

+ Kapitalanlage + Versicherung + Investment + Finanzierung +

INNOVATIV! 2009

Neue Produkte der Finanz- und
Versicherungsbranche nicht nur für das Jahresendgeschäft

www.wmd-brokerchannel.de
Magazin

Ausgabe 03/2009 - 10 €



oeco futur

Die neue Rentenversicherung der oeco capital

Mit erhöhter Altersrente bei Pflegebedürftigkeit zum Rentenbeginn

Sicher: lebenslange garantierte Rente

Einfach: keine Gesundheitsprüfung

Nachhaltig: Kapitalanlage zu 100 % nach eigenen Umweltsleitlinien



Sie wollen mehr wissen?
Besuchen Sie uns auf der DKM 2009!
Halle 4, Stand E 02!

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,



gerade in diesen Zeiten ist es von besonderer Bedeutung dass neue Ideen den Markt beleben. Denn in schlechten Zeiten sind findige Konzepte und Produkte gefragt. Gerade der Vertrieb von Finanzdienstleistungen fordert neue innovative Produkte, Dienstleistungen und Ideen. Die Story muss passen, dann geht auch etwas, so der Tenor verschiedener Umfragen zuletzt am Markt.

Doch welche Produktstories punkten jetzt? Was gibt es neues am Markt? Wie reagieren die großen Anbieter der Branche auf die noch anhaltende Absatzschwäche? Mit welchen neuen Ideen, Produkte und Dienstleistungen wollen sie gute Absatzerfolge erzielen? Natürlich wissen wir dass in solchen Zeiten die Anleger verstärkt zu sicheren Geldanlagen tendieren und wegen der allgemeinen wirtschaftlichen Unsicherheit, auf flexible und kürzer laufende Produkte stehen. Wenn langfristig, dann aber möglichst flexibel und keine starren Konzepte.

Die Angst um den Arbeitsplatz tut ihr übriges um sich jetzt lieber nicht zu entscheiden. Diese Situation ist eine echte Herausforderung für Produkthanbieter wie Vertrieb. Das Ihnen vorliegende Magazin INNOVATIV 2009 beschäftigt sich mit aktuellen Trends, neuen Produkten und interessanten Dienstleistungsangeboten.

Es ist vollbracht! Der Wahlkampf ist zu Ende und wir haben eine neue Regierung. Was bedeutet dies für die Branche und welche Ansichten werden jetzt neu vertreten? In den letzten Monaten gab es verstärkt das Bedürfnis die Qualität der Finanzberatung in Deutschland politisch und medial sehr negativ dar zu stellen. Ist das so gerecht?

Wir stellen Ihnen in unserem Special „Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen“ die Bestrebungen der Politik und die Aussagen von vier ausgewiesenen Branchenkennern gegenüber.

Nun wünsche ich Ihnen eine gute Zeit, viele erfolgreiche Termine und eine interessante Lektüre

Ihr

Friedrich A. Wanschka
Chefredakteur und Herausgeber
www.wmd-brokerchannel.de

PRIVATE KRANKENVERSICHERUNG

- 6 Innovation in der Vollversicherung:
central.vario

VERSICHERUNG

- 8 Kurzmeldungen
- 12 Mit TOP-Deckungskonzepten punkten!
- 14 Verkauf soll Spaß machen
- 16 „Allsafe casa“ - Der neue Rund-um-Schutz für das Eigenheim
- 18 WWK - die Fondsrente der nächsten Generation
- 20 Variable Annuities - Sichere Anlage plus exzellente Renditechancen
- 21 Courtage selbst festlegen - Policenwerk bietet attraktive Nettotarife
- 22 UNIQA FinanceLife mit neuen Produktlösungen für den dt. Markt
- 24 Atradius: Flexible Deckungskonzepte gegen Forderungsausfall
- 26 DUAL Deutschland mit innovativen D&O Angeboten
- 28 Innovation: Zeitreise in die Zukunft
- 30 Congenial - Jedem seine Garantie und ein Maximum an Investmentchancen
- 31 IDEAL Versicherung gewinnt InnoWard 2009
- 32 BBV-Sach-Tarife der Linie „OPTIMAL“
- 34 Rund-um-Schutz-Versicherungen
- 35 „oeco futur“ innovative Rentenversicherung
- 36 Service am Krankenbett
- 37 Das IDEAL SterbeGeld kompakt mit sehr günstigen Beiträgen
- 38 Innovationsschub bei Versicherern?



wmd brokerchannel

www.wmd-brokerchannel.de

Ihr News-Channel für den Finanzvertrieb

Wir verbreiten Ihre Branchennews mit den Newslettern
und über die B2B-Plattform www.wmd-brokerchannel.de.
36.500 Abonnenten und mehr als 180.000 Visits im Monat
sind Garanten für Ihren Erfolg.

Gern informieren wir Sie über die Möglichkeiten, die Ihnen der wmd-brokerchannel für Ihre Public Relation bietet:



www.selectedmedia-online.de

- 39 Honorarberatung führt zu Win-Win-Situationen
- 40 Vermögensschaden: Pflichtversicherung reicht nicht!

GESCHLOSSENE FONDS

- 42 Anleger stehen auf nachhaltige Finanzprodukte
- 43 JK Wohnbau Fonds 1 - der Kurzläufer-Fonds
- 44 Streit um Inflationsgefahren - IVG geht neue Wege im Fondsgeschäft
- 46 fairvesta setzt auf Fondsinnovationen
- 48 Projekt- und Schwergutschiffahrt erweist sich weiterhin als stabiler Wachstumsmarkt
- 50 Was Anleger wollen: Mehr Sicherheit, mehr Flexibilität
- 52 Kurzmeldungen

SPECIAL QUALITÄTSOFFENSIVE VERBRAUCHERFINANZEN

- 53 Produktinformationsblatt für bessere Finanzberatung
- 55 Verursacher der Finanzkrise: „Man macht den Bock zum Gärtner“
- 58 Der freie Vertrieb hat keine Lobby
- 61 Beratungsqualität: Checklisten nicht zielführend
- 63 „Ein verpflichtender FinanzTÜV“ ist schwer vorstellbar

IN EIGENER SACHE

- 65 Autoren, Ansprechpartner, Kontakte
- 66 Videos & CD

Eigentlich wollten die Kinder beim Nachbarn nur ein bisschen fernsehen.



Sie wollen, dass Ihre Kunden auch weiterhin ein gutes Verhältnis mit den Nachbarn haben?

Dann empfehlen Sie ihnen die **BBV-Haftpflicht-Police OPTIMAL**. Denn diese steht für perfekt abgestimmte, hochwertige Deckungsinhalte mit vielen kundenfreundlichen Pluspunkten.

- ▶ Automatisches Bedingungs-Update
- ▶ Besonders preiswert für Singels und Familien
- ▶ Spezialtarif für den Öffentlichen Dienst
- ▶ Deckungssumme 10 Mio EUR
- ▶ Forderungsausfall-Deckung
- ▶ Dienst- und Tierhalter-Haftpflicht-Deckung
- ▶ Beratungshotline für die Klärung von Haftungsfragen

Und das zu erstaunlich günstigen Prämien. Optimal eben!

BBV M-Dienstleistungs-Center (MDC)
Service-Rufnummer: 01801 / 22 86 32*
Service-Faxnummer: 01801 / 63 23 29
E-Mail: mdc@bbv.de
Günstige Prämien unter: www.bbv-makler.de

* (3,9 Cent pro Minute aus dem deutschen Festnetz, mobil max. 42 Cent pro Minute bzw. 60 Cent pro Anruf)



Bayerische Beamten Versicherungen
Bayerische Beamten Versicherung AG

Innovation in der Vollversicherung - central.vario: 1000 Wünsche - 1 Lösung!

Von Manfred Wittkamp, Vertriebsdirektor Maklervertrieb, Central Krankenversicherung AG

Einzigartig: 48 Tarifkombinationen für jede Lebensphase

Der neue Vollversicherungstarif der Central ist eine echte Innovation, die direkt aus den Bedürfnissen der Makler und deren Kunden heraus entwickelt wurde.

Der Gesundheitspezialist setzt mit diesem Bausteintarif wiederum Maßstäbe in der Gesundheitsvorsorge. Hierbei punktet der central.vario mit bisher einmaligen 48 Tarifkombinationen. Jetzt kann wirklich jeder die PKV erhalten, die seiner aktuellen Lebensphase entspricht. Für Makler wird das PKV Geschäft mit Ihren Kunden hierdurch wesentlich leichter werden.

Die Anforderungen der Makler und deren Kunden wurden in der Produktwerkstatt der Central zu einem neuartigen Bausteintarifsystem weiterentwickelt: dem central.vario. Neun Bausteine bilden die Basis des neuen modularen Tarifsystems. Die drei Leistungs-



bereiche ambulant, stationär und Zahn werden in den drei Leistungsniveaus TOP, PLUS und ECO angeboten. Alle möglichen Kombinationen können mit den Selbstbehaltstufen in Höhe von 300 Euro, 600 Euro und 1.200 Euro über alle Leistungsbereiche abgeschlossen werden.

Zusätzlich können als einheitliche Linie drei Pauschalleistungstarife mit einer Selbstbehaltstufe von 600 Euro abgeschlossen werden. Insgesamt stehen dem Makler 48 Kombinationsmöglichkeiten zur Absicherung des Kunden zur Verfügung.

Flexibilität, Einfachheit und Verständlichkeit an 1. Stelle

Der Bedarf nach Angeboten, die sich den Bedürfnissen des Einzelnen optimal anpassen, steigt. Dies gilt auch für die Ansprüche der Kunden für die Absicherung im Krankheitsfall. Insbesondere Makler, die täglich ihre Beratungskompetenz unter Beweis stellen und ihr Ohr direkt am Kunden haben, kennen den Bedarf nach maßgeschneidertem Versicherungsschutz genau.

Was liegt also näher, als Kunden, Interessenten und Makler nach ihren Vorstellungen von einer privaten Krankenversicherung zu befragen. Genau das haben wir getan.

Interessant ist, dass die Zielgruppen fast deckungsgleiche Anforderungen an neue Produkte formulieren. Aufgrund der sich ständig verändernden Lebensphasen steht das Thema Flexibilität und auch der Wunsch nach Einfachheit und Verständlichkeit an vorderster Stelle.

Ein modularer Aufbau des Versicherungsschutzes und die Integration von Prävention und Gesundheitsvorsorge sind aus Sicht der Kunden und Vermittler wesentliche Leistungsinhalte für die private Vollkostenversicherung.

Unabhängig von allen Leistungsfeatures stehen sowohl

central.vario: neun Bausteine bilden die Basis

Der Tarif central.vario teilt sich auf in



- **3 Leistungsbereiche:** ambulant, stationär und Zahn
- **3 Leistungsniveaus:** TOP, PLUS und ECO
- **3 Selbstbehaltstufen:** 300 €, 600 € und 1200 €

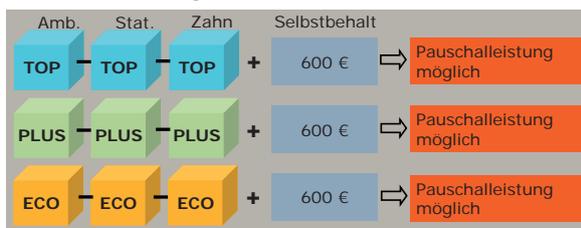
für Kunden als auch für Makler Beitragsstabilisierung und die Möglichkeit, den Versicherungsschutz den Lebensumständen anzupassen, auf den vordersten Plätzen.

Makler haben die Wahl zwischen 3 Pauschalleistungstarifen

Leistungsorientierte Kunden wählen Kombinationen aus den TOP- und PLUS-Bausteinen für ihre persönliche Absicherung. Der preisorientierte Kunde entscheidet sich eher für Kombinationen aus PLUS- und ECO-Bausteinen. Kunden, die an einer hohen Beitragsrückerstattung interessiert sind, haben zukünftig die Auswahl zwischen drei Pauschalleistungstarifen mit bis zu sechs Monatsbeiträgen „Geld-zurück-Garantie“.

Die Geld-zurück-Garantie

central.vario verdreifacht die Anzahl der Pauschalleistung-Tarife!



central

Optionsrechte unterstützen den Verkauf

Im Bereich der Optionsrechte baut die Central ihre Marktführerschaft weiter aus: Das klassische Optionsrecht auf Höherversicherung besteht nach drei, sechs und neun Jahren. Neuartig ist das Optionsrecht auf einen zwischenzeitlich verringerten Versicherungsschutz. Analog zu dem central.comfort besteht auch beim central.vario das Familien-Optionsrecht. Alle

genannten Optionsrechte sind in allen Bausteinkombinationen verfügbar.

central.vario setzt Maßstäbe in der Gesundheitsvorsorge

Der central.vario setzt Maßstäbe im Bereich der Gesundheitsvorsorge. Er bietet zusätzliche Vorsorgeleistungen über die gesetzlich eingeführten Programme hinaus an, wie zum Beispiel Schlaganfall-Check. In den ambulanten PLUS- und TOP-Bausteinen erhalten die Kunden bei Leistungsfreiheit einen Vorsorgegutschein, dessen Einlösung weder mit der Beitragsrückerstattung, der Pauschalleistung noch dem Selbstbehalt im Zusammenhang steht. Im stationären TOP-Baustein ist ein stationärer Check-Up versichert und bei regelmäßiger Zahnprophylaxe erhöht sich der Erstattungssatz für Zahnersatz in allen Bausteinen um 10 Prozent, auf bis zu 90 Prozent.

Analog gilt dies auch für die Kieferorthopädie. Der Hilfsmittelkatalog und der Behandlerkreis wurden entsprechend den Anforderungen erweitert.

Risikokollektive verhindern vergreisen von Beständen

Ein entscheidender Vorteil und ein sehr wichtiges Verkaufsargument für den Makler ist die Tatsache, dass die Altтарife der Central nicht geschlossen werden, sondern gemeinsame Risikokollektive aus den bisherigen Tarifen und dem central.vario gebildet werden. Somit ist das vergreisen von Bestän-

den ausgeschlossen. Auch für die Nachkalkulation im Rahmen von Beitragsanpassungen werden die gemeinsamen Risikokollektive zur Kalkulation genutzt werden. Das heißt, dass Bestand und Neugeschäft sich gleichartig entwickeln werden.

Für die Central ist die langfristige Beitragsstabilität des central.vario ein enorm wichtiges Kriterium für die Einführung dieses neuen Produktes gewesen. Auch für den Makler ist es im Verkaufsgespräch ein hervorragendes Argument, denn Beitragsstabilität ist natürlich für ihre Kunden ein sehr wichtiges Thema.

Transparent – Sicher – Einfach = central.vario

Der Tarif central.vario besitzt eine einheitliche Ausgestaltung nicht differenzierender Leistungen, wie zum Beispiel Zahnstaffel, Auslandsschutz oder der Selbstbeteiligung. Weiterhin wurden in den Allgemeinen Versicherungsbedingungen an vielen Stellen Verbesserungen für den Kunden getroffen.

Echte Innovation kommt aus dem Bedarf: central.vario

Auch diese Produktentwicklung wäre ohne die Makler, die von Anfang an mit ins Boot geholt wurden nicht möglich gewesen: Ihre Wünsche und Anforderungen und die der Kunden sind somit wieder einmal direkt in die aktive Produktentwicklung mit eingeflossen.

Natürlich werden auch deshalb die Anregungen und Wünsche der Makler in Zukunft weiterhin große Bedeutung haben, um die nächsten Innovationen der Central voranzutreiben.

Mengenrabatt bei Versicherungen

Mengenrabatte gibt es für viele Produkte. Dass das auch bei der Versicherung klappt, wissen nur Wenige. Bei der AXA beispielsweise wird es mit den neuen Tarifen von BOX-plus günstiger, je mehr Verträge in einer Police zusammengefasst werden. Im besten Fall gibt es auf jeden Vertrag 20 Prozent Nachlass. Das gilt für Privathaftpflicht-, Hausrat-, Wohngebäude- und Glasversicherungen sowie für die Tierhalterhaftpflicht. Wer zwei Verträge abschließt, bekommt beide 10 Prozent günstiger. 15 Prozent Rabatt gibt es, wenn der Versicherungsnehmer drei Policen hat. Ab vier Versicherungen sinkt die Prämie für jeden Vertrag um 20 Prozent. Kommt noch eine Unfallversicherung dazu, gibt es darauf sogar 40 Prozent Nachlass.



Sehr gut für Zurich bAV Direktgarant Premium

Die Zurich Gruppe Deutschland erhält für ihr Direktversicherungsprodukt „bAV Direktgarant Premium“ das Qualitätssiegel „sehr gut“ der febs Consulting GmbH (febs). Mit der Zertifizierung bestätigt febs, dass die Produktgestaltung in Form einer Beitragszusage mit Mindestleistung mitsamt allen dazugehörigen Vertragsunterlagen den gültigen arbeits- und steuerrechtlichen Anforderungen entspricht. Nach der bereits im letzten Jahr erfolgten Zertifizierung

der bAV Direktgarant, wird Zurich nun mit einem weiteren Siegel für eines ihrer bAV-Produkte und gleichzeitig mit dem ersten Siegel für ein Produkt der neuen fondsgebundenen Premium-Linie ausgezeichnet.

ERGO-Lebensversicherer bieten Riester-Rente jetzt auch mit Darlehens-Option an

Das neue Eigenheimrentengesetz, auch bekannt als „Wohn-Riester“, brachte allen Riester-Verträgen ein neues Leistungsmerkmal: Kunden können ihr angespartes Geld statt in eine Rente jetzt auch in eine Immobilie investieren. Selbst so genanntes Bauspar-Riestern ist möglich. Der Nachteil: Die private Zusatzrente geht verloren. Als Alternative bieten die ERGO-Lebensversicherer Hamburg-Mannheimer und Victoria ihren Riester-Kunden jetzt zusätzlich eine attraktive Darlehens-Option an. Wer seine Immobilie vollständig über die ERGO-Lebensversicherer finanzieren möchte, kann von einem zinsvergünstigten Immobilien-Darlehen profitieren.

Alternative Energien: SIGNAL IDUNA bietet passenden Versicherungsschutz

Besitzer von Anlagen, die nachhaltig Strom und Wärme erzeugen, können diese nun passend versichern: Mit KlimaPlus bietet die SIGNAL IDUNA Gruppe, Dortmund/Hamburg, Versicherungsschutz bei Schäden, die auf menschliche, technische oder auch witterungsbedingte Ursachen zurückzuführen sind. Damit ist KlimaPlus ein Produkt, das in seiner Art bisher so am Markt nicht zu finden ist. Als Ein-

zelversicherung oder als Zusatzbaustein in der Wohngebäudeversicherung sind zum Beispiel Solar-, Geothermie- und Photovoltaikanlagen, CO2-neutrale Heizungsanlagen versicherbar. Ebenfalls abgedeckt in diesem Paket sind haustechnische Einrichtungen wie Alarm- und Beschattungsanlagen, also elektronisch gesteuerte Markisen oder Jalousien. Die Entschädigungsgrenze beträgt 50.000 Euro ohne Unterversicherungsfahr.

