umgang mit den neuen Technologien kann in Zukunft Nachbesserungen vermeiden und Vertrauen schaffen.

„Von der Kundenansprache über die individuelle Beratung bis hin zum Abschluss und der langfristigen Betreuung wird die KI Berater und Kunden künftig wie ein persönlicher Assistent unterstützen“, so Brock. Finanzinstitute müssten die neuen Technologien sukzessive in die bestehende Organisation integrieren, um die Vor-

teile des kooperativen Zusammenspiels von Mensch und Maschine zu nutzen. Der Bankenexperte geht davon aus, dass "in Zukunft nicht mehr der Börsenguru der König unter den Beratern sein wird, sondern derjenige, der Finanzwissen mitbringt und die Möglichkeiten der KI gezielt einsetzen kann."

Autor: [www.cofinpro.de](http://www.cofinpro.de)



Quelle: © Who is Danny - AdobeStock.com

## Künstliche Intelligenz in der Immobilienbranche: Die Technologie als Co-Pilot nutzen

**V**on Honoré Achille Simo, Executive Director, EMEA Head of Business Development, Value and Risk Advisory JLL. Die rasante Entwicklung von Künstlicher Intelligenz (KI) und generativer KI wird die Gesellschaft, Unternehmen und zweifellos auch den Immobilienmarkt verändern. Angesichts des Aufstiegs der Technologie, insbesondere von ChatGPT, aus dem Nischendasein in den Mainstream, müssen sich Führungskräfte mit den vielfältigen Möglichkeiten und Herausforderungen auseinandersetzen, die KI heute bereits mit sich bringt und in Zukunft noch bringen wird. Wer sich dem Thema annimmt, KI einsetzt und ihren Nutzen erkennt, wird langfristig profitieren.

Entscheidend ist, KI als Werkzeug zu verstehen, genauso wie einen Hammer: Bevor wir einen Hammer einsetzen, wissen wir bereits, wie das Haus aussehen soll, das wir mit ihm bauen wollen. Bevor wir KI einsetzen, müssen wir unser Ziel kennen. KI darf also nicht als Autopilot verstanden werden, der unsere Arbeit ersetzt, sondern als Copilot, der uns mit großer Hebelwirkung unterstützt.

Umso wichtiger ist diese Erkenntnis angesichts der in vielen Ländern schrumpfenden Bevölkerung im Erwerbsalter. Darüber hinaus sinkt in den meisten

europäischen Ländern seit vielen Jahren die Arbeitsproduktivität. KI kann die wegfallende Leistung auffangen und als Werkzeug zur Effizienzsteigerung genutzt werden. Unternehmen, die keine KI einsetzen, drohen also langfristig in der Produktivität zurückzufallen. Einer Studie des Finanzdienstleisters Goldman Sachs zufolge können 25 Prozent der derzeitigen Arbeitsaufgaben in den USA durch KI ersetzt werden. Besonders Bürobeschäftigte (46 Prozent) und Juristen (44 Prozent) seien dadurch betroffen, körperlich intensive Berufe wie beispielsweise im Baugewerbe (sechs Prozent) hingegen weniger.

Dass eine solche Entwicklung realistisch ist, zeigte bereits die Digitalisierung: Zahlreiche IT-Berufe gab es in den 80er-Jahren zum Beispiel noch gar nicht, heute sind acht der zehn wertvollsten Unternehmen weltweit technologiegetriebene Konzerne.

Der Schlüssel zum Erfolg liegt in der Zusammenarbeit von Mensch und KI, das erleben wir auch regelmäßig in der Immobilienbranche: Zwar kann KI quantitative Merkmale wahrnehmen, analysieren und zugeschnitten auf den Rezipienten wiedergeben – bei der Beschreibung der immateriellen Qualität eines Gebäudes stößt sie jedoch an ihre Grenzen. Zudem



kann sie zum Beispiel noch keine Körpersprache von Käufern oder Verkäufern erkennen, um die notwendige Zusicherung und Ermutigung in einem Verkaufsgespräch zu geben. KI ist kein Ersatz für Soft Skills, Authentizität, Kreativität oder Erfahrung. Erst in Zusammenarbeit mit dem Menschen wird sie wirkungsvoll.

Auch für das Geschäft bietet KI zahlreiche Vorteile: Neue Nutzer wie KI-Entwickler, Chiphersteller oder Cloud-Anbieter werden für mehr Nachfrage sorgen, besonders Rechenzentren mit zuverlässiger Energie- und Dateninfrastruktur und ausreichend Kühlungsmöglichkeiten in großen Flächensegmenten dürften zunehmend gefragt sein. Hinzu kommen die zahlreichen Nutzer aus den Segmenten Life Science, Datenmanagement oder Finanzen, die KI-basiert arbeiten

und ebenfalls erhöhte Anforderungen stellen werden. Dasselbe gilt für die Immobilienwirtschaft: Viele PropTechs, die vor wenigen Jahren die Digitalisierung in die Immobilienbranche gebracht haben, arbeiten bereits mit KI und vereinfachen Dokumentenordnung, vereinfachen und beschleunigen Bewertungen und Transaktionen, sorgen für effizientes Flächenmanagement, optimieren Anlagen und überwachen den Baufortschritt.

Auch wenn es noch viele offene Fragen zur Datensicherheit, Datenschutzerfordernungen und Datenqualität gibt: Investoren, Entwickler und Nutzer müssen sich frühzeitig mit den Möglichkeiten und Herausforderungen von KI auseinandersetzen, um schlussendlich von mehr Effizienz zu profitieren.