Gute Geschäftschancen für Versicherungsfabriken

Seit Jahrzehnten lagert die Autoindustrie Teilprozesse oder ganze Prozessketten an spezialisierte Betriebe aus (Sourcing). Mit der so reduzierten Fertigungstiefe steigen Profitabilität und Flexibilität, verkürzt die Branche ihr Time to Market. Mit zunehmendem Kostendruck und steigenden Kundenanforderungen findet diese strategische Option nun auch in der Assekuranz immer mehr Befürworter. Eine deutliche Mehrheit (94%) der von agens Consulting im Frühjahr 2009 befragten Führungskräfte in den Versicherungsunternehmen würde sich für einen externen Leistungsbezug entscheiden, wenn dieser für das eigene Unternehmen wirtschaftlich günstiger ist als eine interne Lösung. Zu den wichtigsten Motiven für eine Auslagerung betrieblicher Funktionen und Aufgaben an Dritte bzw. für einen externen Leistungsbezug zählen die Verschlankeung der eigenen Verwaltungsstrukturen (75%), die Administration von Alt- und Sonderbeständen (62,5%) und geringere Komplexität der Servicestrukturen (59,4%).



■ HAMBURG - NÜRNBERG - MÜNCHEN

EuroSelect 18

- Warum in die Ferne schweifen, wenn das Gute liegt so nah...
3 Städte, 4 Standorte, 5 Objekte
Gemeinsam partnerschaftlich mit IVG in Deutschland investieren

Wer gut streut, rutscht nicht! Das gilt nicht nur im Winter bei Schnee und Eis, sondern insbesondere für eine kluge Anlagestrategie - anders ausgedrückt: Durch eine gute Diversifikation erhöht sich das Chancenpotenzial bei gleichzeitiger Verringerung von denkbaren Risiken.

Dieser Maxime folgend hat IVG mit dem EuroSelect 18 einen Deutschland-Fonds aufgelegt, der durch seine Investition in fünf moderne Neubau-Büroimmobilien in den Metropolregionen Hamburg, Nürnberg und München dem Streuungsgedanken folgt und für den Anleger damit Sicherheit und Renditechancen im Portfolio erhöht.

Der Fonds eignet sich besonders für konservativ orientierte Anleger, die insbesondere in den stabileren, heimischen Immobilienmärkten in inflationsgeschützte Sachwertanlagen investieren wollen.

Bereits ab 10.000,-EUR (zzgl. 5 % Agio) können Anteile gezeichnet werden und damit einen wertvollen „Betongold“-Baustein bilden.

Das Besondere:

Anleger investieren gemeinsam mit IVG – einer der großen börsennotierten Immobiliengesellschaften in Europa - wobei die Privatinvestoren des EuroSelect 18 von einer Ausschüttungspräferenz vor IVG profitieren. IVG bleibt auch langfristig an den ausgewählten Immobilien beteiligt und übernimmt auch das Asset Management für die Objekte.

- Angebot im Überblick

Mindestbeteiligung	10.000 EUR
Agio	5 %
Geplante Laufzeit (Prognose)	31.12.2025
Beteiligungskapital	52,4 Mio. EUR (zzgl. 5 % Agio)
Fremdkapital	ca. 45 % auf Ebene der Objektgesellschaften
Einkunftsart	Im Wesentlichen Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung
Angestrebte Auszahlung (Prognose)	6 % p. a. vor Steuern ab sofort (einmalig 3 % in 2020)
Gesamtausschüttung vor Steuern	ca. 208 %

www.euroselect18.de

IVG
Funds

Friends Provident ist Pension Provider of the Year 2009

Friends Provident ist im Juli bei den „European Pensions Awards 2009“ in London zum zweiten Mal in Folge als „Pension Provider of the Year“ ausgezeichnet worden. Mit der Auszeichnung werden außerordentliche Leistungen von Produkthanbietern, Beratungsfirmen und Investmentgesellschaften in der Altersvorsorge auf europäischer Ebene anerkannt. Der Preis „Pension Provider of the Year“ wird für die Qualität des Anbieters und die innovativen Produkte vergeben. In der Begründung der Jury werden die Leistungen von Friends Provident in der Altersvorsorge in Großbritannien sowie die noch relativ jungen, aber bereits sehr erfolgreichen Aktivitäten in Deutschland gewürdigt. In Deutschland, wo Friends Provident International (FPI) seit März 2007 tätig ist, bietet die Gesellschaft fondsgebundene Rentenversicherungen (Friends Plan) als Basisrente, Direktversicherung und private Rente an. Darüber hinaus hat FPI in diesem Sommer einen Investment orientierten Tarif für die Rückdeckung über eine Unterstützungskasse eingeführt.



Barmenia Krankenversicherung mit neuer Tariflinie

Ab sofort erweitert die Barmenia Krankenversicherung a. G., Wuppertal, ihr Angebot in der privaten Kranken-Vollversicherung. Die moderne Tariflinie easyflex gewährt flexible Gestaltungsmöglichkeiten angefangen beim soliden und besonders beitragsorientierten Grundschatz bis hin zum leistungsstarken und umfassenden Komfortschutz. „Mit easyflex beschreiten wir einen völlig neuen Weg. Die Tariflinie zeichnet sich durch Transparenz, Flexibilität und Innovation aus und berücksichtigt die zahlreichen Trends und Veränderungen auf dem PKV-Markt“, so Dr. h. c. Josef Beutelmann, Vorsitzender des Vorstands der Barmenia Kranken.

Advocard mit neuen Produkten in die Offensive

Die Advocard Rechtsschutzversicherung AG, ein Unternehmen der Generali Deutschland Gruppe, hat ihr Angebot im privaten und gewerblichen Bereich deutlich ausgeweitet und will jetzt eine Offensive im attraktiven Maklermarkt starten. Bisher war der sechstgrößte Rechtsschutzversicherer am deutschen Markt auf die Vertriebswege DVAG, Generali Stammorganisation, Volksfürsorge Vertriebsgesellschaft und Direktgeschäft fokussiert. Jetzt sieht sich die Gesellschaft auch bei den Maklern im Aufwind und will durch zusätzliches Geschäft Marktanteile dazu gewinnen. Oliver Brüß (43), Vorstandssprecher und ausgewiesener Marketing- und Vertriebsexperte, äußerte sich sehr optimistisch über die Erfolgsaussichten in diesem

Vertriebsbereich. Mit ihren Produktbausteinen, vor allem den XL-Angeboten im Privatkunden- und Firmengeschäft, dem Forderungsmanagement für Firmen und dem maßgeschneiderten Straf- und Manager-Rechtsschutz-Angeboten sei die Advocard gut aufgestellt. „Rechtsschutz ist, ob im Privat- oder im Gewerbebereich, das „i“-Tüpfelchen für umfassenden Versicherungsschutz“.



KarstadtQuelle Versicherungen: Noch schneller geht's nicht

Die KarstadtQuelle Versicherungen bieten ab sofort einen deutschlandweit neuartigen Service: Mit dem neuen Sofort-Annahme-Check können Kunden beim Abschluss einer Risiko-Lebensversicherung alle dazu notwendigen Gesundheitsfragen einfach und schnell am Telefon klären. Sie erfahren dann sofort noch während des Telefonats, ob sie die Versicherung abschließen können und mit welchem Beitrag. Die Kunden erhalten auf diese Weise schnellstmöglichen Versicherungsschutz und vermeiden lästigen Papierkram und langwierige Nachfragen. Außerdem können Detailthemen direkt und individuell angesprochen werden. Der Fürther Direktversicherer profitiert dabei von einer effizienten Risikoprüfung und reduzierten Bearbeitungszeiten.

Versicherungspolice zum Selbstausdrucken bei Asstel

Seit Sommer 2009 bietet die Asstel einen neuen Service für Online-Kunden an – die Versicherungspolice zum Selbstausdrucken. Alle Kunden, die über die Internetseite astel.de eine Hausrat-, Haftpflicht-, Rechtsschutz- oder Unfallversicherung erwerben, können von den Vorteilen des neuen Angebots profitieren: Bei Online-Vertragsabschluss erhalten die Kunden künftig direkt mit der Annahmestätigung sowohl den Antrag als auch den Versicherungsschein mit der Versicherungsnummer als pdf-Dokument. „Durch die Police zum Selbstausdrucken muss der Kunde keinen einzigen Tag mehr auf seine Versicherungsunterlagen warten, sondern hat direkt alles griffbereit – ganz einfach, bequem und praktisch.“ So beschreibt Asstel Vorstand Dr. Mathias Bühring-Uhle den Nutzen des Angebots.

Fondsgebundene Rentenversicherung von Helvetia optimiert

Für Vorsorgesparer, die vor dem Hintergrund der Wirtschafts- und Finanzkrise ihre Altersvorsorge stärker absichern möchten, stattet die Helvetia jetzt ihre fondsgebundene Rentenversicherung CleVesto Allcase zusätzlich mit einem Garantiebaustein aus. Das so genannte Sicherungsguthaben ermöglicht Kunden, ihr Vermögen in risikoarme Anlageinstrumente umzuschichten und bietet eine für jeweils ein Jahr festgelegte Verzinsung. Außerdem wird ab 1. September der monatliche Mindestbeitrag gesenkt. Zwischen Ein- und Auszah-



lung des Vermögens müssen Kunden nun keine zeitliche Mindestfrist mehr einhalten, d. h. bei Einmalbeitrag kann unmittelbar im Anschluss mit der Kapitalauszahlung begonnen werden. „CleVesto steht für Clever investieren, Allcase für alle Lebenslagen“, erläutert Jürgen Horstmann, Vorstandsmitglied der Helvetia und verantwortlich für die Produktentwicklung. „Je nachdem wie Kunden ihre Lebensplanung gestalten, lässt sich das Produkt jederzeit flexibel anpassen.“

HDI-Gerling: TwoTrust Klassik bietet hohe Garantien bei attraktiven Renditechancen

Für sicherheitsorientierte Kunden, die Wert auf eine möglichst hohe Garantieleistung legen, bietet HDI-Gerling Leben mit „TwoTrust Klassik“ ab dem 1. Juli 2009 eine neue Lebens- bzw. Rentenversicherung mit einer der höchsten garantierten Leistungen eines deutschen Lebensversicherers (siehe Tabelle). Die Rating-Agentur Franke & Bornberg hat TwoTrust Klassik in der Kategorie „Rente Klassik“ mit der Bestnote „FFF“ ausgezeichnet. „Das Bedürfnis der Kunden nach Sicherheit und Garantien für ihre Altersvorsorge ist enorm hoch. Deshalb bieten wir mit TwoTrust Klas-

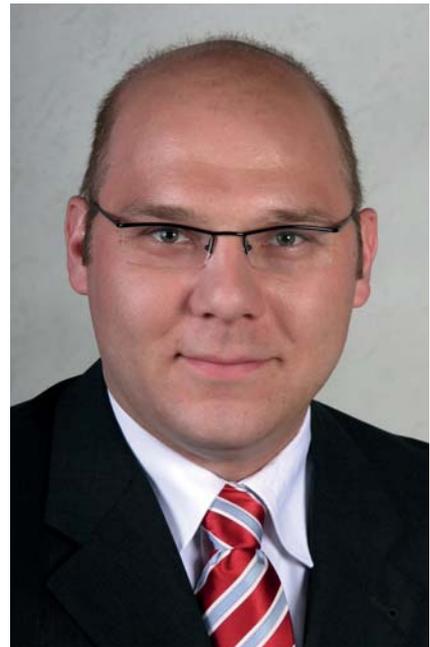
sik eine neue Garantiepolice. Gleichzeitig bauen wir die Kapitalanlage aber so auf, dass die mögliche Rendite deutlich über den potenziellen Ergebnissen bei den Produkten der Wettbewerber liegt“, erklärt HDI-Gerling Vorstand Lüder Mehren.

Clerical Medical erweitert Garantiefondspalette mit GA70F und GA90F

Die Anzeichen für eine Erholung der Wirtschaft verdichten sich, die Börsenkurse ziehen wieder an. Viele Anleger wollen auf den Zug aufspringen und von steigenden Kursen profitieren. Gleichzeitig fürchten sie neue Rückschläge an den Börsen. In dieser volatilen Situation ist das Sicherheitsbedürfnis bei Anlegern unterschiedlich stark ausgeprägt. Clerical Medical kommt den individuellen Anlegerwünschen mit den zwei neuen Garantiefonds CMIG GA70% Flexible (GA70F) und CMIG GA90% Flexible (GA90F) entgegen. Gemeinsam mit dem CMIG GA80% Flexible (GA80F), der seit April dieses Jahres auf dem Markt ist, bietet der britische Lebensversicherer damit Fonds für jedes Sicherheitsbedürfnis. Die drei Fonds sind, gemäß ihrer Bezeichnung, mit einer 70-, 80- bzw. 90-prozentigen Höchststandsgarantie ausgestattet.

Mit TOP-Deckungskonzepten punkten!

Interview mit Jörn M. Florczak,
F & M Versicherungsmakler UG



Welche innovativen Deckungskonzepte bieten Sie Maklern derzeit an?

Aktuell haben wir unsere Produktlinie F&M-MKL24 für den Privat- und Gewerbebereich aufgelegt. Hierzu konnten wir mehrere Versicherer gewinnen, die mit uns ein marktführendes Cover aufgelegt haben.

Was sind die Highlights in Ihren Konzepten?

Nachfolgend möchten wir einige Beispiele nennen:

- Im Bereich Wohngebäude: Zu- und Ableitungsrohre bis 10.000 € obligatorisch mitversichert, unbegrenzte Versicherungssumme in den Gefahren F, LW, ST und Hagel;
- Im Bereich Hausratversicherung: mit 1% Fahrrad-diebstahl inkl. Nachtzeitklausel;

- Privathaftpflicht standardmäßig dienstl. Schlüssel, Ausfalldeckung, deliktunfähige Kinder und 10.000 l Heizöltank mitversichert.

- Bei der Unfallversicherung werden Landwirte ab 50 ha in Gefahrengruppe A eingestuft.

- Weitere Besonderheiten ergeben sich aus unserem Preis-Leistungsangebot.

Können Sie ein Preis – Leistungsangebot als Beispiel geben?

Ja natürlich. Beispielhaft möchten wir die Tierhalterhaftpflichtversicherung mit einer Prämie von 50,00 €, die Privathaftpflicht für Senioren ab dem 50. Lebensjahr mit einer Prämie von 37,49 € und die Familienhaftpflichtversicherung mit einer Prämie von 58,00 €, jeweils mit einer Deckungssumme von 5 Mio. €, nennen.

Die Hausratversicherung bieten wir je nach Zone (I-IV) mit einem Prämiensatz von 1,16 bis 1,90 Euro. Unseren Quadratmetertarif im Bereich der Wohngebäudeversicherung bieten wir ab 1,18 Euro je qm an, die Wohngebäudeversicherung nach Wert 1914 ab 0,53 Euro. Alle Tarife beinhalten umfangreiche und attraktive Deckungseinschlüsse, die weit über den normalen Standard hinausgehen. Alle Prämiensätze verstehen sich inkl. der Versicherungssteuer.

Welcher Expertise haben Ihre Unternehmen in diesem Geschäftsbereich?

Die Gründer von F&M Versicherungsmakler, Jörn M. Florczak und Rainer W. Montagne, arbeiten seit 2001 im Bereich Deckungskonzept – Makler, damals noch als Mitarbeiter eines der großen deutschen Maklerhäuser. Heinz-Gerald Nies, Nies Maklerkonzepte, ist seit 19 Jahren als Makler und seit 11 Jahren als Poolmakler erfolgreich tätig. Insgesamt betreuen beide Häuser, die freundschaftlich verbunden sind, rund 300 Makler.



Welchen Mehrwert bieten Sie Maklern?

Zunächst einmal ist festzuhalten, dass wir unsere sämtlichen Dienstleistungen kostenfrei anbieten. Darüber hinaus werden keine Mindestumsätze oder ähnliches definiert und festgeschrieben. Unseren Maklern stellen wir unseren Vergleichsrechner RVA 24 zur Verfügung, über den Angebote und Anträge VVG-konform generiert werden können. Dies allein garantiert eine sehr schnelle Bedienung der Kunden und damit einhergehend eine hohe Kundenzufriedenheit. Darüber hinaus werden die Kooperationspartner über unsere Häuser direkt an die Versicherer angebunden und die Courtagerechnungen erfolgen somit zwischen Versicherer und Makler. Regelmäßig erscheinende Maklerinformationen setzen die Makler in den aktuellen Sachstand über unsere Produktinnovationen mit den mit uns zusammenarbeitenden Versicherern. Unsere Kooperationspartner sind keine

„Es werden
keine
Mindestumsätze
oder ähnliches
definiert und
festgeschrieben“

Jörn Florczak

anonyme Masse, sondern werden von uns regelmäßig besucht und – bei Bedarf – auch vor Ort unterstützt. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.fum-mk124.de.



bAV-Invest-Rente Congenial^{bAV} garant

*Die fondsgebundene
bAV-Rente mit
Garantieleistung*

- Dynamische Optimierung von Chance und Sicherheit
- Umfangreiche Fondsauswahl
- Hohe Renditechancen
- Hochwertige Garantieleistungen von Beginn an
- Optionale Höchststandssicherung

**Nutzen Sie Ihr Potenzial!
Infopaket unter
Tel. (040) 3 61 39-537**


CONDOR
VERSICHERUNGSGRUPPE

Admiralitätstraße 67 · 20459 Hamburg
E-Mail: CDL-Angebotsservice@condor-versicherungsgruppe.de
www.condor-versicherungsgruppe.de

Verkauf soll Spaß machen

Die Vereinigte Post. Die Makler AG bietet innovative Produkte und Service ausgerichtet auf den freien Vertrieb

Herr Dr. Schmidt, die VPV Versicherungen hat Ende 2007 die Vereinigte Post. Die Makler AG gegründet. Welche Berechtigung hat die VPV im Maklermarkt?

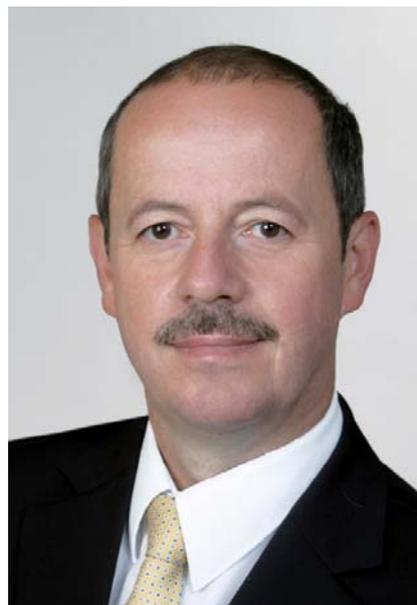
Peter Schmidt: Die VPV ist ein großes Traditionsunternehmen. Sie ist, gegründet 1827, einer der ältesten Lebensversicherer am Markt. Aber besonders in den letzten Jahren ist dieses Unternehmen durch viele Innovationen geprägt. So war es gewissermaßen ein logischer Schritt sich den Maklern und den freien Vermittlern zuzuwenden. Vertriebsprofis aus dem Maklermarkt unterstützen und beraten seither unsere Vertriebspartner im Bereich Leben und Sach. Zusätzlich haben wir für Pools eine eigene Betreuung eingerichtet.



Was wollen Sie dem freien Vertrieb bieten, der aufgrund stark veränderter Rahmenbedingungen hohe Anforderungen an den Produktgeber stellt?

Lars Georg Volkmann: Das A und O sind sicherlich die Produkte. Neben unserer günstigen Sterbegeldversicherung ohne Gesundheitsfragen und unserer Privathaftpflichtversicherung für Kunden ab 55 Jahre, die nur 41 Euro Jahresbeitrag kostet, kommt derzeit unsere VPV Power-Linie am Markt sehr gut an. Die dynamischen Hybridprodukte der 2. Generation bieten den Kunden, neben Beitragsgarantie und Renditechancen, den Vorteil der Ertragsicherheit durch das einzigartige Anlagesystem ISS®. Die Power-Produkte gibt es als Rürup-, Riester-, VL- und Direktversicherungs-Variante sowie natürlich als private Rentenversicherung mit veränderbaren Garantieniveaus. Sie stehen im Mittelpunkt unserer Zusammenarbeit mit den freien Vermittlern.