Autor: [www.joneslanglasalle.de](http://www.joneslanglasalle.de)

## Ist künstliche Intelligenz eine Revolution? Hin zu einer durch künstliche Intelligenz umgestalteten Welt?

**V**on François Rimeu, Senior Strategist, La Française AM. Glaubt man den von Nvidia im Mai veröffentlichten Gewinnen und Prognosen, so scheint die Revolution künstlicher Intelligenz in vollem Gange zu sein! Ein Kursanstieg von 25 % an einem einzigen Tag bei einem Unternehmen mit einer Marktkapitalisierung von über 700 Milliarden ist gelinde gesagt nicht alltäglich und trug ganz erheblich zur allgemeinen Outperformance der Technologiewerte im vergangenen Monat bei – einmal mehr.

Die unerschämte Gesundheit der größten Technologiewerte hat es den US-Indizes ermöglicht, in diesem Jahr eine positive Performance zu erzielen, obwohl mehr als die Hälfte der börsennotierten Unternehmen eine negative Entwicklung verzeichneten. Der Performance-Unterschied zwischen dem Russell 2000 und dem Nasdaq oder zwischen dem

S&P Equal Weight Index und dem nach Marktkapitalisierung gewichteten Index ist ein gutes Beispiel für die zunehmende Fokussierung der Indizes und für Anleger eines bestimmten Alters eine Erinnerung an die Exzesse, die Ende der 90er Jahre auftraten. Aber kann man heute wirklich noch von Exzessen sprechen, wenn diese Unternehmen extrem hohe Margen erzielen und als die großen Gewinner der letzten 20 Jahre dastehen? Ist die Bewertung von Nvidia falsch, weil die Gewinne von 2022 mit dem Faktor 131 multipliziert werden? Oder erscheinen diese Zahlen vernünftig, wenn man berücksichtigt, dass dieses Verhältnis im Jahr 2026 auf das 36-fache sinken wird, sollte sich der Konsens der Analysten bewahrheiten?

Künstliche Intelligenz könnte erhebliche Auswirkungen auf die Gesellschaft als Ganzes haben. Die in den letzten Jahren

durchgeführten Studien zeigen, dass einige Produktivitätssteigerungen und ein potenzielles Wachstum zu erwarten sind:

- 2017 schätzte McKinsey, dass KI das globale BIP bis 2030 potenziell um 1,2 % pro Jahr steigern könnte.
- 2018 veröffentlichte PwC vergleichbare Schätzungen von rund 1,3 % pro Jahr.
- Die OECD veröffentlichte 2018 eine Studie, nach der die Produktivität am Arbeitsplatz in den Industrieländern bis 2030 um 15 bis 40 % steigen könnte.
- In ihrer Studie von 2017 kamen die Stanford-Forscher (Brynjolfsson und McAfee) zu ähnlichen Schlussfolgerungen und stellten eine Produktivitätssteigerung von 1,4 % pro Jahr in sehr datensaturierten Branchen fest.

### Niedrigere Inflationsprognosen

Tatsächlich war es ein Programm der künstlichen Intelligenz, das mir geholfen hat, all diese verschiedenen Studien zusammenzustellen! Auch wenn uns dies für die Zukunft hoffen lässt, dürfen wir bei all der Begeisterung die verschiedenen Faktoren nicht außer Acht lassen, die die Märkte in den kommenden Monaten beeinflussen werden.

Der Einbruch bei den Rohstoffen war erneut einer der Höhepunkte des vergangenen Monats: Der Bloomberg Commodity Index (BCOM-Index) fiel um 5,74 %, und einige Unternehmen verzeichneten weitaus dramatischere Rückgänge, insbesondere im Energiesektor: -23 % bei den einjährigen europäischen Gasverträgen und -8,45 % bei Öl.

Abgesehen von den unsicheren Wirtschaftsaussichten für die kommenden Monate, bedingt durch den anhaltend krassen Gegensatz zwischen weichen Daten, von denen die meisten auf eine bevorstehende Rezession hindeuten (Sentix, NY Fed usw.), und sehr robusten Indikatoren für die Realwirtschaft, wird sich der enorme Rückgang der Rohstoffpreise unmittelbar auf die nächsten Inflationszahlen und möglicherweise auch auf die Kerninflation auswirken, sollten sich Sekundäreffekte bemerkbar machen. Bislang ist dies jedoch nicht der Fall. Der anhaltende Lohndruck in der Eurozone deutet darauf hin, dass es noch einige Zeit dauern wird. Interessant ist jedoch, dass die Prognosen mehrerer Investmentbanken zwar hinsichtlich der Gesamtinflation sehr ähnlich sind, aber bei der Kerninflation erheblich voneinander abweichen.

Autor: [www.la-francaise-systematic-am.com](http://www.la-francaise-systematic-am.com)



Quelle: © kunakorn - AdobeStock.com

# Krypto-Regulierung als Standortvorteil für die Finanzbranche

**S**tatement des Innovationsdienstleisters Zühlke zur Blockchance 2023 von Stefan Grasmann, Managing Director, und Jennifer Balder, Lead Consultant Blockchain bei dem Innovationsdienstleister Zühlke. Regulierungen gelten als Hemmschuh für Innovationen – doch so pauschal stimmt das längst nicht immer. Ein eindrucksvolles Beispiel dafür, dass sich gesetzliche Eingriffe sogar als Standortvorteil auswirken können, liefert aktuell der Krypto-Markt in Deutschland und Europa. Gerade aufgrund der jüngsten Regulierungen und Gesetzesänderungen tun sich hier enorme Chancen für Banken ebenso wie die Finanzbereiche von Unternehmen auf. Darauf weist der Innovationsdienstleister Zühlke anlässlich der Blockchance vom 28. bis 30. Juni in Hamburg hin. Die Blockchance ist eine der größten europäischen Blockchain-Veranstaltungen. Erwartet werden 7.500 Besucher:innen.

## Entscheidende Vorteile für etablierte Finanzinstitute

Prominentes Beispiel für die positive Wirkung staatlicher Regulierungen: Im April löste die Verabschiedung der Europäischen Verordnung MiCA (Markets in Crypto-Asset Regulation) in der Krypto-Branche große Zustimmung, zum Teil sogar Begeisterung aus. Der Grund: Das umfassende und transparente Gesetzeswerk für Krypto-Assets, Krypto-Asset-Emittenten und Krypto-Dienstleister schafft klare Anweisungen für Firmen, die einen entscheidenden Vorteil insbesondere auch gegenüber den USA bedeuten. Denn hier herrscht aufgrund eines weitgehend unregulierten Marktes und gleichzeitig harten Eingriffen der Aufsichtsbehörden große Unsicherheit, so dass viele Firmen regelrecht flüchten. Wichtige Akteure der Krypto-Industrie wie Binance, Crypto.com und Circle haben sich für einen europäischen

Hauptsitz in Paris entschieden. Die MiCA steht als entscheidender Regulierungsschritt innerhalb Europas auch nicht für sich allein: Um in Deutschland tätig zu werden, brauchen Kryptoverwahrer auch eine Kryptoverwahrlizenz, die sie bei der Finanzaufsicht Bafin beantragen müssen. In diesem Punkt hat Deutschland eine Vorreiterrolle eingenommen.

Insgesamt überstrahlt die durch die Regulierung erhöhte Rechtssicherheit die mit ihr einhergehenden Einschränkungen. Und auch längst nicht nur Krypto-Pioniere und Startups, gerade auch etablierte Finanzinstitute in Deutschland gewinnen durch die vorbildliche europäische und nationale Gesetzgebung entscheidende Vorteile auf dem Kryptomarkt und sollten diese für sich nutzen. Schließlich können sie zum Beispiel als Hausbanken mit regulierten Angeboten das Bedürfnis der Anleger:innen nach Sicherheit und Komfort besser bedienen als dies ein den Kund:innen unbekanntes Unternehmen kann. Bei ihrer Hausbank müssen sich Anleger:innen weniger darum sorgen, ob ihr Wallet auch sicher verwahrt ist. Zudem können die Finanzinstitute als Orchestrator von Krypto-Dienstleistungen ihre Kund:innen aufklären und sie dabei unterstützen, ihr Portfolio zu diversifizieren.

## Neue Chancen durch das elektronische Wertpapiergesetz

Ebenfalls eine spannende Entwicklung für Finanzinstitute, aber auch die Finanzbereiche der Unternehmen: Im Sommer 2021 ist das eWpG (elektronische Wertpapiergesetz) in Kraft getreten. Dadurch wurde das Emittieren elektronischer Wertpapiere in Deutschland ermöglicht. Für Emittenten besteht nun ein Wahlrecht, ob sie Wertpapiere auf elektronischem Wege oder weiterhin in Form einer Urkunde emittieren wollen. Aktuell nehmen die Emissionen

digitaler Wertpapiere an Fahrt auf. So hat Siemens eine digitale Anleihe in Höhe von 60 Millionen Euro und einer Laufzeit von einem Jahr auf einer öffentlichen Blockchain emittiert. Die Blockchain-basierte Begebung bietet gegenüber dem bisherigen Verfahren entscheidende Vorteile: Transaktionen können erheblich schneller abgewickelt werden. Das Zeitrisko beim Wertpapierhandel wird minimiert.

Bislang gilt das eWpG ausschließlich für elektronische Schuldverschreibungen und Anteilsscheine. Die Bundesregierung plant jedoch, das Gesetz auch auf Aktien auszuweiten. Dafür hat das Finanz- und Justizministerium ein Eckpunktepapier veröffentlicht. Der Plan sieht vor, den Zugang zum Aktienmarkt sowohl für Privatpersonen als

auch für Unternehmen zu erleichtern. Künftig können dann auch Aktien tokenisiert werden.

**Unterm Strich gilt:** Die positive Regulierung in Europa und Deutschland bringt für Banken und Unternehmen immer mehr Chancen mit sich. Wichtig ist jedoch, dass sie sich frühzeitig darauf vorbereiten. Denn große Durchbrüche im Bereich der neuen Technologien kommen erfahrungsgemäß plötzlich und mit großer Wucht – so wie auch ChatGPT auf einen Schlag die enormen Chancen von KI-Anwendungen ins Bewusstsein der Firmen gebracht hat. Dann profitieren in erster Linie diejenigen, die sich darauf vorbereitet haben – zum Beispiel mit ersten Pilotprojekten.

Autor: [www.zuehlke.com](http://www.zuehlke.com)

## Bankenstudie: Acht von zehn Experten erwarten disruptive Veränderungen durch Chat GPT & Co.

**C**hatGPT & Co. werden die Welt der Finanzdienstleister schon bald fundamental verändern. Knapp jeder vierte Bankenexperte ist überzeugt, dass das Zeitalter der Künstlichen Intelligenz (KI) bereits angebrochen ist, weitere 42 Prozent glauben an eine nachhaltige Veränderung der Branche innerhalb der nächsten fünf Jahre. Und die überwältigende Mehrheit (85 Prozent) spricht sich dafür aus, Zukunftstechnologien wie KI schneller in die ganze Organisation zu tragen. Das sind die Ergebnisse einer Studie der Unternehmensberatung Cofinpro und der VÖB-Service GmbH, Tochtergesellschaft des Bundesverbandes Öffentlicher Banken Deutschlands, VÖB. Befragt wurden dafür im März 2023 insgesamt 380 Finanzexperten.