Peter Schmidt: Dazu gehört aber auch, dass man um die Bedürfnisse von Maklern weiß. Deshalb haben wir uns auf die Fahne geschrieben einen Top-Service und eine gute Vergütung zu bieten. Mir liegt aber besonders am Herzen, es den freien Vermittlern so einfach wie möglich und etwas gegen den Überbürokratis-



Dr. Peter Schmidt
Vereinigte Post. Die Makler AG

mus am Markt zu machen, der doch in den letzten Jahren zu verzeichnen war.

Welche Maßnahmen bieten Sie dem freien Vertrieb genau, wenn Sie sagen „keine Überbürokratisierung“?

Peter Schmidt: Unser Motto lautet „Wir tun alles, dass verkaufen wieder Spaß macht“. Deshalb haben wir von Anfang an darauf geachtet, dass unsere Prozesse und unsere Formulare einfach gehalten sind. Dies fängt damit an, dass die Makler freien Zugriff auf alle Unterlagen über unser Maklerportal www.vpv-makler.de haben. Hier sind alle Anträge, Bedingungen und vieles mehr verfügbar. Wir verzich-

ten auf große Antragsbücher, sondern arbeiten bei den meisten Produkten mit einseitigen, einfachen Anträgen, die dem Makler eine bessere, verbraucherorientierte Beratung ermöglichen. Aber auch für den Kunden übersichtlich und transparent sind.

Lars Georg Volkmann: Herausragend sind wir schon heute in der Thematik Policierungsda-

„Die Power-Produkte gibt es als Rürup-, Riester-, VL- und Direktversicherungs-Variante.“

Lars Georg Volkmann

er. Wir policieren vollständig ausgefüllte Anträge in Leben und Sach innerhalb 48 Stunden, da lautet unser Slogan „heute gebracht, morgen gemacht“. Wir bieten unseren Kunden und Geschäftspartnern Servicezeiten von Montag bis Freitag von 7 bis 20 Uhr an. Zusätzlich bezahlen wir zwei Mal im Monat Courtagen aus, damit der Vermittler für seine Beratungsleistung auch schnell belohnt wird.

Newsletter per E-Mail, Produktfilme und Videobeiträge

runden unser Serviceangebot ab. Auch dies verstehen wir unter „Spaß am Verkauf haben“.

Ist die Vereinigte Post. Die Makler AG auf der DKM vertreten?

Peter Schmidt: Selbstverständlich! Sie finden uns in Halle 3B am Stand E09 – auf dem Weg zur Snack-Bar. Bei uns erleben Sie dieses Jahr die spannende Game-Show „Wer wird Power-Champion?“. Hier haben DKM-Besucher die einmalige Chance, sich den Fragen des Moderators zu stellen und Ihr Versicherungswissen zu testen. Wir laden sie ein auf dem „heißen“ Stuhl platz zu nehmen oder den Kandidaten zu unterstützen, wenn er den Publikums-Joker zieht.

Auf was dürfen sich die Vermittler in Zukunft noch freuen?

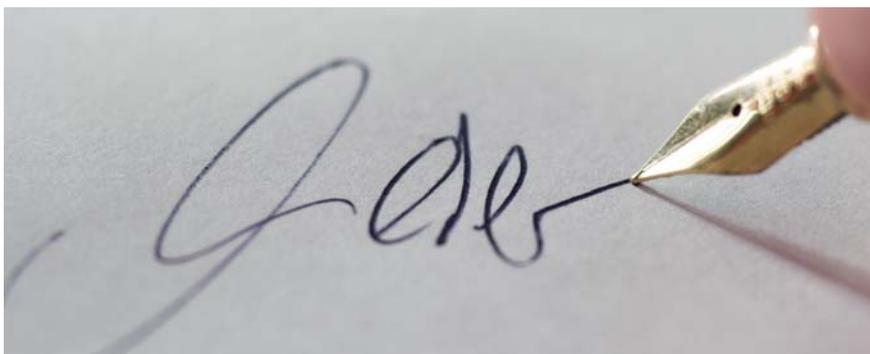
Lars Georg Volkmann: Sie kennen ja den Spruch „Nicht die Großen fressen die Kleinen, sondern die Schnellen die Langsamen“, das heißt, wenn man auf der Stelle tritt und sich auf dem Erreichten ausruht, ist dies ein Rückschritt. Das wollen wir natürlich nicht. Wir werden an unserem Service weiter arbeiten und neue



Lars Georg Volkmann
Vereinigte Post. Die Makler AG

Produkte entwickeln. So werden wir unsere Power-Linie um eine hybridgesteuerte Berufsunfähigkeitsversicherung ergänzen, welche wir im März 2010 auf den Markt bringen. Aber auch am Makler-Portal wird sich noch einiges tun. Wir werden es unseren Geschäftspartnern ermöglichen sehr einfach in die Bestände ihrer Kunden einzusehen und die notwendigen Informationen über elektronischen Datentransfer in ihr Verwaltungssystem zu ziehen. Zusätzlich arbeiten wir daran, die Schadenregulierung im Vertrieb anzubieten. Somit hat der Berater die Möglichkeit, in Rücksprache mit uns, beim Kunden Schäden sofort und bar zu begleichen. Der Kunde hat somit das Gefühl, hier wird zeitnah und unbürokratisch reguliert. Dies soll zeigen, die VPV ist der richtige Partner, wenn es um das Thema Vorsorge und Versichern geht.

Die Vereinigte Post. Die Makler AG freut sich auf Ihren Besuch auf der DKM am Stand E09 in Halle 3B.



„Allsafe casa“ - Der neue Rund-um-Schutz für das Eigenheim

Interview mit Carsten Beck,
Produktmanagement und Leiter Bereich Schaden
der Konzept und Marketing GmbH

Was verstehen Sie unter Allgefahrendeckung?

Allgefahrendeckung bedeutet, dass die versicherten Sachen gegen Zerstörung, Beschädigung und Abhandenkommen durch Ursachen aller Art versichert sind. Insbesondere sind auch bisher noch nicht bekannte oder nicht eingetretene Gefahren mitversichert, sofern diese nicht durch die Versicherungsbedingungen ausgeschlossen oder nicht vom Versicherungsnehmer mitversichert worden sind. Mit dieser Allgefahrendeckung, die weit über die Leistungen einer klassischen Gebäude- und Hausratversicherung hinausgeht, hat der Versicherungsnehmer einen optimalen Schutz seines Eigentums.

Was ist das Innovative an Ihrem Konzept?

Wir verbinden hier die Inhalte unserer bereits mehrfach von Fachzeitschriften ausgezeichneten Gebäude- und Hausratkonzepte allsafe select zu einem hervorragenden Rund-um-Schutz für Einfamilienhauseigentümer. Selbstverständlich beinhaltet aber allsafe casa nicht nur die einzigartige Allgefahrendeckung,



sondern auch zahlreiche Leistungserweiterungen gegenüber unseren marktführenden Sachkonzepten.

Ein weiteres Novum ist die in jedem Vertrag, unabhängig vom tatsächlichen Versicherungswert, automatisch versicherte Entschädigungssumme bis zu 1 Million EUR. Wobei hier sogar die versicherten 20 Kostenarten zusätzlich bis zu 1 Million EUR versichert sind. Es muss folglich keine Versicherungssumme errechnet oder der Versicherungswert mühsam aufgeführt werden. Die Prämie ergibt sich ganz einfach aus der tatsächlichen Wohnfläche des Hauses.

Welche Schäden sind beim Produkt allsafe casa versichert?

Da es sich um eine Allgefahrendeckung handelt, sind grundsätzlich alle Schäden versichert, die nicht ausgeschlossen oder nicht mitversichert worden sind. Das heißt das Wohngebäude sowie Gebäudezubehör, Grundstücksbestandteile und der gesamte Hausrat sind abgesichert gegen Zerstörung, Beschädigung und Abhandenkommen im Rahmen der bestehenden Bedingungen.

Für welche Zielgruppe ist Ihr Konzept interessant?

Mit unserem Produkt allsafe casa möchten wir alle Eigentümer von selbst genutzten Einfamilien-, Reihenhäusern bzw. Doppelhaushälften versichern, die einen optimalen Schutz ihres Eigentums bekommen möchten. Auch das eventuelle Problem von bereits bestehenden Gebäude- und Hausratversicherungen mit verschiedenen Abläufen haben wir gelöst, indem wir ab Beginn des allsafe casa-Vertrages in derartigen Fällen automatisch eine Differenzdeckung bieten, die nicht nur die Entschädigungs- bzw. Versicherungs-

summe betrifft sondern natürlich auch den materiellen Versicherungsschutz. Selbstverständlich muss der Kunde bei uns nur für den Versicherungsschutz bezahlen, den er auch tatsächlich in Anspruch nehmen kann.

Können Sie ein Preisbeispiel nennen?

Der Vollschutz für Gebäude und Hausrat des Tarifes allsafe casa - also mit Versicherungsschutz für Elementar- und Glasbruchschäden - würde bei einem Wohnhaus mit 120 qm Wohnfläche je nach Gefahrenzone zwischen ca. 360 EUR und 455 EUR inklusive der üblichen Maklercourtage und der Versicherungssteuer kosten. Folglich demnach nur ca. 30 EUR bis 38 EUR monatlich. Hier ist

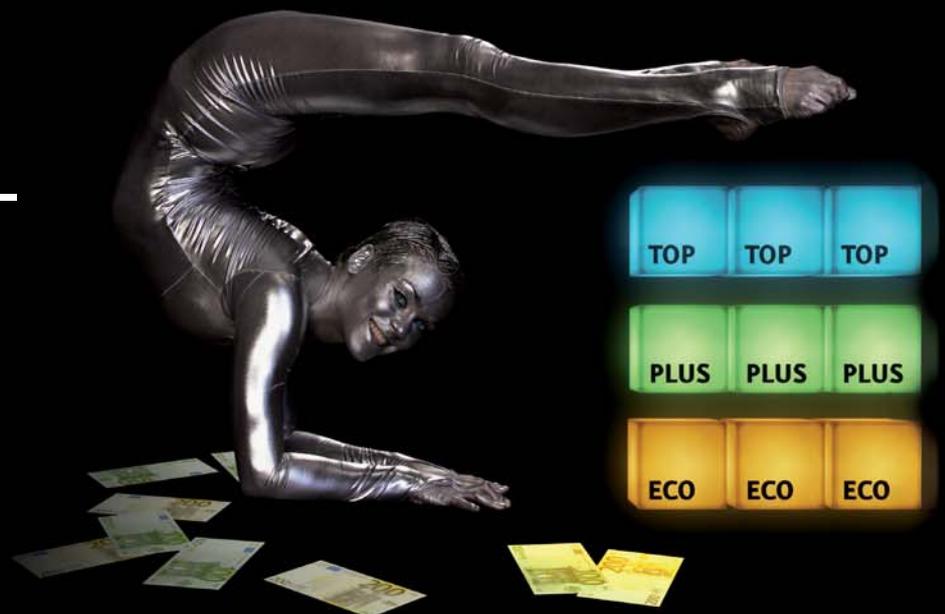


ergänzend anzumerken, dass K&M vollkommen auf Ratenzahlungszuschläge verzichtet.

Über welche Expertise verfügen Sie als Konzeptionär?

Aufgrund unserer langjährigen Erfahrung in der Vertrags- und Schadenbearbeitung für verschiedene führende Versicherungsunternehmen können wir ein äußerst hohes Niveau garantieren. Nicht zuletzt deshalb haben wir in den letzten 10 Jahren über 4.000 Makler von unseren Konzepten überzeugen und somit einen großen Kundenbestand aufbauen können. In diesem Zusammenhang ist es uns stets sehr wichtig auf die Bedürfnisse des Maklers und Kunden sowie auf die allgemeinen Entwicklungen einzugehen. Hierzu ist ein aktives Produkt- und Schadenmanagement notwendig. Wir reagieren nicht sondern agieren, um den Herausforderungen des Marktes gerecht zu werden.

central.vario –
1.000 Wünsche,
1 Lösung



WWK – die Fondsrente der nächsten Generation

Von Rainer Gebhart,
Vertriebsvorstand WWK Lebensversicherung a. G.

Die WWK hat Anfang des Jahres 2009 zusammen mit dem psychonomics Institut eine Umfrage bei unabhängigen Vermittlern durchgeführt. Das Ergebnis ist beeindruckend: 90 Prozent aller Befragten legen beim Verkauf von Versicherungsprodukten Wert auf Garantien. Die Bedeutung von Garantien hat im Zusammenhang mit der Finanzmarktkrise insbesondere in der dritten Steuer-schicht signifikant zugenommen. Daneben führen auch gesetzliche Regelungen zur verstärkten Notwendigkeit von Garantielösungen: Zu nennen ist hier insbesondere die Beitragszusage mit Mindestleistung im Rahmen der Direktversicherung. Auch bei Riesterverträgen fordert der Gesetzgeber eine Garantie der Beiträge und Zulagen. Als Fazit lässt sich festhalten: Garantierprodukte gehören zwingenden zum Produktportfolio des Vermittlers.



Trotz oder gerade wegen der zunehmenden Bedeutung von Garantien bei Altersvorsorgeprodukten darf bei der Ausgestaltung von Produktlösungen der Renditeaspekt nicht vernachlässigt werden. Denn nur durch renditestarke, kapitalgedeckte Produkte können die sinkenden Renditen der gesetzlichen Rentenversicherung und die Versorgungslücken aus der Überalterung der Gesellschaft ausgeglichen werden. Gesucht werden heute moderne Finanzprodukte, die hohe Renditechancen optimal mit werthaltigen Garantien kombinieren.

Die Fondsrente der nächsten Generation

Die WWK Lebensversicherung a. G. bietet ihren Kunden mit der WWK Premium FondRente protect seit dem 17. September 2009 ein neues, intelligentes Altersvorsorgeprodukt. Kern des neuen Tarifs ist eine kundenindividuell gemanagte fondsgebundene Rentenversicherung mit Bruttobeitragsgarantie. Es werden alle laufenden Beiträge bzw. der Einmalbeitrag sowie gegebenenfalls Zuzahlungen ab einem zuvor definierten Garantiertermin durch das Versicherungsunternehmen garantiert. Die Garantie wird im Rahmen einer individuellen



Wertsicherungsstrategie erzeugt. Das Risikobudget wird für jeden Kunden börsentäglich ermittelt, dabei wird jede Vertragssituation individuell betrachtet. Der Vorteil für die Kunden: Das für die Fondsanlage zur Verfügung stehende Risikobudget wird trotz bestehender Garantiezusage maximiert.

Der Algorithmus für die Garantierzeugung heißt WWK IntelliProtect®. Er wurde von der WWK entwickelt und in die bestehende Tariftechnik eingebettet. Dabei werden ausschließlich Umschichtungen zwischen dem Deckungsstock als Zinsträger und frei wählbaren Investmentfonds vorgenommen. Im Gegensatz zu den am Markt existierenden dynamischen Hybridprodukten arbeitet der Algorithmus WWK IntelliProtect® also ohne Garantiefonds wie sie in anderen Produkten zum Einsatz kommen. Der Anteil der freien Fondsanlage ist dadurch maximal. Die Renditechancen werden nicht



durch die Garantieleistung reduziert. WWK IntelliProtect® ermöglicht Kunden eine hohe Investitionsquote in Aktienfonds und damit hohe Performancechancen.

Garantiezusage eines deutschen Versicherers

Bei der WWK Premium FondsRente protect handelt es sich um eine für deutsche Versicherungsunternehmen zulässige Lösung. Alle finanzmathematischen Grundlagen sind gegenüber der Aufsichtsbehörde BaFin offen gelegt. Die Garantiezusage wird durch die WWK ausgesprochen. Im Gegensatz zu ausländischen Anbietern ist diese auch durch den deutschen Sicherungsfonds (Protektor AG) abgedeckt.

Flexibles Lebensphasenmodell mit breiten Gestaltungsmöglichkeiten

Durch den Einsatz eines Lebensphasenmodells bietet der neue Tarif höchste Flexibilität für die Kunden. Zudem werden dem Kunden breite Gestaltungsmöglichkeiten angeboten:

- Einmalzahlung, laufende, abgekürzte Beitragszah-

lungsdauer individuell vereinbar

- Einschluss einer Beitragsdynamik sowie garantierter Rentensteigerungen möglich
- Mindestbeitrag von 50 EUR monatlich
- kostenloser Wechsel der Fonds jederzeit und beliebig oft durchführbar
- Wahlmöglichkeit aus zwei Ablaufmanagementsystemen
- Rückerstattung von Stornoabschlägen nach Widerinkraftsetzung der Beitragszahlung bei vorangegangener Beitragsfreistellung
- Beitragsfreistellung bei Zahlungsschwierigkeiten möglich
- Zuzahlungen bereits ab 500 EUR zu jedem Monatsersten möglich
- Teilkapitalauszahlung zu jedem Monatsbeginn ab 500 EUR möglich
- harter Rentengarantiefaktor in Höhe von 100 % ohne Treuhänderklausel bereits zu Vertragsbeginn mit zusätzlicher Besserstellungsoption für mögliche Zuzahlungen
- Keine Kohortenbildung, d.h. kunden- und vertragsindividuelle Vertragsoptimierung auf Basis einer

individuellen Wertsicherungsstrategie

- Einschluss der top bewerteten Produktlösung „WWK BioRisk“ für die Absicherung der Berufsunfähigkeit möglich

Offene Anlagestruktur

Auf der vom Kunden frei wählbaren Anlageseite des Produktes stellt die WWK im Rahmen einer Open Architecture eine Vielzahl von top gerateten Fonds namhafter Investmentgesellschaften zur Verfügung. Insgesamt kann aus einer Palette von 25 Fonds unterschiedlichster Assetklassen gewählt werden.

Bestnote FFF von Franke & Bornberg

WWK Premium FondsRente protect kann je nach kundenindividueller Steuersituation sowohl als Privatrente, Direktversicherung oder Basisrente abgeschlossen werden. Bereits vor Verkaufsstart wurde das Produkt von der Ratingagentur Franke & Bornberg mit der Bestnote FFF in allen Ratingkategorien ausgezeichnet. Die Auszeichnung gilt sowohl für die Privatrente als auch für die Basisrente.



Variable Annuities – Sichere Anlage plus exzellente Renditechancen

Interview mit Herrn Thomas Primnitz,
Gesamtvertriebsleiter der Vorsorge Lebensversicherung AG

Herr Primnitz, was zeichnet Variable Annuities (VA) aus?

Variable Annuities (VA) sind fondsgebundene Rentenversicherungen, die gute Renditechancen und Sicherheit miteinander verbinden.

Deutsche Versicherer bieten sie über ihre ausländischen Töchter in Irland oder Luxemburg an, weil sie das deutsche Aufsichtsrecht noch nicht zulässt.

Steuerlich sind VA anderen Rentenversicherungen gleichgestellt und bieten die bekannten Vorteile. Aufgrund ihrer Flexibilität sind sie in den USA und in weiteren Ländern seit Jahrzehnten bewährt und weit verbreitet.

Wo liegen die Vorteile gegenüber anderen fondsgebundenen Produkten?

Der wesentliche Unterschied ist das Konzept selbst: VA sind die ersten fondsgebundenen Rentenversicherungen, die auf einer Trennung von Kapitalanlage und Garantieabsicherung beruhen. Durch die Fondsbindung kann der Versicherte von einer positiven Marktentwicklung profitieren. Im Gegensatz zu Fonds- oder Anlageprodukten, die allein auf den Kapitalmarkt setzen, werden die Garantieleistungen vom Versi-

cherungsunternehmen übernommen und liegen damit außerhalb des Investments.

Bieten Variable Annuities in der derzeitigen Situation der Aktien- und Anleihemärkte Vorteile?

Nach der Finanzkrise suchen Anleger zunehmend Sicherheit. In der Hoffnung auf steigende Zinsen werden für „geparkte“ Tagesgelder niedrige Renditen von den Anlegern in Kauf genommen, beispielsweise die der Tagesanleihe des Bundes in Höhe von p. a. 0,2%. Variable Annuities sind hier eine attraktive Alternative, denn mit ihnen kann sehr viel schneller auf steigende Zinsen und Aktienkurse reagiert werden. Bei volatilen Aktienmärkten, die sich wie momentan auf einem tiefen Punkt bewegen, bieten sie sehr attraktive Chancen für die Kunden, ohne dass diese auf Garantien verzichten müssen.

Können Sie uns das an einem praktischen Beispiel erläutern?

Vorsorge Invest-Plus (V.I.P.) ist speziell für Kunden mit Anlageinteresse konzipiert. Für dieses neue Produkt der Vorsorge Luxemburg S.A., ein Unternehmen der ERGO Ver-



sicherungsgruppe, wurde exklusiv ein Anlagekonzept zusammengestellt, das aus drei sehr kostengünstigen Indexfonds besteht. Zusätzlich bietet V.I.P. eine Zinsgarantie auf den gezahlten Einmalbeitrag, so dass der Kunde in jedem Fall als Sieger vom Platz geht: Der Kunde kann so von attraktiven Renditechancen profitieren, ohne auf Sicherheit verzichten zu müssen, denn V.I.P. garantiert zum Ende der Aufschubzeit den kompletten eingezahlten Beitrag plus 1% Verzinsung pro Jahr. Über die Laufzeit von 12 Jahren profitiert der Kunde vom Zinseszinsseffekt und erhält eine Garantieverzinsung von 12,68% auf den Einmalbeitrag. On top kommen dann noch die exzellenten Renditechancen durch das Anlagekonzept.

Courtage selbst festlegen - Policenwerk bietet attraktive Nettotarife

Interview mit Daniela Stephan,
Policenwerk



Was offeriert Policenwerk interessierten Maklern?

Wir bieten dem Makler Nettotarife und auf ihn gelabelte Produkte an. Das bedeutet, dass der Makler Tarife erhält, die keine Courtage beinhalten. Der Makler hat so die Möglichkeit den Wert seiner Arbeit selbst festzulegen. Er kann seine Courtage von 0% - 65% pro Vertrag individuell einstellen oder wählt die Form eines Honorars. Dabei kauft der Makler das Produkt zum Nettotarif ein und stellt dem Kunden eine separate Honorarrechnung.

Wer will kann seine Rechnung sofort über die dvvf Deutsche Verrechnungsstelle erstellen lassen. So muss er sich um nichts mehr kümmern!

Welchen Vorteil haben Makler in einer Zusammenarbeit?

Wir bieten dem Makler schlanke Abläufe in elektronischer Form. Die Policen werden per Knopfdruck durch den Makler ausgelöst. Dieser erhält innerhalb 24 Stunden die mit seinen Daten gelabelte Police per Mail für den Kunden. Das sieht aus, als würde der Makler selbst policieren. Die ä-

berst niedrigen Nettoprämien und die flexible Vergütung bringen enorme Vorteile im Wettbewerb und höhere Einnahmen für den Makler. Die Bedingungen sind dabei auf Top-Niveau.

Sobald der Makler sich kostenlos über www.policenwerk.de registriert hat - kann er sofort mit dem Angebotsrechner und dem Policieren loslegen.

Was ist das innovative am Konzept des Policenwerk?

Das innovative ist: Es ist so supereinfach! Anmelden, Logo hochladen, rechnen, Police auslösen, fertig. TOP-Leistung; TOP-Prämien; TOP-Vergütung; TOP-Auftritt für den Makler, weil er vorne auf der Police steht und nicht der Versicherer. Somit steht er beim Kunden im Vordergrund. Das schafft Kundenbindung!

Wodurch unterscheiden Sie sich von anderen Marktteilnehmern?

Einfach alles in der Vorgehensweise ist anders, einfacher und schneller. Der Makler hat bessere Prämien, weniger Arbeit, eine super Außenwirkung und

einen höheren Verdienst. Wir kennen keinen Anbieter, der dem Makler einen so hohen Servicegrad liefert.

Und wer will, kann mit Policenwerk ganze Bestände mit einem „Fingerschnippen“ umdecken und so in kürzester Zeit seine Courtage vervielfachen!

Welche Produktparten bieten Sie derzeit an und sind weitere geplant?

Als erstes Produkt bieten wir dem Makler die Unfallversicherung an.

Außerdem gibt es ein Spezialprodukt für „Schwere Risiken aus der Bauwirtschaft“. Hier werden in KFZ und BHV spezielle Lösungen für Unternehmen mit schlechtem Schadenverlauf geboten. Dadurch sind Unternehmen ab 50 Mitarbeiter mit den schlechtesten Schadenverläufen, auch bei 200% oder 300%, versicherbar. Anfang 2010 wird die Privathaftpflichtversicherung für den Makler zur Verfügung stehen. Nach und nach werden wir dann auch die weiteren Sparten wie Hausrat, Gebäude usw. auf unserer Plattform anbieten.

UNIQA FinanceLife mit neuen Produktlösungen für den deutschen Markt

Interview mit Werner Holzhauser, FinanceLife Lebensversicherung AG



Garantieprodukte sind derzeit stark nachgefragt. Mit welchem Produktangebot kommt UNIQA FinanceLife auf den deutschen Markt?

Wir unterscheiden grundsätzlich zwischen Produkten mit laufenden Prämien und der Produktwelt mit Einmalanlage. Im Bereich laufender Ansparung haben wir derzeit zwei komplett neue Produktlösungen am deutschen Markt:

Bei der Basisrentenversicherung (Rürup) bietet FinanceLife als eine der ersten Gesellschaften unseren Kunden nach Ablauf von 15 Jahren eine Bruttobeitragsgarantie. Gerade in Zeiten wie diesen sehen wir darin ein ganz wesentliches Sicherheits-Element für die Kunden.

In der fondsgebundenen Rentenversicherung wiederum haben wir es geschafft, dass CPPI-Modell zu realisieren. Das bedeutet, dass wir für unsere Kunden auf jeden einzelnen Vertrag ein individuelles Garantiemodell berechnen können. Somit richtet sich erstmals nicht der Kunde nach dem Garantiemodell, sondern das Garantiemodell richtet sich nach den individuellen Bedürfnis-

sen jedes einzelnen Kunden.

Ein ganz besonderes Thema ist für uns von FinanceLife der Bereich der Einmalanlagen.

Gerade die extreme Marktsituation der letzten 12 Monate hat die Bedeutung von innovativen Produkten mit Kapitalgarantie aufgezeigt. Aber hier geht es nicht rein um die „Garantie des Geldes“, man muss sich viel mehr dem Thema Kaufkraftsicherung stellen.

Denn immer mehr Kunden machen sich Gedanken, wie sich gerade das Thema Inflation langfristig entwickeln wird und wie sie sich absichern können.

Was ist das Innovative an Ihrem Angebot?

Das Innovative am Angebot der FinanceLife zum Thema Inflationsschutz ist, dass wir unseren Kunden zusätzlich zur garantierten Mindestverzinsung die effektive Inflation in den nächsten 12 Jahren gutschreiben.

Die garantierte Mindestauszahlung beträgt dabei nach 12 Jahren 141,20%; dies entspricht einer jährlichen Verzinsung von 2,91% p.a.

Die Grundlage für die Berechnung der Inflation bildet dabei der HVPI-Index. Dieser spiegelt die Preisentwicklung für einen definierten Waren- und Dienstleistungskorb (ausgenommen Tabakindustrie) in der Euro-Zone wider und beruht auf den jeweiligen nationalen VPIs (= Maßstab für die allgem. Preisentwicklung in Deutschland). Der HVPI erfasst die Konsumausgaben der privaten Haushalte im Wirtschaftsgebiet der Euro-Zone.

Mit diesem innovativen Produkt ist somit nicht nur die Erhaltung der Kaufkraft abgesichert, wir können sogar von einer effektiven Kaufkraftsteigerung sprechen – weil die garantierte Mindestverzinsung ja zum Inflationsausgleich noch dazu kommt.

Wer und wie sicher ist der Garantiegeber?

Für das Underlying verwenden wir eine Senior Anleihe der Raiffeisen Zentralbank Österreich AG mit A bzw. A1 Ratings von Standard&Poor's bzw. Moody's.



Was sind die Eckpunkte dieses Angebotes?

- Innovative Kombination aus fondsgebundener Anlage und Garantiekonzept
- GARANTIERTES MINDESTKAPITAL von 141,20% nach 12 Jahren in Form einer Anleihe „UND“ zusätzlicher INFLATIONSAUSGLEICHBE TRAG
- Individualität der Anlage in der Fondsphase (Nach dem Ende der Indexphase, also ab dem 12. Versicherungsjahr erfolgt die Veranlagung in der Fondsphase nach Wahl des Anlegers).
- Geringe Mindestprämie (EUR 2.000,--)

Mit welcher Rendite kann der Anleger voraussichtlich rechnen?

Die garantierte Mindestauszahlung nach 12 Jahren beträgt 141,20% auf die Bruttoeinzahlung. Zusätzlich zur garantierten Mindestauszahlung erhält der Anleger 100% Partizipation an der Entwicklung des Inflationsindex HVPI, berechnet auf den effektiv investierten Sparbeitrag.

Können Sie ein Berechnungsbeispiel geben?

Ein Beispiel in Zahlen: EUR 10.000,-

Indexphase	Garantierte Mindestleistung bezogen auf die Einmalprämie	Angenommene durchschnittliche Entwicklung des Inflationsindex p.a.	Zusätzlich daraus resultierender Ertrag	Kapital	Entspricht einer durchschnittlichen Entwicklung p.a. von
12 Jahre	14.120	4,00%	5.619	19.739	5,83%
	14.120	3,00%	3.980	18.100	5,06%
	14.120	2,00%	2.508	16.628	4,32%

Welche Expertise hat UNIQA-Financelife bei fondsgebundenen Versicherungen?

UNIQA Financelife Lebensversicherung AG ist seit 1995 als Spezialist in diesem Geschäftsfeld aktiv und betreut mittlerweile über 550.000 aktive Versicherungsverträge. In Österreich sind wir damit sowohl Markt- als auch Innovationsführer. Unser langjähriges know-how mit fonds- und indexgebundenen Versicherungen nutzen wir nicht nur in Österreich.

Als Unternehmen der UNIQA Group Austria ist die Financelife gleichzeitig auch das Kompetenzzentrum im Bereich der fondsgebundenen Versicherung für alle Konzernunternehmen in 20 europäischen Ländern.

Als einer der führenden Versicherungsgruppen in Mittel- und Osteuropa erreichte die UNIQA Group Austria 2008 Prämieinnahmen von 5,8 Mrd. Euro. Rund 14.000 Mitarbeiter in 40 Versicherungen und 20 europäischen Märkten betreuen im Rahmen der UNIQA Gruppe fast 15 Mio. Versicherungsverträge.

Unsere Konzernobergesellschaft, die UNIQA Versicherungen AG notiert im Prime Market der Wiener Börse. Auf dieser Basis wird die Financelife auch in den nächsten Jahren ihr Tätigkeitsfeld als ausgewiesener Spezialist für

fondsgebundene Versicherungen weiter ausbauen und verstärken.

Sie bieten jetzt aktuell auch eine fondsgebundene Basis-Rentenversicherung in Deutschland an. Verfügt die Police über ein Alleinstellungsmerkmal?

Nach unseren Erhebungen ist die Financelife der einzige Anbieter in Deutschland, der eine Bruttobeitragsgarantie bietet. Der Anleger erhält somit nur bei uns - unabhängig von der Entwicklung der zugrundeliegenden Fondsveranlagung - jedenfalls die Summe der einbezahlten Beiträge inklusive Kosten zurück.

Was sind die wichtigsten Eckpunkte dieser Police?

Bruttobeitragsgarantie, Commerzbank AG als Garantiegeber, Steuervorteile der Rürup-Rentenversicherung, Sicherheit der Prämiengeförderten Zukunftsvorsorge in Österreich.

In welche Fonds investieren Sie innerhalb der Police?

Es handelt sich dabei um den Spezialfonds R143 mit der ISIN Nr.: AT0000649785 Das Management hat die Raiffeisen Centrobank AG inne. KAG ist die Raiffeisen Kapitalanlage GmbH. und Depobank die Raiffeisen Zentralbank Österreich AG.

Atradius: Flexible Deckungs- konzepte gegen Forderungsausfall

Interview mit Andreas Nintemann,
Vertriebsdirektor der Atradius Kreditversicherung



Wie steht es derzeit um die Zahlungsmoral in der deutschen Wirtschaft?

Das Zahlungsverhalten hat sich im Vergleich zum Sommer 2008 schrittweise verschlechtert. Im Mai 2009 haben 55 Prozent der befragten Unternehmen die inländische Zahlungsmoral im Rahmen des Zahlungsmoralbarometers von Atradius nur mit „mittelmäßig“ bewertet. Die jüngste Erhebung von Creditreform und die Erfahrungen der Atradius Experten im täglichen Umgang mit den Unternehmen bestätigen diesen Trend.

Welche Auswirkungen hat die Wirtschaftskrise auf die Produktangebote von Atradius?

Im ersten Halbjahr 2009 sind die Firmeninsolvenzen im Vergleich zum Vorjahr mit 16.650 angemeldeten Insolvenzen um gut 14% gestiegen. Creditreform prognostiziert bis Jahresende einen Anstieg auf insgesamt ca. 35.000 zahlungsunfähige Unternehmen in Deutschland. Damit steigt der Bedarf, sich vor Liquiditätssengpässen, Umsatzeinbußen oder gar der eigenen Insolvenz infolge säumiger Zahler zu schützen. Atradius bietet Unternehmen

mit dem „Modula“-Prinzip flexible und individuell zugeschnittene Deckungskonzepte gegen Forderungsausfall. Im Baukasten-Prinzip werden nur die Module ausgewählt, die der Versicherungsnehmer wirklich benötigt, sowohl für die Absicherung im Inland als auch für Exporteure. Speziell für kleinere Firmen mit einem Jahresumsatz bis 10 Millionen Euro wurde die „Modula Kompakt“-Police entwickelt, die kleinen und mittelständischen Unternehmen die Möglichkeit bietet, auf einfache Weise ihren Cash Flow auch in wirtschaftlich unruhigen Zeiten zu sichern.

„Modula Kompakt mit Rechtsschutz ist speziell für kleine und mittelständische Unternehmen.“

Andreas Nintemann

Wie sieht ein optimales Forderungsmanagement für Firmen aus? Welche Lösungsmöglichkeiten bietet Atradius hier?

Ein konsequentes Monitoring der Forderungsbestände ist in konjunkturell schwierigen Zeiten besonders wichtig. Denn rund 30 Prozent der Aktivseite einer Bilanz besteht aus offenen Forderungen gegenüber Kunden. Ein Drittel der Aktivseite wird damit zum potentiellen Risikofaktor, sobald diese ihren Zahlungsverpflichtungen nicht mehr nachkommen, also ein Forderungsausfall eintritt.

Atradius bietet Schutz vor Forderungsausfällen aus Warenlieferungen und Dienstleistungen im In- und Ausland und fungiert dabei als Frühwarnsystem für den Lieferanten. Denn die Kunden der Versicherungsnehmer werden nicht nur bei Vertragsabschluss auf ihre derzeitige und zukünftige Bonität geprüft, sondern wiederkehrend während der gesamten Vertragsbeziehung.

Damit wird ein wichtiger Beitrag zur Schadenverhütung geleistet. Ist eine Insolvenz dann doch einmal nicht vorhersehbar, springt Atradius ein und erstattet den Forderungsausfall.

Sie bieten jetzt eine Kreditversicherung mit integriertem Vertragsrechtsschutz an. Was ist das?

Das Stichwort lautet „Innovatives Kreditmanagement mit Recht!“. Die Police „Atradius Modula Kompakt“ ist eine Forderungsausfallversicherung mit integriertem ROLAND Vertrags-Rechtsschutz für bestrittene Forderungen. Unternehmen scheuen sich in diesen Zeiten häufig nicht, die Rechnungsbeiträge eigenmächtig zu kürzen. Viele Unternehmer gehen dabei faule Kompromisse ein, nur weil Sie die Prozesskosten scheuen. Hier kommt der integrierte Vertragsrechtsschutz zum Einsatz.

Das bedeutet: Kommt es zu einem Streit vor Gericht, übernimmt die ROLAND Rechtsschutz-Versicherungs-AG die Kosten für Gutachter, Anwalt und die Gerichtskosten.

Wie läuft eine solche Police konkret ab und was kostet sie?

Der Versicherungsvertrag läuft über ein Jahr und sichert auch Forderungen gegenüber Privatpersonen ab. Der Versicherungsschutz greift nicht erst bei einem Totalausfall der Forderung, sondern schon bei Zahlungsverzug von mindestens fünf Monaten.

In beiden Fällen zahlt Atradius bis zu 90 Prozent der ausgefallenen Netto-Forderung. Die Prämie berechnet sich individuell nach dem versicherten Umsatz. Die Mindestprämie liegt bei 1.500 Euro jährlich.

Für welche Zielgruppe ist das Produkt interessant? Kann jedes Unternehmen den Vertragsrechtsschutz abschließen?

Die Modula Kompakt mit Rechtsschutz ist speziell für kleine und mittelständische

Unternehmen mit einem Jahresumsatz bis 10 Millionen Euro zugeschnitten. Sie beinhaltet ein einfaches Vertragswerk, das nicht dem Versicherungsvertragsgesetz (VVG) unterliegt. Die Kommunikation zum Versicherungsnehmer läuft online über das „Serv@net“-System von Atradius und ist damit mit wenig Aufwand für den Versicherten verbunden.

Wie groß ist der Markt für dieses Produkt?

Während heutzutage praktisch jedes Großunternehmen in Deutschland eine Forderungsausfallversicherung abgeschlossen hat, sind es im Mittelstand dagegen nur weniger als ein Drittel der Unternehmen, die sich gegen Zahlungsschwierigkeiten ihrer Kunden absichern. Gerade aufgrund der traditionell geringen Eigenkapitalquote kleiner und mittlerer Unternehmen ist der Bedarf hier besonders hoch. Die Nachfrage aus diesem Segment ist bei Atradius daher in den letzten Monaten auch um rund 50 Prozent gestiegen. Besonders attraktiv wird das Produkt durch den integrierten Rechtsschutz.

Welche Expertise hat Atradius in diesem Geschäftsbereich?

Atradius hat das weltweit größte internationale Netzwerk und mehr als 80 Jahre Erfahrung darin, Unternehmen im Forderungsmanagement zu unterstützen.

Über welche Vertriebswege offerieren Sie Ihr Produktangebot?

Die Modula Kompakt Police mit Rechtsschutz wird über die Vermittler der AXA Versicherung AG vertrieben.