„KI rüttelt die Branche auf. Aktuelle KI-Trends legen ein solches Tempo vor, dass die Institute Taten folgen lassen

müssen“, sagt Michael Heck von der auf Finanzdienstleister spezialisierten Unternehmensberatung Cofinpro. „Es wird Zeit, die Künstliche Intelligenz aus den Innovationslaboren zum Kunden zu bringen, ehe andere Marktteilnehmer sich hier positionieren.“

Das sehen auch die Befragten so. 87 Prozent wünschen sich, dass die Banken nicht mehr vorrangig auf Effizienzoptimierungen achten, sondern zur lernenden Organisation werden und die Chancen der KI ergreifen. „Die Institute verfügen über das nötige Marktwissen und die Marktdurchdringung, um neue Technologien sinnvoll einzusetzen“, sagt Dr. Stefan Hirschmann, Mitglied der Geschäftsleitung der VÖB-Service GmbH. „Die Kombination von Finanzexpertise und KI-Anwendungen wird zu ganz neuen, heute noch unbekanntem Möglichkeiten führen.“



## KI wird überall in Banken einen Platz haben

Als Einsatzfelder in der Bank sehen die Studienteilnehmer derzeit vor allem Bereiche wie Kundenservice, Marketing oder Personalmanagement. Für Branchenexperte Heck sind die Möglichkeiten damit aber noch lange nicht ausgereizt: "In nahezu jeder Abteilung einer Bank bietet die KI Potenziale, besonders zur Analyse und Recherche großer Datenmengen. An Daten mangelt es den Finanzinstituten natürlich nicht, doch ihre Qualität und Verfügbarkeit werden bei KI den entscheidenden Unterschied machen." Für den Start gelte es nun, möglichst schnell Erfahrungen zu sammeln und erste Anwendungen umzusetzen, natürlich unter Einhaltung aller regulatorischen Vorgaben.

Den Studienteilnehmern ist klar: Auf dem Weg in die Zukunft müssen die Banken ihre

Haltung aufgeben, alles allein machen zu wollen. Sie brauchen Partner gerade bei der Einbindung neuer Technologien, um schneller damit am Markt zu sein.

Wie rasant die Entwicklung voranschreitet, zeigt die von OpenAI Ende November 2022 vorgestellte ChatGPT-Anwendung, basierend auf den GPT-3.5 Large Language Models. Schon vier Monate später wurde die Nachfolgeversion der GPT-4 Modelle veröffentlicht. Die Unterschiede sind enorm. Die Genauigkeit ist besser, auch Bilder können als Eingabe verwendet werden. "Diese signifikanten Verbesserungen des Sprachmodells zeigen die immensen Entwicklungsschritte und beweisen: KI kann immer komplexere Aufgaben bewältigen und immer präzisere Ergebnisse liefern. Dadurch wird ein zunehmend breiteres Anwendungsspektrum möglich", so Dr. Stefan Hirschmann.

Autor: [www.cofinpro.de](http://www.cofinpro.de)

# Iphone wird zur Finanz-Super-App: Apple macht Banking-as-a-service zum Standard-Geschäftsmodell

**S**chon seit gut 10 Jahren läuft die Diskussion, wann und wie die sogenannten Big-Techs in das Geschäft mit Finanzdienstleistungen einsteigen und Banken ernsthaft Konkurrenz machen. Zwar gab es Ansätze, die mit Apple Pay und Google Pay auch erfolgreich waren, aber bislang blieben die Banken weitgehend Herrscher über ihr Geschäft. Das wird sich nach Ansicht von Hartmut Giesen, Digi-

talisierungsexperte bei der Hamburger Sutor Bank, mit dem sehr erfolgreichen Sparkonto, das Apple mit Goldman Sachs anbietet, auch nicht schlagartig ändern. Doch markiere dies nun einen „Point of not Return“, was das Angebot von Finanzdienstleistungen und das Geschäftsmodell von Banken angeht.

## Neobanken unter Zugzwang

Das Sparkonto des Kooperationsduos Apple und Goldman Sachs ist gleichzeitig Symbol und Treiber für zwei universelle, zusammenhängende Entwicklungen in der Finanzbranche: „Standardfinanz-Produkte wandern in Kundenschnittstellen, die nicht mehr Banken gehören. Spiegelbildlich dazu wird Banking-as-a-Service zum Standardgeschäftsmodell für Banken. Institute, deren Geschäftsmodell es



Quelle: © metamorworks - AdobeStock.com

ist, Kunden mit Standardfinanz-Produkten zu versorgen, werden es schwer haben“, sagt Hartmut Giesen. Das gilt auch und gerade für digitale Neobanken, die in diesem Bereich zu Hause sind.

Apple hat sein Angebot an Finanzdienstleistungen stetig erweitert und wird dies weiter tun. „Es wird nur eine Frage der Zeit sein, bis Apple die Angebotslücken schließt und auch normale Zahlungskonten anbietet, sowie weitere Services wie etwa Wertpapier- oder Kryptohandel integriert“, sagt Giesen. Faktisch gebe es künftig nur noch wenige Gründe, warum ein iPhone-Nutzer noch eine „normale“ Bank benötigt, sei dies eine traditionelle oder eine digitale Neobank. „Das iPhone ist auf dem Weg, eine Finanz-Super-App zu werden“, erklärt Giesen. Eine digitale N26 benötige ein iPhone-Nutzer eventuell nicht mehr, wenn die Banken-Funktionen bereits ins Betriebssystem integriert sind.

### **Trend zu Embedded-Finance-Angeboten**

Aus Sicht von Digitalisierungsexperte Hartmut Giesen geht der Trend klar hin zu Embedded-Finance-Angeboten, die auf Banking-as-a-Service basieren. Im Fall von Goldman Sachs und Apple zeigt sich, dass Apple mit den Finanzprodukten von Goldman Sachs – neben dem Sparkonto eine Kreditkarte – sein Service-Angebot für Kunden mit der gleichen Logik erweitert, wie Streaming, Fitness und mehr angeboten werden. Diese Services sind der am schnellsten wachsende Bereich in der Apple-Bilanz. Und gerade weil Apple heute noch zum größten Teil vom iPhone-Umsatz abhängig ist, liegt der Fokus auf der Diversifizierung in die Services hinein.

Dabei hat das Finanzangebot für Apple einen doppelten Effekt: „Apple erzielt mit den Finanzprodukten mehr Service-Umsätze“, so Giesen. „Und gleichzeitig sind die ausschließlich per iPhone oder iPad nutzbaren Finanzprodukte so attraktiv, dass sie den Absatz von iPhones weiter beleben können.“ Das – derzeit nur in den USA verfügbare – Sparkonto bietet mehr Zinsen als fast alle Bankkonten in den USA. So viel mehr, dass daraus zumindest ein Anreiz entsteht, weiterhin iPhones zu nutzen, oder vielleicht sogar iPhones statt anderer

Smartphones mit weniger interessanten Zusatzfeatures zu kaufen.

Doch auch Goldman Sachs, eigentlich eine Investment-Bank ohne Endkunden-Geschäft, profitiert in der Rolle eines Banking-as-a-Service-Anbieters. „Goldman Sachs erhält Zugang zu Endkunden, ohne diese aktiv akquirieren zu müssen“, sagt Giesen. „Außerdem muss sich die Bank weder um Kundenkommunikation noch um Services kümmern, benötigt fast keinen direkten Kontakt.“

### **Entwicklung von Finanzangeboten bei Big-Techs wurde unterschätzt – doch wo bleibt Google?**

Aus Sicht von Hartmut Giesen ist allerdings weder Banking-as-a-Service noch die Tatsache, dass Big-Techs Finanzangebote in ihr Produktportfolio aufnehmen, neu. Auf der einen Seite hätten Gesellschaft und Märkte im vergangenen Jahrzehnt diese Entwicklung in ihrem Tempo überschätzt. „Wenn man jetzt jedoch die Vollständigkeit des Finanzangebots von Apple betrachtet und überlegt, was dies vor allem für Banken bedeutet, hat man die Entwicklung langfristig unterschätzt“, so Giesen. „Das Geschäftsmodell Bank erodiert.“

Im Gegensatz zu Apple ist Google bis dato sehr viel weniger weit mit seinem Finanz-Angebot. Nach Ansicht von Hartmut Giesen gibt es dafür gute Gründe: „Was für Apple das iPhone ist, ist für Google die Werbung. Bei diesem Geschäftsmodell liegt die Integration von Finance nicht ähnlich nahe wie bei Apple“, sagt Giesen. Zwar ließen sich für Google Zusatzumsätze aus Dienstleistungsumsätzen erzielen, aber sie profitierten nicht im gleichen Maße von Smartphone-Verkäufen wie Apple, weil sie abgesehen von einigen wenig verbreiteten Modellen kein Smartphone-Angebot haben. „Vermutlich wird Google defensiv auch weitere Finanzfunktionen in sein Betriebssystem integrieren, um die Attraktivität der Android-basierten Smartphones zu erhalten. Grundsätzlich scheint sich Google jedoch eher auf die Themen KI, Cloud und Quanten-Computer zu konzentrieren, als sich um die Integration von Finance zu kümmern“, sagt Giesen.  
Autor: [www.sutorbank.de](http://www.sutorbank.de)

# Verkehrte Welt: USA treten bei Krypto auf die Bremse, Deutschland prescht mit Blockchain-Innovation nach Vorne

**I**n den USA herrscht Regulierungswut, im vergleichsweise konservativen Finanzstandort Deutschland werden digitale Assets hingegen gefördert. Das macht deutschen Unternehmen Lust auf Krypto: Der DAX-Konzern Siemens begibt erstmals eine elektronische Anleihe auf der Blockchain.

**Aktuelle Markteinschätzung von Michael B. Bußhaus, Gründer und Geschäftsführer von justTRADE**

Die USA waren zwar nie als große Krypto-Freunde bekannt, dass die US-Amerikaner aber in Sachen innovativer Finanztechnologie so stark auf die Bremse treten würden, hatte wohl niemand erwartet: Anfang Februar gab die US-Börsenaufsicht SEC bekannt, dass sie sowohl Staking als auch Stablecoins deutlich stärker regulieren werden.

So klagte die Behörde die Krypto-Börse Kraken an, mit ihren Staking-Programmen unerlaubte Securities (Wertpapiere) angeboten zu haben. Kurz darauf schaltete Kraken sein Staking-Programm für US-Bürger ab. Die zuletzt von zahlreichen schlechten Nachrichten gebeutelte Krypto-Welt traf diese Nachricht wie ein Donnerschlag. Denn Staking ist eine fundamentale Blockchain-Technologie, auf der zahlreiche Krypto-Protokolle beruhen, darunter etwa Schwergewichte wie Ethereum, Polygon, Solana und Cardano. Auch wenn die Nachricht für Aufregung sorgte: Der Behörde geht es derzeit nicht darum, Staking als solches zu verbieten. Vielmehr sollen Anbieter – in der Regel zentralisierte Börsen wie Kraken, Coinbase oder Binance – stärker in die Pflicht genommen werden, Investoren über solche finanziellen Dienstleistungen aufzuklären. Also alles doch halb so wild? Nicht ganz. Die SEC zeigt, dass sie den Sektor fest im Blick hat und sich nicht davor scheut, aggressiv gegen



Quelle: © ipopba - AdobeStock.com

Krypto-Anbieter vorzugehen. Zumal die Staking-Regelung nur eine von weiteren Maßnahmen gegen Kryptos gewesen ist.