Das Prinzip einer Kreditversicherung



Quelle: Atradius

DUAL Deutschland mit innovativen D&O-Angeboten

Von Udo Pützer,
Geschäftsführer der DUAL Deutschland GmbH

Am 05.08.2009 ist das umstrittene „Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung“ (VorstAG) in Kraft getreten. Dieses Gesetz gilt ausnahmslos für alle Aktiengesellschaften, die zwingend verpflichtet werden, in ihren D&O-Verträgen für jedes Vorstandsmitglied eine Selbstbeteiligung von mindestens 10% des Schadens bis mindestens zur Höhe des 1½-fachen der festen Jahresvergütung zu vereinbaren. Ein Umgehen dieser Vorschrift ist nicht möglich.

Dies bedeutet in der Praxis, daß die Vorstände ein eigenes Risiko in einer Höhe zu tragen haben, welches etwa drei Bruttojahresgehältern entsprechen kann. Das Gesetz ist für neue D&O-Verträge sofort anzuwenden und für bestehende Verträge ist eine Übergangsfrist bis zum 01.07.2010 eingeräumt. Es wird kaum Vorstände geben, die es sich leisten können, ein derart hohes finanzielles Risiko einzugehen.

DUAL hatte bereits mit dem Tag der Gesetzeskraft als erster und bisher einziger Anbieter ein Produkt zur individuellen Versicherung des gesetzlich vorgeschriebenen Selbstbetrags in der D&O-Versicherung in einem separaten Vertrag



zur Verfügung. Das neue Gesetz läßt zu, diese Zwangselbstbeteiligung auf eigene Rechnung zu versichern.

Auf der DUAL Website sind Bedingungen, Antrag und Prämienhinweise für diese günstige und notwendige Versicherung verfügbar. Wichtig für die Vorstände ist, daß diese neue D&O-SB-Versicherung ohne wenn und aber der Deckung des Hauptvertrages folgt. Das heißt, die SB-Versicherung zahlt ohne weitere Prüfung die vom Vorstand zu tragende Selbstbeteiligung, sobald der D&O-Vertrag der AG leistet.

Die zweite Innovation ist ein sensationelles Angebot für Versicherungsmakler: Sie können bei DUAL D&O-Verträge online für ihre Mittelstandskunden abschließen.

Das besondere und am Markt einmalige dabei ist, dass der Makler durch die freie Wahl der Höhe seiner Courtage den Endpreis der Deckung für seinen Kunden selbst bestimmen kann.

Auf der Internetseite unter www.dualdirekt.de ist ein Kalkulationsschema mit einem Nettotarif eingestellt. Dort können Makler nach Registrierung die unterschiedlichsten D&O Angebote selbst kalkulieren, um im Wettbewerb die Nase vorne zu haben. Verbindliche Angebote können angefordert und Verträge sofort in Deckung gegeben werden. Dies alles geschieht online und per Email-Bestätigung. Schneller und einfacher geht es nicht!

Dieses Internetangebot zeichnet sich zusätzlich aus durch ein schlankes, gut verständliches Bedingungsnetzwerk, das außerdem noch mit seinen zahlreichen Sondereinschlüssen vorteilhafter als die marktüblichen Standardangebote ist. Mit der individuellen Anwendung des Nettotarifs in D&O durch den Makler selbst ist er in der Schnelligkeit unschlagbar und er gewinnt in der Preisgestaltung für seine Kunden die Flexibilität, die ihm entscheidende Wettbewerbsvorteile ermöglicht.

+ Kapitalanlage + Versicherung + Investment + Finanzierung +

VERTRIEBSERFOLG 2010

Interessante Perspektiven, erfolgreiche Strategien und
motivierende Ideen für Vermittler und Berater!

Redaktions- und Anzeigenschluß 29.10.2009

Vermarktung:

SEL Selected Media OHG
Alsterdorfer Straße 528
22337 Hamburg
Tel: +49 40 28 41 083 - 0
Fax: +49 40 28 41 083 - 30
sel@selectedmedia-online.de

www.wmd-brokerchannel.de
Printausgabe

Ausgabe 04/2009 - 10 €



Innovation: Zeitreise in die Zukunft

Mit Marlies Tiedemann,
Leitung Produktmanagement MONEYMAXX



Wir leben in einer schnelllebigen Zeit, aber auch in einer Zeit der Langlebigkeit. Senioren von morgen brauchen jetzt flexible Vorsorgelösungen, die ihnen langfristige Zukunftstauglichkeit bieten. Auch wenn dies bekannte Grundsätze der Vorsorge sind, gilt es heute, noch weiter vorzuschauen.

Was dabei zählt, ist die Summe der Produktleistungen, Änderungsoptionen und innovativen Extras, die sich an den wachsenden individuellen Kundenbedürfnissen orientiert.

Zukunftstaugliche Vorsorgelösungen müssen sowohl unterschiedlichen Finanzmarktsituationen gewachsen sein, als auch die biometrischen Risikofaktoren bedarfsgerecht absichern.

Anlagekonzept für alle Marktsituationen

Die Finanzmarktkrise hat einmal mehr verdeutlicht, dass Diversifizierung und Anpassungsfähigkeit von Anlagekonzepten oberste Priorität haben. Für Vorsorgeprodukte mit Laufzeiten von 20 bis über 40 Jahren gilt es deshalb, sowohl die Volatilität der Finanzmärkte als auch das Anlegerprofil des Kunden zu berücksichtigen.

Letzteres kann sich je nach Lebenssituation ändern, auch diesem Umstand muss Rechnung getragen werden. Eine Lösung für diese komplexen Anforderungen sind Hybridpolicen mit einem dynamischen Dreitopf-Hybridmodell, wie sie MONEYMAXX in der Produktlinie Discover realisiert hat.

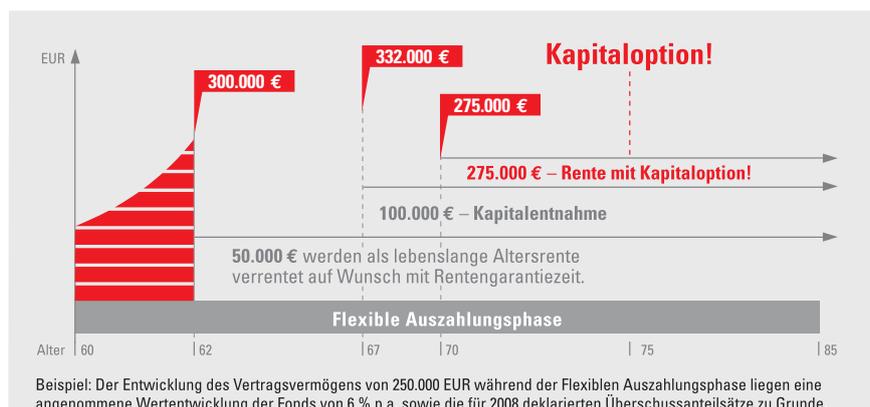
Die Sparbeiträge werden marktabhängig auf die drei Töpfe Investmentfonds, Wertpapierfonds und Deckungsstock verteilt. Einmal monatlich wird das individuelle Kundenportfolio überprüft und je nach Marktsituation und Garantieniveau bei Bedarf umgeschichtet.

Diese Form des aktiven Portfolio-Managements können einfachere Hybridmodelle und traditionelle Policen nicht bieten. Für den freien Investmenttopf stehen bei Discover rund 50 Fonds aller Assetklassen und drei gemanagte

Varianten zur Verfügung. Im Sinne der langfristigen Wachstumsorientierung durchlaufen die rund 50 freien Investmentfonds halbjährliche eine Qualitätsprüfung.

Die Pflegeabsicherung wird immer noch unterschätzt

Vermittler kennen das Dilemma: Wenn private Rente und Berufsunfähigkeit als elementare Vorsorge abgedeckt sind, reicht es häufig nicht mehr für eine Pflegeversicherung. Dabei sind die Statistiken zur Pflegebedürftigkeit eindeutig und erschreckend. Bereits jeder Dritte der Altersgruppe ab 80 ist heute pflegebedürftig.



Die Leistungen der gesetzlichen Pflegeversicherung decken in der Regel nur ca. die Hälfte der anfallenden Pflegekosten ab. Eine praktikable Absicherungsmöglichkeit ist die Option auf eine Pflegeversicherung mit Abschluss der Rentenversicherung, die MONEYMAXX bei den Discover Rentenpolicen integriert hat. Der Kunde erwirbt damit bereits zu Vertragsbeginn das Recht, bis zum Alter von 67 Jahren bei Ablauf der Rentenversicherung einen Teil des Vorsorgekapitals als Einmalbeitrag in eine Pflegeversicherung zu investieren, die er dann ohne Gesundheitsprüfung abschließen kann. Diese vorausschauende Zusatzabsicherung ist bislang noch eine Seltenheit auf dem Markt.



Alternative für den schlimmsten Fall: Grundunfähigkeitschutz

Arbeitskraftabsicherungen sind als Zusatzversicherung empfehlenswert und weit verbreitet. Für viele Verbraucher ist eine BUZ allerdings je nach Beruf, Alter und Gesundheitszustand sehr kostenaufwendig oder gar nicht erhältlich. Neben einer Top-BUZ steht

bei Discover daher alternativ eine Grundunfähigkeits-Zusatzversicherung (GUZ) zur Verfügung. Mit klaren, einfachen Annahmekriterien und deutlich günstigeren Beiträgen bietet die GUZ eine finanzierbare Basisabsicherung für alle, denen eine BUZ verwehrt bleibt oder zu teuer ist.

Der Leistungsfall ist für den Verlust von Grundfähigkeiten wie beispielsweise Sehen, Hören, Gehen, vorgesehen, unabhängig davon, ob eine Berufstätigkeit bestand oder möglich ist. Auch Freiberuflern, Hausfrauen und Kindern steht dieser elementare Schutz zur Verfügung.

Und in 30 Jahren? Spielraum in der Auszahlungsphase

Vorausschauende Vorsorgelösungen geben dem Verbraucher größtmöglichen Gestaltungsspielraum in der Auszahlungsphase. Bei der fondsgebundenen Privatrente Discover level 3 sind beispielsweise neben der Altersrente und der Kapitalabfindung vier Verrentungsmodelle wählbar, für die sich der Versicherte noch bis einen Monat vor Auszahlungsbeginn entscheiden kann. Während der flexiblen Auszahlungsphase, die bis zum 85. Lebensjahr dauert, sind alle angebotenen Verrentungsmodelle weiterhin kombinierbar. Dazu gehört u.a. die so genannte „abgekürzte Altersrente“ mit wählbarer Auszahlungsdauer zwischen fünf und zwanzig Jahren. Diese Variante ist eine steuer-günstige Alternative zur Kapitalabfindung, da sie für den definierten Zeitraum vergleichsweise hohe Rentenzahlungen bei niedrigem Steuersatz ermöglicht. Die größte Freiheit bietet die



„Rente mit Kapitaloption“. Bei laufender Altersrente besteht die Option, Kapitalbeträge bis zur Höhe der Todesfallsumme zu entnehmen. Optional kann zudem der Lebenspartner mit abgesichert werden, wählbar sind die „Rente für zwei“ oder eine „Altersrente mit Rentenübergang“, die der gesetzlichen Hinterbliebenenrente ähnelt.

Vorausschauende Extras

- **Pflegeoption**
Mit Abschluss der Privatrente wird zum Rentenbeginn das Recht auf Abschluss einer Pflegeversicherung des Deutschen Ring ohne Gesundheitsprüfung erworben.
- **Zusatzversicherungen GUZ oder BUZ**
Als Alternative zur üblichen BUZ bietet eine Grundunfähigkeits-Zusatzversicherung bezahlbare und eindeutige Absicherung für viele Zielgruppen, geleistet wird bei Verlust fest definierter Grundfähigkeiten
- **Flexible Auszahlungsmodelle**
Kapital oder Rente oder beides, Partnerrente, abgekürzte Altersrente mit steuerbegünstigten Kapitalauszahlungs-Tranchen, Cash-Option bei laufender Altersrente – alles ist während der Flexiblen Auszahlungsphase miteinander kombinierbar.
- **Investmentkonzept für alle Fälle**
Voll-dynamischer Dreitopphybrid mit marktabhängigem Umschichtungsmechanismus zwischen freien Fonds, Wertsicherungsfonds und Deckungsstock sorgt für eine Kapitalerhaltungsgarantie zum Vertragsablauf.

Congenial - Jedem seine Garantie und ein Maximum an Investmentchancen

Von André Zoellner,
Produktmanager Condor Lebensversicherungs-AG

Ein Maximum an Sicherheit, Rendite und Flexibilität – welcher Anleger wünscht sich das nicht? Dabei hat schon mancher erfahren müssen, dass gerade Garantieprodukte oftmals nicht nur Verluste, sondern auch Renditen vermeiden. Dennoch wird der Wunsch nach Garantien weiterhin bestehen bleiben. Es sind in-



telligente Garantieprodukte gefragt, die jedem einzelnen Kunden ein Maximum an Investmentchancen eröffnen. Congenial privat garant der Condor Versicherungsgruppe bietet nicht nur jedem eine, sondern jedem seine garantierte Kapital- oder Rentenleistung. Durch den monatlichen vertrags- und kapitalmarktabhängigen Umschichtungsprozess zwischen Fondsanlage und Sicherungsvermögen wird jeweils die maximale Fondsbeteiligung erreicht. Dabei können auch Teile des für die

Garantie benötigten Kapitals am Aktienmarkt investiert werden. „Soviel Sicherheit wie nötig und soviel Fondsanteil wie möglich“ lautet die Maxime des volldynamischen 3-Topf Hybriden, der wohl derzeit modernsten und effizientesten Form, Garantien und Investmentchancen zu kombinieren.

Starre Garantieförmn sind veraltet

Jeder Kunde hat ein anderes Risiko-Rendite-Profil und ändert auch seine Einstellung. Daraus folgt, dass sich die Höhe der Garantie und damit das Risiko-Rendite-Profil des Vertrages genauso flexibel anpassen müssen. Doch genau das bieten die meisten Produkte nicht. Häufig bekommt der Kunde „nur“ eine Beitrags- oder eine sogenannte Höchststandsgarantie. Die Beitragsgarantie behandelt alle Kunden gleich, was ein guter Berater nie tun wird. Höchststandsgarantie klingt zwar gut, doch sie verstärkt das Monetarisierungsrisiko dieser Produkte erheblich und ist oft ein Grund der enttäuschenden Performance dieser Konzepte. Congenial-Produkte bieten jedem das Gewünschte: bei einer minimalen Garantie von

nur 25% der Beiträge läuft der Vertrag fast wie eine reine Fondspolice, deren Erträge sich später automatisch oder auf Kundenwunsch sichern lassen. Die maximale Garantie lässt sich mit der Garantieverzinsung der Sparbeiträge von 2,25% umsetzen. Dazwischen ist alles möglich, sowohl zum Vertragsbeginn als auch während der Laufzeit. Je nach Garantiewunsch wird sich die Renditeerwartung zwischen einer reinen Fondspolice oder einer konventionellen Versicherung bewegen. Ein optionaler Automatismus sichert bequem die Erträge, die das aktuelle Garantiekapital um jeweils 25% übertreffen. Erreichte Erträge können aber jederzeit auch individuell gesichert werden. Und es geht auch andersherum - die gewählte Garantie lässt sich auf Wunsch sogar senken. Warum dies sinnvoll sein kann, zeigt die Betrachtung eines Worst-Case-Szenarios.

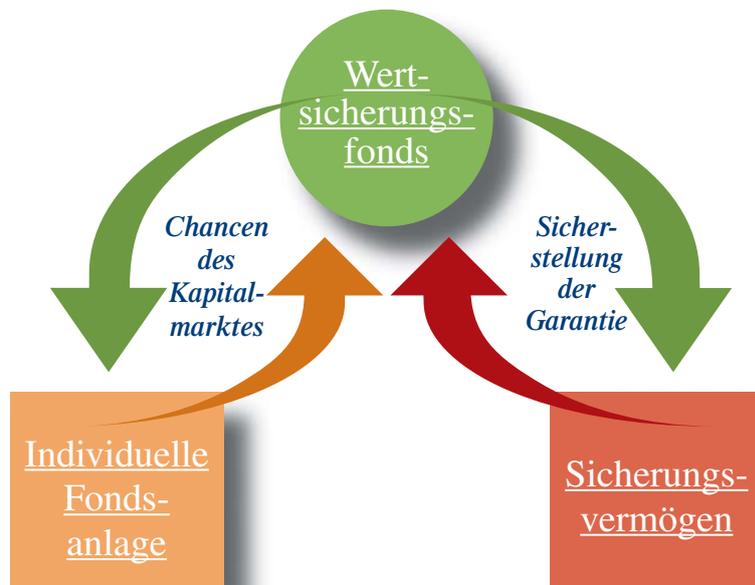
Cash locked oder vorübergehend gut gesichert?

Viele Garantieprodukte halten nach den starken Kapitalmarktverlusten kaum noch Aktien und können so von einer Markterholung nicht mehr profitieren. Für diesen Extrem-

fall bietet Congenial privat garant zwei Möglichkeiten. Erstens: Eine Umschichtung des Guthabens in das Sicherungsvermögen aufgrund der erforderlichen Garantiesiche-

rung erfolgt lediglich vorübergehend. Denn allein mit den Überschüssen, derzeit 2,15% p.a., kann Monat für Monat wieder neue Fondsexposure aufgebaut werden. Aufgrund

der speziellen Wirkweise der 80%-Wertsicherungsfonds erfolgt die Rückkehr in die Fondsanlage mit dem Faktor 5. Diesen Vorteil nutzt jeder Kunde automatisch. Zweitens: Zusätzliche Investmentchancen erhält der Kunde durch Verzicht auf einen Teil der Garantie. Ein Beispiel: Der Verzicht auf 10% der Garantieleistung steigert die Investmentchancen nach einem Worst-Case-Szenario von 0% auf etwa 50%. Wird auf 20% der Garantie verzichtet, kann das Vertragsguthaben bereits im Folgemonat wieder vollständig in Fonds investiert werden. Mit dieser Option kann der Kunde antizyklisch handeln und zu 100% an Erholungsphasen partizipieren. Vielen Garantiefondsbesitzern wäre damit in der aktuellen Situation zu helfen gewesen.



IDEAL Versicherung gewinnt InnoWard 2009

Die IDEAL Versicherungsgruppe hat den Bildungspreis der Deutschen Versicherungswirtschaft, den InnoWard 2009, gewonnen. Bei der feierlichen Abendveranstaltung des diesjährigen Bildungskongresses des Berufsbildungswerks der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) in Stuttgart wurde der Berliner Seniorenversicherer für den ersten Platz in der Kategorie „Berufliche Erstausbildung“ ausgezeichnet.

Prämiert wurde das Konzept „Round Table – Ein direkter Wissensaustausch zwischen Vorstand und Auszubildenden“. Im Rahmen eines dreimonatigen Projekts bearbei-

ten alle Auszubildenden jahrgangs- und ausbildungsübergreifend ein aktuelles Thema, das sie mit dem Vorstand anschließend diskutieren und dessen Ergebnisse umgesetzt werden. Bereits seit mehreren Jahren setzt das Projekt wertvolle Impulse im Hause der IDEAL.

Die Jury hob dabei vor allem die Eigeninitiative der Auszubildenden und die Identifikationswirkung des Round Table hervor, die bereits in einer frü-

hen Phase der Unternehmenszugehörigkeit zu einer hohen Mitarbeiterbindung führe.

Das diesjährige Thema „Green Building“ trage dem Nachhaltigkeitsgedanken Rechnung, der somit auch das Umweltbewusstsein der Azubis stärke. Zudem sei die Initiative auf andere Unternehmen übertragbar. „Junge Menschen stecken voller innovativer Ideen“, dieser Auffassung sind die Ausbilder der IDEAL seit Beginn des Projekts. Sie sehen es als ihre Aufgabe an, den Tatendrang und das Potenzial der Auszubildenden zu fördern. Der Vorstand der IDEAL hat dies von Anfang an tatkräftig unterstützt.



Die neuen Highlights der BBV BBV-Sach-Tarife der Linie „OPTIMAL“



Interview mit Georg Mehlretter,
Vertriebsdirektor Makler der Bayerischen Beamten Versicherungen

Was ist das Innovative an Ihrer Produktlinie OPTIMAL?

Mit den neuen Sach-Tarifen der Linie „OPTIMAL“ bietet die BBV eine sinnvolle und preiswerte Absicherung - ohne Kompromisse bei Leistung und Sicherheit. Bei allen Produkten sind inklusive ein automatisches Tarif-Update für Leistungsverbesserungen, ein (abwählbarer) Assistance-Baustein und viele hohe beitragsfreie Leistungen.

Besonders attraktive Angebote haben wir zudem für den Öffentlichen Dienst geschaffen.

Welche Highlights bietet die BBV-Unfall-Police OPTIMAL?

Im Falle eines Unfalls ist schnelle Hilfe wichtig. Deshalb stellen wir als Assistance-Baustein eine „Unfall- und Notfall-Hotline“ zur Verfügung. Aber auch viele andere Leistungen machen diese Innovation besonders wertvoll. Nur einige Beispiele: Bei schweren Verletzungen zahlen wir eine Sofortleistung bis zu 6.000 EUR. Im Notfall übernehmen wir einen Kostenteil für eine Haushaltshilfe

oder die Rückholung aus dem Ausland. Oder wir finanzieren erforderlichen Zahnersatz mit. Die BBV-Unfall-Police OPTIMAL bietet dem Kunden weit mehr als eine übliche Unfallversicherung.

Was verstehen Sie unter dynamische Summen-Unfallversicherung?

Unter dem Produktnamen BBV-Unfall-Police OPTIMAL bieten wir eine innovative Absicherung von Erwachsenen und Kindern an. Die günstige Beitragsgestaltung wird durch einen lebendigen, dynamischen Altersklassentarif ermöglicht, der für Frauen und Männer jeweils eigene Altersklassen vorsieht.

Besonders Frauen zwischen 18 und 30 Jahren profitieren davon. Die Beitragsgarantie von 5 Jahren ab Abschluss verhindert bei Erwachsenen zusätzlich, dass Kunden im Einzelfall



während der ersten Jahre eine Beitragsanpassung durch den Wechsel in eine höhere Altersklasse erfahren.

Welche Besonderheiten offerieren Sie in der BBV-Hausrat-Police OPTIMAL?

Es stehen nicht nur Absicherungsmöglichkeiten für Hausrat- und Glas-Versicherung zur Auswahl, sondern optional auch eine Elementarschaden-Versicherung. Der sinnvolle Assistance-Baustein für den Notfall: ein „Handwerker-Service für schnelle Hilfe“.

Um einige der besonderen Leistungen zu nennen: Wir verzichten auf die Einrede der groben Fahrlässigkeit bei Schäden bis zu 10.000 EUR und leisten auch bei Vandalismus und mutwilliger Beschädigung, selbst ohne Einbruch. Wenn unser Kunde im Schadenfall im Urlaub ist, erstatten wir im Normalfall die Rückreisekosten bis zu 1.500 Euro. Und auch bei einfachem Diebstahl aus Krankenzimmern oder Schiffskabinen sowie bei Schäden durch austretendes Wasser genießt er bei uns Versicherungsschutz.

Die Allgefahren-Deckung beinhaltet auch eine Elementarschaden-Deckung. Die Allgefahren-Deckung deckt neben den Folgen erweiterter elementarer Risiken fast alle Gefahren ab, für die kein besonderer Ausschluss besteht. Hier steht für uns die Haftungssicherheit der Vermittler an erster Stelle.

Wodurch unterscheidet sich die BBV-Haftpflicht-Police OPTIMAL von anderen Marktangeboten?

Für die Absicherungsmöglichkeiten für Privat-, Dienst- und Tierhalter-Haftpflicht wird ein Selbstbehalt von 150 EUR optional angeboten. In der PHV – mit einer Deckungssumme von 10 Mio. EUR – werden leistungsstarke Absicherungen mit den Merkmalen „Singles“, „Singles mit Kindern“ und „Familien“ erreicht. Als Assistance-Baustein steht eine „Beratungs-Hotline für Haftungsfragen“ zur Verfügung.

Die Leistungen dieses Tarifes findet man so konzentriert nur selten im Markt: Wir bieten eine Schadenersatzausfall-Deckung bis zu 3 Mio. EUR, leisten für Obhut- und Gefälligkeitsschäden, sichern auch zeitgemäße Bereiche wie den elektronischen Datenaustausch und die private Internetnutzung ebenso wie Haftpflichtfälle in Zusammenhang mit Photovoltaik-Anlagen.

Bei allen Tarifen der OPTIMAL-Linie liegt die BBV nicht nur mit den hervorragenden Leistungsbausteinen, sondern auch preislich im vorderen Feld. Und ab Januar wird OPTIMAL um Rechtsschutz und Wohngebäude ergänzt. Ein Tipp für Ihre Leser: Testen Sie uns!

Impressum

Verlag und Herausgeber:

wmd Verlag GmbH
Wiesseer Straße 126
83707 Bad Wiessee
Tel: +49 (0)8022 – 187110
Fax: +49 (0)8022 – 1871129
info@wmd-verlag.de
www.wmd-verlag.de
www.wmd-brokerchannel.de

Geschäftsführung:

Friedrich A. Wanschka

Chefredaktion:

Friedrich A. Wanschka

Layout:

Astrid Klee (wmd Verlag),
Bianca Rappel (Net-D-Sign),
Ralf Schumann (Net-D-Sign)

Handelsregister: HRB 165643

Amtsgericht München

Bankverbindung:

Sparkasse Rosenheim - Bad
Aibling
BLZ 711 500 00, Kto. 24364

Steuer-Nummer: 139/142/50247

Ust.- IdNr. DE 812638572

Verkaufspreis: 10 Euro

Anzeigenleitung:

Matthias Heß und Hero Harder
SEL Selected Media OHG
Alsterdorfer Str.528
22337 Hamburg
Tel: +49 (0)40 284108311
hess@selectedmedia-online.de

Technische Umsetzung / Produktion:

Net-D-Sign GmbH
Parkring 4
85748 Garching bei München
Tel: +49 (0)89 322999-0
info@net-d-sign.de

Druck und Verarbeitung:

Lipp GmbH Graphische Betriebe
Meglingerstraße 60
81477 München
Tel: +49 (0)89 785808-53
rsander@lipp.de

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.

Rund-um-Schutz-Versicherungen

Einzelpolicen werden zum Auslaufmodell

Jeder Deutsche verfügt im Schnitt über sechs verschiedene Versicherungspolicen. Doch schon in wenigen Jahren könnten diese Policen von einer einzigen Vorsorgeversicherung für jeden Lebensabschnitt abgelöst werden. Einzelpolicen aus den verschiedenen Versicherungssparten verschmelzen dabei zu einem einzigen Produkt, das den Kunden eine Komplettabsicherung bietet. Erste Ansätze dazu sind bereits in Form von Bündelprodukten – etwa für die Absicherung der älteren Generation – erkennbar. Acht von zehn Versicherungsentcheidern gehen davon aus, dass bereits bis zum Jahr 2011 solche Produktpaketlösungen deutlich zunehmen werden. Das ist das Ergebnis des Future Talks von Steria Mummert Consulting, einer Expertenrunde zur Zukunft der Versicherungsbranche.

„Ziel ist es, Komplettangebote zu entwickeln, die den Kunden die richtige Absicherung zur richtigen Zeit bieten“, sagt Herbert Oberländer, Senior



Executive Manager bei Steria Mummert Consulting. „Denn gerade bei absehbar knapper werdenden finanziellen Mit-



teln für die Vorsorge ermöglichen solche One-Insurance-Produkte dem Kunden, im jeweiligen Lebensabschnitt unterschiedliche Akzente zu setzen.“

Auch die Versicherer profitieren davon. Sie haben zurzeit mehr als 440 Millionen Verträge in ihren Beständen. Komplettpakete reduzieren daher den Verwaltungsaufwand pro Kunde erheblich. Allerdings stellt die Entwicklung hin zu einem einzigen Vorsorgeprodukt die Unternehmen auch vor erhebliche Herausforderungen: Die noch vorhandene klare Trennung einzelner Sparten muss aufgehoben, der Fokus wesentlich stärker als bisher auf individuelle Kundenbedürfnisse gelegt werden.

Erste Schritte auf dem Weg hin zu Rundum-Schutz-Versicherungen haben die Anbieter bereits unternommen. Ihr Blick richtet sich dabei derzeit vor allem auf die über 50-Jährigen. Bündelprodukte für die Bedürfnisse dieser Generation beinhalten beispielsweise eine

private Pflegeversicherung, Rechtsberatung, zusätzliche Rentenversicherungen bis hin zum Sterbegeld.

Für Berufsanfänger oder junge Familien befinden sich entsprechende Angebote allerdings noch in den Kinderschuhen. „Wenn sich die Bündelpolicen aber in so raschem Tempo weiterentwickeln wie bisher, ist es durchaus realistisch, dass die ersten echten One-Insurance-Produkte bereits in den nächsten fünf Jahren auf den Markt kommen“, so Oberländer.

Hintergrundinformationen

Bei dem erstmals veranstalteten Future Talk von Steria Mummert Consulting haben Experten der Branche abseits des Tagesgeschäfts einen Blick in die Zukunft der Versicherungen geworfen. Mögliche Potenziale und Herausforderungen der Versicherungswirtschaft wurden identifiziert und diskutiert. One-Insurance-Lösungen stuften die Experten dabei als ein realistisches Zukunfts-Szenario ein.

„oeco futur“ - innovative Rentenversicherung

Interview mit Lothar See,
Vertriebsvorstand der Concordia Versicherungen
und der oeco capital



Mit welcher Produktneuheit wartet die oeco capital auf?

Mit „oeco futur“ haben wir im Juli eine innovative Rentenversicherung auf den Markt gebracht: oeco futur bietet neben einer äußerst flexiblen Möglichkeit für das Alter vorzusorgen auch einen zusätzlichen Schutz bei Pflegebedürftigkeit.

Was sind die Highlights von oeco futur?

Uns war es wichtig, dem Kunden für seine private Altersvorsorge größtmögliche Flexibilität zu bieten. Wir haben daher die Bedingungen für oeco futur so gestaltet, dass der Kunde bereits während der Ansparphase den Vertrag problemlos an veränderte Lebenssituationen anpassen kann. Und auch nach Rentenbeginn erhält sich der Kunden dank unseres „professionellen Rentenmanagements“ hohe Flexibilität.

Mit der erhöhten Altersrente bei Pflegebedürftigkeit zum Rentenbeginn schließt oeco futur eine Vorsorgelücke vieler Menschen – ohne extra Beitrag. Dabei garantieren wir dem Kunden bereits bei Vertragsabschluss einen Mindestbetrag für die erhöhte Altersrente.

Diese erhöhte Rente leisten wir übrigens schon ab Pflegestufe I und ohne zeitliche Begrenzung. Auf die Möglichkeit einer Nachprüfung verzichten wir – genauso wie auf Gesundheitsfragen bei Vertragsabschluss.

Gibt es die Möglichkeit Zusatzversicherungen einzubinden?

oeco futur dient nicht nur der reinen Altersvorsorge, sondern hat auch die Möglichkeit für einen optionalen Hinterbliebenenschutz. Die Hinterbliebenen können über eine Beitragsrückgewähr oder wahlweise durch eine Rentengarantiezeit oder Todesfallleistung abgesichert werden.

Wodurch unterscheidet sich oeco futur von anderen Marktangeboten?

oeco futur zeichnet sich durch die hohe Flexibilität aus, hebt sich aber auch deutlich durch die zusätzliche Pflegefallabsicherung vom Markt ab.

Dazu kommt die nachhaltige Positionierung: Der Kunde hat die Gewissheit, dass sein Sparbeitrag zu 100 Prozent nach unseren Umweltleitlinien investiert wird. Dieses Verfahren wird nachgehalten durch unseren Ökologischen Beirat sowie den Umweltbeauftrag-

ten. So gelingt es uns Ökonomie mit Ökologie effektiv zu verbinden! Unsere Kunden informieren wir jährlich über Art und Umfang der Kapitalanlagen, alle interessierten Leser können darüber hinaus auf unserer Homepage den detaillierten Umweltbericht nachlesen. Diese Transparenz ist einmalig auf dem Versicherungsmarkt.

Wer ist Ihre Käufer-Zielgruppe?

Bereits heute sind mehr als zwei Millionen Menschen pflegebedürftig – Tendenz stark steigend!

Deswegen richtet sich oeco futur an Kunden, die neben einer qualifizierten Altersversorgung mit hohen Garantiewerten auch einen zusätzlichen Schutz im Fall einer frühzeitigen Pflegebedürftigkeit wollen. Das Angebot der oeco capital spricht Verbraucher an, die Wert auf Nachhaltigkeit legen und keine Abstriche bei der Rendite befürchten wollen.

Mit unserer Philosophie „als erster ökologischer Lebensversicherer“ bieten wir auch unseren Vertriebspartnern ein starkes Alleinstellungsmerkmal: Für alle Vermittler, die für ihre Kunden eine innovative Lösung suchen, sind wir der natürliche Partner.

Service am Krankenbett

Kassen umwerben Kunden

Neun von zehn Krankenkassen wollen bei ihren Versicherten mit zusätzlichen Leistungen punkten. Vor allem neue Angebote rund um Pflege und Alter spielen dabei eine wichtige Rolle. So bilden einige gesetzliche Versicherungen beispielsweise seit diesem Jahr zertifizierte Pflegeberater aus, die ihren Kunden künftig bei der Pflege von Angehörigen zur Seite stehen sollen. Ebenso viele Kassen wollen bis 2012 auch ihr Angebot an Zusatzversicherungen - beispielsweise für alternative Therapien, Zahnersatz oder Hausbesuche - verbessern. Sie reagieren damit auf einen zunehmenden Marktdruck infolge der Gesundheitsreform. Das sind Ergebnisse der Studie „Branchenkompass 2009 Gesundheitswesen“ von Steria Mummert Consulting in Zusammenarbeit mit dem F.A.Z.-Institut.



Anreizmodellen. So wollen beispielsweise 83 Prozent der gesetzlichen Versicherungen ihren Kunden einen Tarif anbieten, der ein strukturiertes Behandlungsprogramm für chronisch Kranke enthält. Wahltarife mit Selbstbehalt, mit Hausarztmodell oder zur integrierten Versorgung sind ebenfalls in der Entwicklung.

Ein weiteres wichtiges Handlungsfeld für die Versiche-

Damit treten sie zunehmend in einen Angebotswettbewerb mit Berufsgenossenschaften, die vom Gesetzgeber zur Gesundheitsprävention in Unternehmen verpflichtet sind.

Mit dieser Vielzahl neuer Angebote wollen die Kassen das eigene Wachstum sowie das Überleben am Markt sichern. Denn die Zufriedenheit der Kunden entscheidet stärker denn je über ihr wirtschaftliches Wohl, nachdem mit dem Gesundheitsfonds der Preiswettbewerb nahezu ausgeschaltet wurde. „Die Gleichschaltung der Beitragshöhen zwingt die Kassen dazu, sich über ihre Leistungen vom Wettbewerb abzugrenzen“, sagt Horst Martin Dreyer, Senior Executive Manager bei Steria Mummert Consulting. „Die gesetzlichen Versicherungen haben diese Herausforderungen erkannt und handeln entsprechend. So zeigt die Befragung, dass die Bereitschaft der Kassen, in neue Angebote zu investieren, deutlich höher ist als die der privaten Versicherer.“

Hintergrundinformationen

Im April und Mai 2009 befragte forsa im Auftrag von Steria Mummert Consulting 100 Topentscheider aus 50 großen Krankenhäusern sowie 50 gesetzlichen Krankenkassen und privaten Krankenversicherungen in Deutschland zu ihren Markteinschätzungen und Investitionen bis 2012. Die Befragung wurde mit der Methode des Computer Assisted Telephone Interview (CATI) durchgeführt.



Gleichzeitig entwickeln die Kassen zunehmend Wahltarife mit einer Versorgungskomponente und in Verbindung mit

rungen liegt in der betrieblichen Vorsorge. Mehr als neun von zehn Kassen planen eigene Angebote für Unternehmen.

Das IDEAL SterbeGeld kompakt mit sehr günstigen Beiträgen

Von Tobias Maack, Leiter Produktmanagement IDEAL Lebensversicherung a.G.



Neu auf dem Markt:

NDas IDEAL SterbeGeld kompakt mit sehr günstigen Beiträgen. Die IDEAL Lebensversicherung a.G. beschäftigt sich als Spezialist für Senioren seit Jahrzehnten besonders mit dem Todesfallrisiko und den damit verbundenen Kosten für eine würdige Bestattung.

Durch die vollständige Streichung der staatlichen Unterstützung muss die eigene Bestattung seit dem Jahr 2004 komplett selbst finanziert werden. Dies stellt für viele ältere Menschen und ihre Angehörigen ein nicht zu unterschätzendes Problem dar. Denn niemand möchte seine Kinder und Enkel durch fehlende Vorsorge in finanzielle Schwierigkeiten bringen.

Daher ist eine private Absicherung in Form einer Sterbegeldversicherung sinnvoll. Hiermit lässt sich bereits zu Lebzeiten für den Fall der Fälle vorsorgen. Um die eigene Lebensqualität zu erhöhen und die Verwandten emotional und finanziell zu entlasten.

Die IDEAL gehört hier zu den führenden Anbietern im Markt.

Neue Produktlinie seit 1. September 2009

Für Kunden, die nur die Kernleistung der Finanzierung wünschen, hat die IDEAL ihr erfolgreiches Produkt IDEAL SterbeGeld um die Produktlinie „kompakt“ ergänzt. Sie bietet sehr günstige Beiträge für eine Sterbegeldversicherung.

Konzipiert wurde die neue Produktlinie für Personen von 50 bis 80 Jahren, die Versicherungssummen von 1.500 bis 10.000 Euro abschließen können. Ebenso wie das schon seit vielen Jahren angebotene IDEAL SterbeGeld enthält auch die „kompakt“-Version keine Gesundheitsfragen.

Sinnvoller Versicherungsschutz ab 8 Euro

Verändert wurde für diese Produktlinie die Wartezeit. Bei Versicherten zwischen 50 und 67 Jahren beträgt sie abhängig



vom Alter 18 bis 36 Monate, bei Personen ab 68 Jahren dagegen grundsätzlich nur noch 18 Monate. Stirbt die versicherte Person infolge eines Unfalls, besteht vom ersten Tag an voller Versicherungsschutz. Im Gegensatz zum bestehenden Produkt nicht mit versichert ist die Rückholung aus dem Ausland.

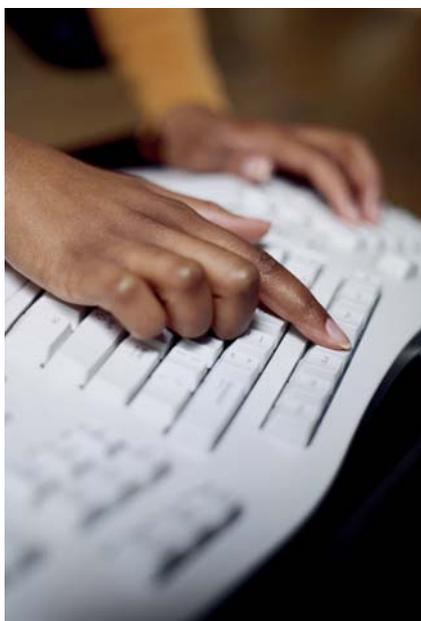
Der größte Unterschied zwischen den Produktlinien betrifft die ungewöhnlich niedrigen Beiträge. So kann etwa eine 50-jährige Frau bereits für einen Monatsbeitrag von nur 8,33 Euro eine Versicherungssumme von 3.000 Euro absichern. Erreicht wird dies dadurch, dass die Überschüsse des Vertrages sofort mit dem Beitrag verrechnet werden.