**Stablecoins: Digitale US-Dollar gelten jetzt als Wertpapiere**

Auch an anderer Stelle zog die US-Behörde dem Krypto-Markt die Daumenschrauben an. Im Rahmen ihrer Regulierungswelle richtete die SEC ihr Brennglas auf Stablecoin-Anbieter Paxos Trust, der für die Krypto-Börse Binance den Dollar-Token Binance USD (BUSD) herausgibt. Nach Tether und Circle's USDC ist BUSD mit einem Marktwert von rund 12 Milliarden US-Dollar der drittgrößte Player am Markt der „stabilen Währungen“. Stablecoins sind an den Wert einer Währung gebunden – im Falle von BUSD an den US-Dollar. Längst sind solche wertgebundenen Token nicht mehr aus dem Krypto-Bereich wegzudenken, denn sie lassen sich innerhalb von Sekunden über die Blockchain hin- und herbewegen. Zudem können sie als Pfand hinterlegt, für den Kauf von anderen Krypto-Assets genutzt oder über DeFi-Plattformen gegen Zinsen verliehen werden.

Krypto-Jünger sehen in solchen Token digitale Dollar, die SEC aber hingegen Wertpapiere, die dementsprechend regu-

liert werden müssen. Wie die SEC darauf kommt, digitale Dollar als Wertpapiere zu deklarieren ist noch unklar. Paxos Trust hat direkt auf die Einstufung der Behörde reagiert und wird demnach keine weiteren BUSD herausgeben – ein herber Schlag für den US-Kryptomarkt. Zwar ist bislang nur Paxos von der Regulierung betroffen, doch sollten Stablecoins der SEC ein Dorn im Auge bleiben, könnte Emittenten weiterer digitaler Dollar wie Tether oder Circle ein ähnliches Schicksal ereilen.

### **Deutschland: Auf dem Weg zum Krypto-Eldorado?**

Erfreulicherweise geht Deutschland derzeit einen gänzlich anderen Weg als die USA. Das ist überraschend, ist die Bundesrepublik doch eher als konservativer Finanzstandort bekannt. Beim Thema Fintech rannte man bislang dem amerikanischen Markt hinterher, auch aus steuerlicher und regulatorischer Sicht ist der deutsche Kapitalmarkt für viele Investoren nicht unbedingt die erste Wahl. Ganz anders im Krypto-Bereich, hier zeigt die Bundesregierung, dass sie durchaus verstanden hat, welches Potenzial Blockchain und Krypto-Assets besitzen. Beim Thema Steuern ist Deutschland im internationalen Vergleich besonders attraktiv: Kryptogewinne werden derzeit wie Gewinne aus Gold und Devisen behandelt und sind daher nach einer Haltefrist von einem Jahr komplett steuerfrei. Zwar muss der Bundesfinanzhof noch abschließend klären, ob digitale Assets weiterhin steuerfrei veräußert werden dürfen. Die Chancen stehen derzeit jedoch nicht schlecht, dass es bei der Haltefrist bleibt.

Ähnlich liberal agiert das Bundesfinanzministerium beim Staking und Lending, denn hier gilt ebenfalls nur noch eine einjährige Haltefrist – statt der zuvor veranschlagten zehn Jahre. Deutschland ist hier deutlich weiter als andere Länder und zeigt, dass Krypto nicht mit den Maßstäben der alten Finanzwelt behandelt werden kann. Ein Rat, den sich nach der jüngsten Regulierungswelle auch die SEC zu Herzen nehmen sollte.

Damit nicht genug, prescht der Krypto-Standort Deutschland derzeit mit innovativen Projekten nach vorne. So hat der DAX-Konzern Siemens Mitte Februar erstmals eine elektronische Anleihe nach dem Gesetz über elektronische Wertpapiere (eWpG) auf der Blockchain begeben, das Volumen betrug 60 Mio. Euro. Da das Wertpapier digital und dezentral begeben wurde, war kein Marketmaker notwendig. Hier zeigt sich einer der großen Vorteile der Blockchain: Wie bei Bitcoin und anderen Krypto-Assets konnte das Wertpapier von Investor zu Investor direkt und ohne Mittelsmann gehandelt werden. Ausgegeben wurde die erste Krypto-Anleihe über die Blockchain Polygon.

Während die USA schwächeln, stößt Deutschland als Vorreiter in die Lücke eines neuen Marktes, in dem die Rollen noch nicht verteilt sind. Bleibt sich der deutsche Gesetzgeber bei seiner progressiven Regulierung treu, könnte Deutschland tatsächlich das internationale Krypto-Eldorado werden. Bis dahin ist es zwar noch ein weiter Weg, doch der Anfang sieht bereits vielversprechend aus.

Autor: [www.justtrade.com](http://www.justtrade.com)



Quelle: © thodonal - AdobeStock.com



## Digitaler Treuhandservice wird zum Standard für Metall-Investoren

**U**m Technologiemetalle, Edelmetalle und Seltene Erden als Investitionsgut abzusichern, geht die Noble BC GmbH neue Wege. Ein Gramm Metall = ein Token. Mit dieser Formel sorgt die mit dem Unternehmen zusammenarbeitende Finomet GmbH für einen steten Abgleich von Bestell- und Warenmenge. Immer wenn Waren im Lager ankommen, „mintet“ die Finomet für jedes Gramm des jeweiligen Rohstoffs ein Token. Dieses ist dann auf der Wallet-App des Kunden sichtbar. Wenn das Metall das Lager wieder verlässt, werden auch die Token wieder entfernt bzw. „geburnt“.