Einen noch günstigeren Beitrag bietet die neue Produktvariante IDEAL SterbeGeld kompakt.net, die speziell für online-affine Vermittler entwickelt wurde. Wird der Antrag vom Vertriebspartner über das Internet-Vertriebssystem IPOS eingereicht, kann er seinem Kunden das Produkt auch noch günstiger anbieten. Hier verringert sich der Monatsbeitrag im gleichen Beispiel auf lediglich 8,01 Euro.

Innovationsschub bei Versicherern?

Innovation: Deutsche Versicherer im Dornröschenschlaf?

Abwarten und beobachten - das ist derzeit das dominierende Handlungsmuster der deutschen Versicherer. Beispiel: Schaden- und Unfallmanagement. Rund 74 Prozent der Topentscheider erwarten in der Versicherungswirtschaft einen Innovationsschub in der Schadenregulierung. Doch nur 43 Prozent können im eigenen Haus bereits konkrete Fortschritte vorweisen. Diese zögernde Haltung ist symptomatisch. So schreiben rund 60 Prozent der deutschen Versicherungsmanager ihrem eigenen Institut nur einen geringen Innovationsgrad zu. Jeder Dritte bezeichnet sich allenfalls als Mitläufer. Das ist das Ergebnis der Studie „Trendbarometer Versicherungen“ des Consulting-Unternehmens PPI AG in Zusammenarbeit mit dem IMWF Institut für Management- und Wirtschaftsforschung.



Dabei ist der Handlungsdruck in der Assekuranz groß. Denn die Versicherungswirtschaft ist in Deutschland mit einem



weitgehend gesättigten Marktumfeld konfrontiert. Seit 2005 treten die Beitragseinnahmen der Gesamtbranche bei rund 160 Milliarden Euro auf der Stelle. Tendenz: weiterhin stagnierend. Verbesserungen im Kundenservice, Produktinnovationen und die Optimierung interner Arbeitsabläufe könnten jedoch Expertenmeinungen zufolge die nötigen Wachstumsimpulse liefern.

Immerhin vier von zehn der befragten Versicherer zeigen Ideenreichtum und gehen aktiv neue Marktentwicklungen, wie etwa den Ausbau des Online-Vertriebs oder Erweiterungen der Serviceleistungen, an. Vorreiter sind dabei vor allem die Versicherungskonzerne mit mehr als einer Milliarde jährlichen Beitragseinnahmen. Rund 60 Prozent der befragten Fach- und Füh-

rungskräfte aus Großunternehmen bezeichnen ihre Gesellschaft als Impulsgeber für die Branche. Zum Vergleich: In kleineren Versicherungen liegt der Anteil der selbsterklärten Trendsetter nur bei 36 Prozent.

Darüber hinaus sind vor allem Versicherungsunternehmen aus den wachstumsschwachen Sparten aktiv auf der Suche nach neuen Geschäftsideen. Unter den Kompositversicherern stufen 44 Prozent der Befragten den Innovationsgrad ihres Unternehmens als besonders hoch ein. Dagegen fällt in der privaten Krankenversicherung (PKV) der Anteil der Trendsetter (36 Prozent) deutlich geringer aus. Hier ist der Handlungsdruck auch nicht so groß. Während die Einnahmen der Kompositversicherer 2008 nur um magere 0,2 Prozent stiegen, legte das Beitragsaufkommen der PKV entgegen dem Branchentrend um 2,9 Prozent zu.

Hintergrundinformationen

Die Studie „Trendbarometer Versicherungen“ stellt die Ergebnisse einer Online-Marktforschung dar, die im Auftrag der PPI AG in Kooperation mit dem IMWF Institut für Management- und Wirtschaftsforschung durchgeführt wurde. Im Zeitraum vom 14. bis zum 21. November 2008 wurden 210 Fach- und Führungskräfte aus der Versicherungswirtschaft befragt.

Autor: Andreas Gutjahr, Faktenkontor GmbH

Honorarberatung führt zu Win-Win-Situationen

Interview mit Michael A. Hillenbrand,
Vorstand der dvvf
Deutsche Verrechnungsstelle für
Versicherungs- und Finanzdienstleistungen AG

Wie durchsetzungsfähig ist eine Honorarberatung bei Privatkunden?

Die Auffassung, Privatkunden seien nicht bereit, ein Honorar zu bezahlen, halte ich für eine Drohgebärde derer, die kein Interesse haben, dass sich Honorarmodelle durchsetzen. Unsere Statistik zeigt eindeutig, dass Privatkunden bereit sind, Honorare zu bezahlen.

Im Jahr 2008 gingen mehr als 80% aller Rechnungen an Privathaushalte, die Mahnquote lag bei 1,17%. In 2009 verhält es sich identisch. Man sollte also immer fragen, warum jemand die Durchsetzungsfähigkeit anzweifelt und welche Interessen sich dahinter verbergen.

Können Makler, die auf Honorarberatung umsteigen möchten, finanziell überleben?

Selbstverständlich. Honorarmodelle führen in der Regel sogar zu echten Win-Win-Situationen, nämlich Umsatzsteigerungen beim Makler und Ersparnis beim Kunden.

Ein einleuchtendes Beispiel: Die Durchschnittsprämie in der Kfz-Versicherung liegt je nach Zielgruppe zwischen 350 und 400 Euro. Bei 10%

Courtage erhält der Makler also durchschnittlich 35 - 40 Euro Courtage. Bei Billigversicherern nur 10 - 12 Euro. Künftig platziert der Makler provisionsfrei bei Direktversicherern oder Anbietern von Honorartarifen. Dort kann der Kunde 100-150 Euro einsparen. Wer sich das mit dem Kunden teilt, verdient 50 bis 75 Euro pro Vertrag.

Überlegen Sie was das im Bestand bedeutet. Der Makler verdoppelt (bei Billigversicherern vervierfacht) seine Vergütung. Bei 500 Kfz-Verträgen sprechen wir über 15.000 bis 30.000 Euro im Jahr! Nur in KFZ!

Und das ist in fast jeder Sparte möglich. In den Beständen schlummern unglaubliche Potenziale, die man so nutzen kann. Die Deutsche Verrechnungsstelle gibt auf Wunsch Hilfestellungen, um schnell und einfach ganze Bestände umzustellen.

Sie werben mit dem Slogan „Wir bringen Honorare sicher auf ihr Konto“. Was verstehen Sie darunter?

Wir übernehmen Rechnungsversand und Kontrolle der Zahlungseingänge, ohne dass der Makler sich darum kümmern



muss. Alle Zahlungen werden über das Treuhandkonto der F.E.L.S - Penstreuhand abgewickelt. So ist garantiert, dass die Gelder sicher und schnell beim Makler eingehen. Ab Herbst ist auch Factoring geplant!

Fokussieren Sie Ihre Dienstleistungen nur auf Makler?

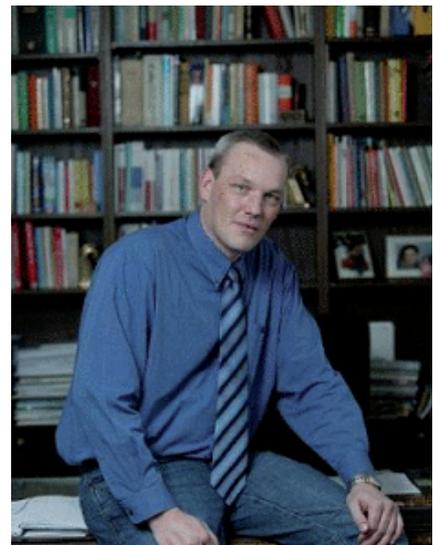
Unser System ist für Rechnungen und Forderungen aller Art anwendbar. Seit August haben wir z.B. die Abwicklung der Mitgliederbeiträge des VSAV e.V. übernommen. Anfragen für Einzug von Softwarelizenz- oder Seminargebühren werden geprüft.

Was bieten Sie an innovativen Dienstleistungen für Pools und Versicherungen?

U. E. wird der Wettbewerb um den Makler in Zukunft weniger auf Produkt- als auf Prozessebene geführt. D. h. wer einfache Abwicklungsprozesse liefert, ist der Gewinner. Hier helfen wir Pools und VU's, dem Makler einfache und schlanke Prozesse für Honorarmodelle zu ermöglichen. Dadurch werden die Interessen des Anbieters ideal berücksichtigt und der Servicegrad für den Makler steigt.

Vermögensschaden: Pflichtversicherung reicht nicht!

Interview mit Torsten Rehfeldt,
Hans John Versicherungsmakler GmbH



Sie haben sich auf Vermögensschadenversicherungskonzepte für Versicherungsvermittler spezialisiert. Auf was sollten Vermittler besonders achten?

Allen voran muss geprüft werden, ob a) der Tätigkeitsumfang und b) die Tätigkeitsdurchführung mit den zugrundeliegenden Vertragsbedingungen einschließlich möglicher Besonderer Vereinbarungen harmonisiert. Erst im Anschluss daran, wäre zu prüfen, ob für den Vermittler eine Kalkulation auf Personen- oder Umsatzbasis günstiger ausfällt. In jedem Fall sind beide Varianten im Markt erhältlich und durch die positive Schadensituation ist derzeit eine gute Gelegenheit einmal prüfen zu lassen, ob man

für sich das optimale Preis-/Leistungsverhältnis gefunden hat. Beachtenswert ist zudem stets die Prüfung, ob die genutzten Arbeitsunterlagen zeitgemäß sind (z. B. in Bezug auf die Beratungsleistungen und Entlohnung, sprich Courtagen und/oder Honorar).

Zudem gibt es auch Haftpflichtversicherer, die bspw. mit dem allseits bekannten Ausschluss für „Krieg, innere Unruhe, Terror etc.“ in der Pflichtversicherung arbeiten und je nach Anbieter sind teilweise auch noch immer anderweitige Umweltausschlüsse anzutreffen. Da diese Risiken jedoch zumindest in Teilbereichen (wie z. B. auch Terror) sehr wohl versicherbar sind, wird hier die Tätigkeit des Vermittlers indirekt eingeschränkt, denn derartige Anspruchsgrundlagen gelten nicht versichert.

Deutliche Leistungsunterschiede finden sich auch im Bereich der Vermittlung von Verträgen zur betrieblichen Altersvorsorge (bAV). Mehr als häufig gilt die Deckung in Bezug auf die Beratung weder für alle Versorgungssysteme noch Produkte. Aber dieses meinte ich anfangs mit der

Prüfung zum Tätigkeitsumfang.

Gibt es Tätigkeitsbereiche der Vermittler die nicht rück versicherbar sind?

Die Versicherungsvermittlung ist gewerberechtlich in Bezug auf Anbieter oder Versicherungsprodukte nicht begrenzt. Die Grenzen auf Anbieterseite gibt das Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) vor und hiernach dürfen alle Versicherungsprodukte von Versicherern mit Sitz und Zulassung in der BRD vermittelt werden. Für ausländische Gesellschaften (ohne Sitz in der BRD) darf ebenfalls vermittelt werden, wenn der Versicherer von der BaFin zur Teilnahme am freien Dienstleistungsverkehr zugelassen ist (unter www.bafin.de finden sich komplette Listen und Suchmöglichkeiten).

Deckungsrechtliche Schwierigkeiten bereiten häufig die Grenzbereiche der Vermittler. Den bAV-Bereich hatte ich hier schon genannt. Zudem gibt es Vermittler, die dem Grunde nach durch die vielfältigen Vollmachten schon Assekuradeur sind, aber ledig-



lich Deckung als Vermittler (in diesem Fall als Vertreter) abgeschlossen haben.

Die mit Abstand deutlichsten Unterschiede und tatsächlichen Deckungslücken finden sich in den zumeist mitversicherten Nebenrisiken, sprich sonstigen Finanzdienstleistungen. Noch immer benennen bspw. einige Anbieter die konkret mitversicherten Kapitalanlagen (z. B. bei geschlossenen Fonds), statt hier möglichst pauschalen Versicherungsschutz anzubieten. Die Vermittler müssen hier ständig aufpassen oder der Versicherungsschutz läuft der Aktualität hinterher.



Was sind die Highlights ihres Angebotes John Essentia?

Dieses Produkt wurde entwickelt, um dort Versicherungsschutz zu bieten, wo die Pflichtversicherung naturgemäß endet. Ein Highlight insofern, dass der Versicherungsnehmer hier Abwehrschutz erhält, auch wenn ihm ein wissentlicher oder vorsätzlicher Verstoß vorgeworfen wird. Da unklar ist wie sich die Rechtsprechung zu den gesetzlichen Beratungs- und Mitteilungspflichten entwickelt (60 ff. VVG) und ob ein Verstoß gegen diese Pflichten wohlmöglich stets als mindestens „wissentlich“

unterstellt wird, natürlich eine gewichtige Besonderheit.

Zudem ist erstmal eine Arbeitnehmer-Haftungsdeckung integriert worden, die dem gesamten Vermittlerunternehmen bei Ansprüchen gegen eigene Arbeitnehmer rechtlich Sicherheit bietet. Ergänzt mit der Vertrauensschadenversicherung eine gelungene Kombination, um sich vor internen oder externen Angriffen und einem möglichen finanziellem Schaden zu schützen. Abgerundet mit der vollumfänglichen D&O-Versicherung für die Organe der Vermittlungsunternehmen entstand ein Absicherungspaket, das bis heute in dieser Form einmalig ist.

Können Sie ein Preisbeispiel geben?

Nicht ganz einfach, da der Tarif umsatzabhängig ist und natürlich die gewünschte Versicherungssumme benötigt wird, aber eine juristische Person bis zu 250.000 EUR Prov.-/Courtageeinnahmen zahlt für die fünf Leistungsbereiche bei einer Versicherungssumme von 100.000 EUR jährlich 864,- EUR netto (3 Jahre Lfz.) bzw. 691,20 EUR p. a. netto wenn auch die VSH bei uns besteht. Eine Einzelfirma erhält aufgrund der insoweit überflüssigen D&O-Versicherung dann einen weiteren Nachlass und kann das Versicherungspaket ab 552,96 p. a. netto beantragen.

Können auch mögliche Versicherungsfälle die in der Vergangenheit liegen jetzt noch versichert werden?

Eine Rückwärtsdeckung ist bei John-Essentia nicht notwendig, da die wesentlichen



Leistungsbausteine (Bsp. D&O inkl. AGG und Arbeitnehmerhaftung) auf claims-made Basis vereinbart sind (...es also auf den Zeitpunkt der Anspruchstellung ankommt) oder aber der Verstoßzeitpunkt gar keine Rolle spielt (Bsp. Vorsatz-Ergänzung). Auch bei der Vertrauensschadendeckung kommt es auf den Zeitpunkt des finanziellen Schadens an, denn dieser muss natürlich in die Policenlaufzeit fallen.

Nehmen Sie jeden Vermittler oder gibt es bestimmte Grundvoraussetzungen um sich bei Ihnen zu versichern?

Wir bieten unsere Deckungskonzepte als Versicherungsmakler an und vertreten hier die Interessen der Kolleginnen und Kollegen. Vor diesem Hintergrund darf man diese Frage kaum verneinen. Allerdings muss jeder bei uns die gleiche Risikoprüfung durchlaufen, wobei wir hier natürlich entsprechende Unterstützung bieten, was im Übrigen auch für die vorstehende Prüfung der bestehenden Versicherungen gilt.



Anleger stehen auf nachhaltige Finanzprodukte

Interview mit Dr. Christian Göbel,
Geschäftsführer Trendinvest Beratungs GmbH



Mit welchen Anlageprodukten sind Sie derzeit am Markt?

Vor kurzem erst ging mit dem TIV Trendinvest Umweltfonds Wasser 3 unsere etablierte Fondsreihe mit Schwerpunkt Wasser in die nächste Runde. Zudem haben wir unser Produktportfolio um die TIV Cleantech Finance Genussrechte erweitert. Unser Fokus liegt dabei auf den Bereichen Wasser, Energie und Recycling.

Was ist das Innovative an Ihren derzeitigen Angeboten?

Der Cleantech-Markt ist einer der größten Wachstumsmärkte der Zukunft. Mit einem prognostizierten Umsatz der globalen Umweltindustrien bis 2020 von 3.100 Mrd. Euro bestehen enorme Potenziale, die es zu nutzen gilt. Die Fondsbranche hat sich bisher fast ausschließlich mit den Themen Wind, Solar oder Biogas beschäftigt, doch auch andere Märkte wie z.B. Wasser, Recycling oder Rohstoffeffizienz dürfen nicht außer Acht gelassen werden. Trendinvest erschließt genau diese bislang noch vernachlässigten Zukunftsfelder für die Anleger. Nicht nur die Technologien und Projekte in die wir investieren sind innovativ, sondern auch unsere Finanzprodukte, die wir unseren Anlegern anbieten.

Können Sie kurz die Eckpunkte Ihrer Fonds vorstellen?

Das Emissionsvolumen des TIV Trendinvest Umweltfonds Wasser 3 beträgt 10 Mio. Euro und kann auf 15 Mio. Euro erhöht werden. Die Laufzeit beträgt ca. 11 Jahre. Wir bieten zwei kombinierbare Anlagentypen an mit jährlicher oder monatlicher Ausschüttung. Die prognostizierten Auszahlungen liegen bei 15% pro Jahr oder 1% pro Monat. Die TIV Cleantech Finance Genussrechte haben ein Emissionsvolumen von 30 Mio. Euro. Die Anleger können hier zwischen vier Anlagentypen wählen, die Dividenden liegen zwischen 6 und 15%, die Laufzeit zwischen drei und zehn Jahren.

Welche Expertise haben Sie in diesen Geschäftsfeldern?

Trendinvest konzentriert sich bereits seit fünf Jahren auf nachhaltige Finanzprodukte in den Sektoren Wassertechnik und Umwelttechnologie. Mit zwei Beteiligungsangeboten im Bereich Abwasserbehandlung konnte bereits ein Eigenkapitalvolumen von über 16 Mio. Euro platziert werden. Wir arbeiten mit angesehen Beratern aus Wirtschaft und Wissenschaft zusammen, wie z.B. der Technischen Universität Hamburg-Harburg (TUHH), dem IWB Gemeinnütziges Institut Wasser und Boden e.V.,

dem ttz Bremerhaven (Technologie-Transferzentrum) und dem ATZ Entwicklungszentrum (Sulzbach-Rosenberg). Dieses Kompetenznetzwerk garantiert vielfältiges fachliches Know-how und langjährige Branchenerfahrung, die zur Bewertung und Auswahl von potenzialstarken Technologien, Unternehmen und Projekten unerlässlich sind. Zudem sind wir in zahlreichen Branchenverbänden wie z.B. German Water Partnership gut vernetzt.

Über welche Absatzkanäle vertreiben Sie Ihre Angebote und wie unterstützen Sie Ihre Vertriebspartner?