Mit der Technologie einer öffentlichen Blockchain bietet die Finomet eine lückenlose und transparente Dokumentation aller

Handels- und Einlagerungsschritte. In der Art und Weise, wie sie das als Bruchteilseigentum erworbene Metall von Investoren verwaltet, ist sie am ehesten mit einem unbestechlichen, digitalen Mittelverwendungskontroller vergleichbar. Das heißt, Kunden können sich vergewissern, dass ihr für eine Metallinvestition vorgesehenes Geld auch in ihrem Sinne verwendet wird. Kunden müssen somit den Vermittlern von Finanzprodukten nicht mehr blind vertrauen, sondern können stattdessen selbst die Kontrolle übernehmen. Durch die Finomet-Plattform bietet die Noble BC den Investoren von Technologiemetallen, Edelmetallen und Seltenen Erden einen digitalen Treuhandservice, der anderen Anbietern (noch) fehlt.

Autor: [www.noble-bc.de](http://www.noble-bc.de)

## Weltweit verwaltetes Vermögen börsengehandelter Produkte auf Basis digitaler Vermögenswerte stieg seit Jahresbeginn um 59 Prozent

**F**ineqia International Inc, ein führendes Investmentunternehmen für digitale Vermögenswerte und Fintech, gibt bekannt, dass seine Analyse globaler Exchange Traded Products (ETPs) mit digitalen Vermögenswerten als zugrunde liegende Sicherheit ein Wachstum des gesamten verwalteten Vermögens (AUM) um 59 % im bisherigen Jahreszeitraum ermittelt hat. Der AUM-Anstieg betrug 37 % über dem zugrunde liegenden Wert digitaler Vermögenswerte, der seit Jahresbeginn mit 43 % langsamer

wuchs. Dies ist auf den Preisanstieg der wichtigsten digitalen Vermögenswerte, die ETPs wie Bitcoin und Ethereum zugrunde liegen, gegenüber kleineren alternativen Coins sowie auf Kapitalzuflüsse in diese aufgeführten Produkte zurückzuführen.

„Die Flut ist jetzt höher als zu Beginn des Jahres und hat die meisten Schiffe angehoben“, sagte Bundeep Singh Rangar, CEO von Fineqia. „Der Markt bleibt bei diesem höheren Pegel stabil.“

Der Kursanstieg von 43 % seit Jahresbeginn überschattete den Rückgang der verwalteten Vermögen im Mai um 3 % von 32,6 Mrd. \$ auf 31,7 Mrd. \$ und den monatlichen Rückgang des Gesamtwerts der Krypto-Vermögenswerte um 5 % von etwa 1,20 Billionen \$ auf 1,14 Billionen \$. Der Gesamtwert des Kryptomarktes war Ende Mai dieses Jahres 13 % niedriger als Ende Mai letzten Jahres und markierte damit den bislang geringsten Rückgang im Jahresvergleich in diesem Jahr.

Bitcoin (BTC) sank im Mai um 7 % und fiel von 29.200 \$ am 30. April auf 27.200 \$. Das AUM von ETPs, die BTC halten, gingen entsprechend um 4 % zurück und erreichten 21,7 Mrd. \$ gegenüber 22,6 Mrd. \$.

Ethereum (ETH) verlor 2 % an Wert und sank von etwa 1.910 \$ auf 1.875 \$. Auf Ethereum (ETH) lautende ETPs verzeichneten jedoch einen Anstieg des AUM um 1,6 % und erreichten am 31. Mai 7,6 Mrd. USD, verglichen mit 7,5 Mrd. USD im Vormonat.

ETPs, die alternative Coins repräsentieren, gingen um 8,6 % zurück, und diejenigen mit einem Korb von Kryptowährungen verloren 2,6 % an AUM.

Zu den ETPs gehören Exchange Traded Funds (ETFs) und Exchange Traded Notes (ETNs). Die AUM-Berechnung von Fineqia Research berücksichtigt den Start oder die Schließung von ETPs während eines bestimmten Zeitraums. Die Zahl der verfolgten ETPs lag Ende Mai bei 154.

Alle Preisangaben sind in USD angegeben, und die Preise der Kryptowährungen stammen von CoinMarketCap. Die ETP- und ETF-AUM-Daten, auf die in dieser Mitteilung Bezug genommen wird, wurden von der hauseigenen Research-Abteilung von Fineqia aus renommierten Quellen zusammengestellt, darunter 21Shares AG, Grayscale Investment LLC, VanEck Associates Corp. und MorningStars, Inc. sowie TrackInSight SAS.

Autor: [www.fineqia.com](http://www.fineqia.com)

## EU-Kleinanlegerstrategie: Weiterbildungspflicht für Anlageberater kommt

**E**U-Kommissarin Mairead McGuinness stellte am 24.05.2023 in ihrem vielbeachteten Vorschlag für die EU-Kleinanlegerstrategie („Retail Investment Strategy“) nicht nur Regelungen für ein mögliches Provisionsverbot für den Vertrieb von Versicherungsanlagenprodukten vor.

In diesem Entwurf ist auch eine Weiterbildungspflicht für Personen vorgesehen, die im Namen einer Wertpapierfirma Anlageberatung durchführen oder über Finanzinstrumente informieren. Diese Personen müssten dann

... über die „erforderlichen Kenntnisse und Fähigkeiten verfügen“ um ihre Beratungspflichten erfüllen zu können,

... mindestens über die in einem neuen Anhang V der MiFID genannten Kenntnisse und Fähigkeiten besitzen und diese aufrechterhalten,

... diese Kenntnisse und Fähigkeiten durch regelmäßige berufliche Weiterbildung und Schulungen, einschließlich spezieller Schulungen, wenn die Firma neue Finanzinstrumente und Wertpapierdienstleistungen anbietet, aufrechterhalten und aktualisieren,

... dafür jährlich mindestens 15 Stunden an beruflicher Fort- und Weiterbildung teilnehmen,

... diese Teilnahme durch eine Bescheinigung nachweisen.

(eigene, nicht offizielle Übersetzung)

Fallen damit auch die Finanzanlagenvermittler nach § 34f GewO unter diese Weiterbildungsanforderungen?

Formal nicht, denn unter die o.g. Bestimmungen fallen nur Personen, die im Namen einer Wertpapierfirma beraten oder informieren: also im Namen einer Bank oder eines Haftungsdaches tätig werden.

Es ist jedoch festzuhalten, dass der Finanzanlagenvermittler nach § 34f GewO in Brüssel kaum bekannt ist. So wurde er bereits bei der Transparenzverordnung (TVO) schlicht vergessen bzw. übersehen. Die EU-Kommission spricht in ihren FAQ lediglich von „Financial Advisors“, also Finanzberatern, und unterscheidet nicht zwischen verschiedenen Vertriebsformen. In den FAQ zur Kleinanlegerstrategie steht: „Finanzberater spielen eine entscheidende Rolle als Torwächter zum Finanzsystem und sind daher von besonderer Bedeutung für Kleinanleger ...“ und: „Die Untersuchungen der Kommission hatten ergeben, dass das Niveau der Qualifikationen, Kenntnisse und Fähigkeiten von Finanzberatern in den einzelnen Mitgliedstaaten und in den geltenden Rechtsrahmen unterschiedlich ist. Die vorgeschlagenen Änderungen sollen den Kleinanlegern die Gewissheit geben, dass der Kenntnisstand und die Kompetenz der Finanzberater den erforderlichen Standards entsprechen, unabhängig davon, wo sie in der EU ansässig sind, auch in Bezug auf die Nachhaltigkeit, um das Vertrauen der Kleinanleger in die Beratung zu stärken und für die Marktteilnehmer, die Beratung anbieten, gleiche Wettbewerbsbedingungen zu schaffen.“

(eigene, nicht offizielle Übersetzung)

„Somit liegt es bei der Bundesregierung zu entscheiden, ob auch die Finanzanlagenvermittler unter die Weiterbildungsverpflichtung fallen. Dafür müsste die Finanzanlagenvermittlerverordnung (FinVermV) angepasst werden. Zuständig dafür ist das Bundeswirtschaftsministerium, das von einem grünen Minister geleitet wird. Sein für dieses Thema zuständiger Staatssekretär Sven Giegold dürfte eher zu einer strengen Auslegung des Brüsseler Textes tendieren. Eine Weiterbildungspflicht für Finanzanlagenvermittler erscheint daher wahrscheinlich“, erläutert AfW-Vorstand Frank Rottenbacher den möglichen weiteren Ablauf.

Es ist anzumerken, dass die EU-Kommission ihre ursprünglich vorgeschlagene Anforderung von 35 Stunden Weiterbildung auf nun 15 Stunden reduziert hat. Diese Anpassung ist konsistent mit den derzeitigen Anforderungen der Insurance Distribution Directive (IDD) und deutet auf eine Annäherung der Anforderungen aus der MiFID und IDD hin. Die Kommission schreibt dazu in ihren FAQ: „Darüber hinaus wird im Einklang mit den derzeitigen Anforderungen der IDD eine begrenzte Anforderung an die laufende berufliche Weiterbildung eingeführt.“

Dieser Entwurf muss noch von der EU-Kommission verabschiedet sowie vom EU-Parlament und EU-Rat beschlossen werden. Damit ist mit einem Inkrafttreten frühestens in zwei Jahren zu rechnen. Wir werden diesen gesamten Prozess im Interesse unserer Mitglieder weiterhin sehr eng begleiten.

Autor: [www.bundesverband-finanzdienstleistung.de](http://www.bundesverband-finanzdienstleistung.de)



Quelle: © crizzystudio - AdobeStock.com



Quelle: © Miha Creative - AdobeStock.com

## Versicherungsunternehmen nehmen Qualifizierung zu Nachhaltigkeit selbst in die Hand

**D**ie Entscheidung „Make or Buy“ fällt in den Versicherungsunternehmen beim Thema Weiterbildung zu Nachhaltigkeit eindeutig aus: 76 % der Unternehmen bieten hierzu eigene Bildungsmaßnahmen an. Dies geht aus der Jahresumfrage 2023 der Initiative gut beraten hervor, an der 51 Versicherungsunternehmen teilgenommen haben.

Seit dem 2. August 2022 sind vertriebllich Tätige vom Gesetzgeber dazu verpflichtet, bei der Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten ihre Kund:innen zusätzlich nach deren Nachhaltigkeitspräferenzen zu befragen. Das Interesse nach den hauseigenen Bildungsangeboten in den Versicherungsunternehmen ist demzufolge groß: Knapp 60 % der Unternehmen verzeichnen eine hohe bzw. sehr hohe Nachfrage. Nach Einschätzung der Unternehmen spielen die Maßnahmen beim Er-

reichen der eigenen Nachhaltigkeitsvorgaben und -ziele eine beachtliche Rolle: Zwei Drittel der Antwortenden weisen den unternehmenseigenen Bildungsmaßnahmen eine hohe bzw. sehr hohe Bedeutung zu.

Versicherer ohne unternehmenseigene Weiterbildungsmaßnahmen finden bei den mehr als 370 zertifizierten Bildungsanbietern der Initiative gut beraten ein breites Spektrum an Qualifizierungen – auch zum Thema Nachhaltigkeit. Ein umfangreiches Leistungsangebot bietet die Initiative auch für vertriebllich Tätige: Mehr als 200.000 vertriebllich Tätige profitieren von den gut beraten Qualitätsstandards. Davon dokumentieren über 110.000 ihre Bildungszeit mit einem Bildungskonto in der gut beraten eigenen Weiterbildungsdatenbank.

Autor: [www.bwv.de](http://www.bwv.de)





# WAS KÖNNEN WIR GEMEINSAM BEWEGEN?

[www.gubbi.io](http://www.gubbi.io)