Ein Netzwerk von ausgewählten Vertriebspartnern erlaubt uns den zielgerichteten Vertrieb unserer Produkte. Dabei ist uns der persönliche Kontakt sehr wichtig. Wir legen viel Wert auf Transparenz und Kommunikation, sowohl den Vermittlern als auch den Anlegern gegenüber. Neben den gängigen Vertriebsunterlagen und Service-Tools (z.B. einem Online Ertragsrechner) bieten wir viele Hintergrundinformationen zu unseren Zielinvestitionen. Zudem organisieren wir Veranstaltungen bei denen Experten aus unserem Kompetenznetzwerk einen Einblick in die Cleantech-Branchen geben.

JK Wohnbau Fonds 1 – der Kurzläufer- Fonds

Interview mit Peter Rommel,
Vorstand der V&F Treuhand AG, München



Immobilienanlagen sind derzeit stark nachgefragt. Mit welchem Angebot reagieren Sie auf diesen Trend?

Unabhängig von der zurzeit starken Nachfrage oder Beteiligung an der Errichtung von Immobilien in Deutschland liegen wir mit der JK Wohnbau-Fonds-Generation voll im Trend.

Stellen Sie bitte den Fonds kurz vor:

- Kurze Fondslaufzeit: nur ca. 2 bis 3 ½ Jahre
- Hohe Gewinnbeteiligung: 8,5% p.a. mit ¼-jährlicher Auszahlung als Vorabgewinn zzgl. 4,5% p.a. kalkulierte Gewinnbeteiligung; 13,0% p.a. kalkulierter Gesamtgewinn
- Fondsvolumen: 20 Mio. Euro, auf 30 Mio. Euro erhöhbar
- Aktuell gezeichnetes Fondsvolumen: 15,7 Mio. Euro, dies entspricht einem Investitionsvolumen (inkl. Bankfinanzierung) in Immobilien von ca. 65 Mio. Euro
- Vorgesehene Beteiligung: ab 20.000 Euro
- Fondskapitalrückzahlung: zu 100% (inkl. Fondsnebenkosten – ohne Agio)
- Beteiligungsart: Der Fonds beteiligt sich an Projektgesellschaften der JK Wohnbau GmbH aus München mit Mezzanine-Kapital, primär an Grundstücken

zur Bebauung mit Eigentumswohnanlagen und dem Ankauf von vermieteten Bestandsimmobilien.

- Die Initiatorin ist die JK Wohnbau GmbH mit Sitz in München. Die JK Wohnbaugesellschaft wurde bereits 1994 gegründet, der Gesamtumsatz an Eigentumswohnungen beläuft sich auf über 470 Mio. Euro inkl. Umsatz 2009 bis September mit 89 Mio. Euro.



Was ist das Innovative an Ihrem Angebot?

Unser V&F-Mezzanine-Fonds-konzept entspricht dem Zeitgeist der Anleger und unserer Vertriebspartner nach Kapitalanlagen

- mit kurzer Laufzeit,
- hohen Renditemöglichkeiten,
- dem Standort Deutschland
- und mittelständischen Unternehmen als Initiatoren mit hohem "know-how" – sprich langjähriger Markterfahrung (z.B. JK Wohnbau GmbH seit 1994) und hohen Erfolgsnachweisen (z.B. JK Wohnbau GmbH, Gesamtumsatz des Unternehmens mit über 470 Mio. Euro.

Welche Expertise hat Ihr Unternehmen in diesem Geschäftsbereich?

Die V&F Treuhand AG wurde bereits 1978 zunächst als GmbH gegründet und 2008 umgewandelt in eine AG mit einem Stammkapital von 500.000 Euro.

Die V&F Treuhand AG sind tätig in den Bereichen Fondskonzeption (zusammen mit einer Münchner Steuerberater- und Anwaltskanzlei) für Unternehmen und Institutionelle und Vertriebs- und Marketingmanagement.

Wie unterstützen Sie neue Vertriebspartner?

Als Vorstand der V&F Treuhand AG bin ich seit 1970 Verkäufer mit Leib und Seele, u.a. auch in der Funktion als Coach. Von dieser Erfahrung profitieren auch unsere Vertriebspartner. Ferner durch Broschüren als Verkaufsleitfaden, regelmäßige Workshops im Büro München oder bei den Vertriebspartnern, Online-Schulungen, aktuelle Infos über das V&F-Team und professionelle Prospektunterlagen führen zu einer erfolgreichen Zusammenarbeit zwischen Vertrieb und der V&F Treuhand. Und: Wir zahlen die Provisionen täglich aus, sobald die Auszahlungskriterien erfolgt sind.

Streit um Inflationsschmerzen - IVG geht neue Wege im Fondsgeschäft

Mit Dr. Hans Hünnscheid,
Head of Sales, IVG Private Funds GmbH



2008/2009 werden wohl als Jahre der Schmerzen in die Wirtschaftsgeschichte eingehen. Die Finanz- und Wirtschaftskrise hat seit ihrem Höhepunkt vor einem Jahr Vermögenswerte in einer kaum fassbaren Dimension vernichtet und renommierte Unternehmen zu Fall gebracht. Und auf den Immobilienmärkten sind die Großanleger in Deckung gegangen; das grenzüberschreitende Investmentgeschäft ist weitgehend zum Erliegen gekommen.

Zwar lässt sich der Tiefpunkt eines Abschwungs immer erst im Nachhinein erkennen, doch lassen die verbesserten Frühindikatoren der Wirtschaftsforscher und der Aufschwung an den Aktienbörsen erste Hoffnungsschimmer aufkommen. Das Eis scheint zu brechen: Das Interesse an sicherheits-

orientierten Immobilieninvestments hat in den vergangenen Wochen spürbar zugenommen.

Zum Einen bieten die unter Druck geratenen Immobilienpreise wieder Anfangsrenditen, die beträchtlich über denen langfristiger Staatsanleihen liegen. Zum Zweiten bieten indexgesicherte Mieten Schutz vor Inflation.

Zwar wird in Fachkreise kontrovers diskutiert, ob Inflation in den kommenden Jahren ein ernst zu nehmendes Thema sein wird. Mitten in einem von Deflationsbefürchtungen geprägten Umfeld mit tendenziell sinkenden Preisen über Immobilien und Inflation zu reden, erscheint widersprüchlich. Doch weckt die Kombination aus einer äußerst expansiven Geldpolitik und einer Finanzpolitik mit extrem hoher Neuverschuldung die Furcht vor einer aufkeimenden Inflation.

Ob Geldentwertung in einem nennenswerten Ausmaß eintreten wird, hängt freilich von unterschiedlichen Annahmen

ab: von der Entwicklung der Rohstoffpreise als Reaktion auf die Konjunkturerholung in China und Indien, vor allem aber von der Frage, wie Notenbanken und Fiskalpolitiker auf eine aufflackernde Inflation reagieren werden. Angesichts der wieder steigenden Arbeitslosigkeit und der zerbrechlichen Konjunkturerholung werden sie sich schwer tun mit einer signifikanten Anhebung von Steuern und Zinsen. Auch bleibt die Frage, wie das Ausland vor allem die USA mit dem Thema Inflation umgehen und wie sich der Euro-Raum diesen Folgen entziehen will. Insofern bleibt das Thema Immobilien und Inflationsschutz bei der privaten Vermögensbildung und Altersvorsorge auf der Tagesordnung.

Doch ist das Angebot an attraktiven Gewerbeimmobilien mit bonitätsstarken Mietern begrenzt. Auch muss sich der Anleger, der sich mit kleineren Beträgen an großen Vermögenswerten beteiligen will, darauf verlassen können, dass er faire Konditionen erhält und sich professionelle Partner



um die Immobilien kümmern.

Hier hat der (ehemals bundeseigene) Immobilienkonzern IVG einen Wettbewerbsvorteil. Mit einem verwalteten Immobilienvermögen von fast 23 Milliarden Euro ist die IVG eines der führenden immobilienwirtschaftlichen Unternehmen in Europa. Davon entfallen mehr als 12 Milliarden Euro auf Immobilienfonds für erzkonservative Anlageneinstitute, die einer strengen Finanzaufsicht unterliegen vor allem Versicherungsgesellschaften, Pensionskassen, berufsständische Versorgungswerke und Stiftungen. Um deren aufsichtsrechtlichen Erfordernissen gerecht zu werden, hat IVG Funds Anfang der neunziger Jahre ein ausgefeiltes betriebs- und finanzwirtschaftliches Instrumentarium mit Risikomanage-



ment- und Reportingsystemen entwickelt. Dieser Erfahrungshorizont kommt zwangsläufig auch dem zweiten Fondsbereich der IVG zugute, den 50.000 privaten Anlegern in geschlossenen Immobilienfonds (EuroSelect). Sie profitieren davon, dass die IVG eigene Immobilienbestände auf Basis aktueller, gutachterlich festgestellter Verkehrswerte in die Fonds einbringt und von eigenen Fachleuten in den zwanzig Niederlassungen der IVG vor Ort betreut; sie sind mit den Immobilien oft seit

Jahren bestens vertraut.

Hier gehen IVG Funds neue Wege: Sie haben einen Partnerschaftsfonds aufgelegt, den EuroSelect 18. Er verbindet

„Sicherheitsorientierte Immobilieninvestments gefragt“

Dr. Hans Hünnscheid

ihre Interessen mit denen der privaten Anleger (alignment of interest). Diese Konzeption ist bei den Ratingagenturen auf entsprechendes Interesse gestoßen, wie das folgende Originalzitat auf dem Ergebnis eines Stress-Tests der Ratingagentur FondsMedia zeigt:

„Von einem Deutschlandimmobilienfonds versprechen sich Anleger ein möglichst hohes Maß an Sicherheit. Die IVG hat mit dem IVG EuroSelect 18 eine besonders überzeugende Beteiligungsofferte entworfen, die die radikalen Risiken im Stress-Test mit Bravour besteht. Aufgrund der konservativen Ertrags- und Verkaufsansätze bestehen beachtliche Chancenpotenziale ... Die IVG hat mit dem IVG EuroSelect 18 ein Premiumangebot auf die Beine gestellt, das sich dem gebeutelten Anlegervermögen mehr als würdig erweist.“ (Gesamtnote: Sehr gut)

Der neue Fonds startet in einer Zeit, da die Immobilienpreise durch die internationale Banken- und Wirtschaftskrise un-

ter Druck geraten sind und Aufholpotenzial besitzen: Die Fondsgesellschaft wird sich auf Basis von fest vereinbarten Immobilienwerten in Höhe von 95,97 Millionen Euro an vier Objektgesellschaften (3 Städte, 4 Standorte, 5 Büroimmobilien) beteiligen, und zwar zu Werten unterhalb der beiden gutachterlich ermittelten Objektwerte, die von namhaften, unabhängigen Bewertungsgesellschaften testiert wurden.

Der Sicherungsmechanismus des EuroSelect Fund 18 sieht wie folgt aus: Erstens wird die IVG als Partner einen 15 Prozent Anteil an den Objektgesellschaften halten und wie üblich die Betreuung der Fondsimmobilen durch die IVG-Niederlassungen vor Ort übernehmen. Zweitens erhalten die Anleger über die gesamte Fondslaufzeit eine Vorzugsausschüttung von 6 Prozent im Jahr und eine bevorrechtigte Kapitalrückführung nach Veräußerung der Immobilien. Drittens garantiert die IVG die Mieteinnahmen für die Jahre 2009 und 2010. Im Vordergrund der Anlage-



strategie steht nicht die maximal erreichbare Rendite, sondern die Minimierung von Anlagerisiken.

fairvesta setzt auf Fondsinnovationen

Interview mit Otmar Knoll,
Handlungsbevollmächtigter der fairvesta Holding AG

Immobilienhandel hat sich als eigenständige Assetklasse bewährt und findet inzwischen viele Nachahmer. Nun starten Sie mit neuen Fondsangeboten. Sind Sie sich denn dabei selbst treu geblieben?

Otmar Knoll: Wir haben einen Grundsatz und dem bleiben wir immer treu: Wer viel erreichen möchte, muss handeln. Am besten mit Immobilien. Insofern unterliegt dieser Grundsatz auch immer unseren Fonds. Nur, dass wir diese den Wünschen und Bedürfnissen unserer Investoren anpassen. Diesbezüglich hat sich gezeigt, dass wir das Angebot erweitern sollten.

Stellen Sie bitte kurz Ihre aktuellen Fondsangebote vor?

Otmar Knoll: Künftig sprechen wir von den Produktlinien Chronos, Lumis und Mercatus. Mercatus ist die Fortsetzung unserer bewährten fairvesta-Fondsreihe eins bis sechs. Bei Chronos investieren wir zum ersten Mal in ein im Prospekt dargestelltes Wohn- und Geschäftshaus zu besonders günstigen Konditionen, das nach zehn bis 12 Jahren mit entsprechendem Gewinn verkauft werden soll.

Bei Lumis liegt der Schwerpunkt auf dem Erwerb von internationalen Ferienimmobilien der Luxusklasse, die ebenfalls aufgrund wirtschaft-



licher Sondersituationen unter Verkehrswert erworben werden.

Welche Alleinstellungsmerkmale besitzen Ihre Fonds?

Otmar Knoll: Wir wären nicht fairvesta, wenn wir nicht etwas anders machen würden als andere. Bei Chronos lassen wir Investoren davon profitieren, dass wir den Vorteil des günstigen Einkaufspreises an die Investoren weitergeben. So darf der Einkauf maximal zum 12,5fachen des Verkehrswertes erfolgen. Die laufende Rendite des Objektes liegt zwischen acht und 12 Prozent pro Jahr. Über die Laufzeit findet eine weitgehende Entschuldung der Immobilie statt, die anfänglich mit maximal 50 Prozent Fremdfinanzierung erworben wurde.

Zum Abschluss der Laufzeit kann die Immobilie dann steuerfrei mit entsprechendem Ge-

winn weiterveräußert werden. Ein wie auch immer gearteter Zeitdruck ist dabei ausgeschlossen, denn die hohe Mietrendite ist ein sicherer Garant für ein attraktives Investment – auch für den Fall, dass die Investoren sich entscheiden, das Objekt länger zu halten.

Und was hebt Ihre Ferienimmobilien aus dem breiten Angebot heraus?

Otmar Knoll: Die Tatsache, dass wir auch hier unsere Grundphilosophie verwirklichen. Wir erwerben Immobilien in exponierten Lagen deutlich unter Marktwert. Diese werden von uns in jeglicher Hinsicht auf den aktuellsten Stand gebracht. Besuchen Sie uns oder besser unsere Ferienhäuser und Sie werden sehen, was ich meine.

Die Objekte werden in der Regel komplett modernisiert, auf den aktuellen technischen Stand gebracht, usw. Hierzu gehören beispielsweise auch eine BBQanlage, Sauna und ein Whirlpool, zudem haben alle Immobilien einen eigenen Pool. Wir bewegen uns ja im Bereich der Luxusimmobilien. Diese Objekte vermieten wir gemeinsam mit dem marktführenden Unternehmen Interhome zu marktgerechten Konditionen.

Was sind denn die Highlights Ihrer Fonds?

Otmar Knoll: Habe ich denn nicht schon genug Highlights aufgezählt? Nein, im Ernst: Die Besonderheit an Chronos liegt sicher in der Tatsache, dass wir Anlegern eine Investition in eine sichere und solide Immobilienanlage mit planbaren Ertragschancen und überschaubarer Laufzeit ermöglichen. Die Anleger erwerben die Immobilie dabei zu Konditionen, wie sie üblicherweise nur großen oder institutionellen Investoren zur Verfügung stehen. Die Immobilie wird, netto zu netto wie man so schön sagt, in den Fonds eingebracht, so dass der Fonds von Anfang an realistische Erträge erwirtschaftet. Ohne Tricks und Hintertürchen, an denen sich einige Anbieter in der Vergangenheit gern bereichert haben.

Und was würden Sie an Lumis besonders hervorheben wollen?

Otmar Knoll: Vielleicht sollten wir zunächst ein paar Worte zum spanischen Immobilienmarkt verlieren, wo wir unser Konzept gestartet haben. Bekannt ist, dass dieser in den vergangenen ein bis zwei Jahren recht deutlich an Substanz verloren hat. Dies betrifft jedoch nicht den Bereich der Luxusimmobilien. Hier sind die Preise nahezu stabil geblieben. Dennoch gibt es auch hier immer wieder „Schnäppchen“, beispielsweise wenn die Besitzer in die Jahre gekommen sind und die Immobilie sie überfordert. Derartige Objekte kaufen wir nach eindeutigen Kriterien. Hierzu gehört beispielsweise ein unverbaubarer Meerblick. Nach der bereits genannten Revitalisierung vermieten wir diese Objekte mit der Option, dass sie auch gekauft werden können. Potentielle Investoren



haben also die Chance, dass sie zunächst probewohnen können und schauen, ob sie sich in dem Objekt und der Region wohlfühlen, um dann zu entscheiden, ob sie kaufen möchten. Wir gehen dabei davon aus, dass ein Weiterverkauf alle vier bis sechs Jahre erfolgt. Auch bei Lumis ist dabei eine Laufzeit von rund zehn Jahren geplant, die jährliche Rendite sollte zwischen neun und 11 Prozent liegen. Bei beiden Fonds handelt es sich übrigens um revolvingende Beteiligungen, es wird während der Laufzeit grundsätzlich nicht ausgeschüttet. Wohl aber erfolgen Ausschüttungen in Höhe der anfallenden Steuer.

Wer ist die Käufer-Zielgruppe Ihrer Fonds?

Otmar Knoll: Gut, dass Sie es ansprechen. Wir wollten die Bandbreite der fairvesta-Produkte auch aufgrund von Anfragen aus dem Vertrieb anlegerorientiert erweitern. Einige Anleger suchen nach einer Beteiligung mit einem konkreten Investitionsobjekt in Deutschland, mit einer planbaren Laufzeit, kalkulierbaren Erträgen usw. Für diese Zielgruppe, die Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung erzielen möchte, bietet sich Chronos an. Für die risikobereitere Zielgruppe ist Lumis sicher eine interessante Alternative. Wo haben Sie sonst die Möglichkeit, an den ohne Zweifel

vorhandenen Chancen aus der Vermietung und den Verkaufsgewinnen von Luxus-Ferienhäusern zu profitieren? Die Assetklasse steht als eigenes Marktsegment zudem in keinerlei Abhängigkeit zu sonstigen Anlageformen wie Schiff, Erneuerbare Energien usw. und ist insofern gut geeignet, das Portfolio zu optimieren.

Welche Expertise hat Ihr Unternehmen für diese neuen Produktangebote?

Otmar Knoll: Chronos ist dem Grund nach nur eine Entwicklung aus unserer klassischen fairvesta-Produktserie. Wir bewerten das Objekt dabei mehr nach den Vermietungschancen über zehn Jahre und ein bisschen weniger nach seinen schnellen Wiederverkaufschancen. Natürlich muss auch hier ein Wiederverkaufspotential bestehen. Zu Lumis muss man wissen, dass ich über viele Jahre sehr erfolgreich als Immobilienmakler in Spanien, Florida und anderen gefragten Ferienstandorten tätig war.

Beispielsweise in Spanien zählte mein damaliges Unternehmen zu den Marktführern. Insofern ist das kein neues Geschäftsfeld für uns. Wir haben es aber konsequent weiterentwickelt, indem wir uns auf den interessantesten Bereich – den Handel mit Luxusimmobilien – konzentrieren.

Projekt- und Schwergutschifffahrt erweist sich weiterhin als stabiler Wachstumsmarkt

Interview mit Peter Winkelmann,
Geschäftsführer der DSI Deutsche SchiffsInvest GmbH & Co. KG

In Zeiten der Wirtschaftskrise ist auch der Schifffahrtsmarkt wesentlich betroffen. Gibt es dennoch Schiffsklassen die jetzt gut laufen?

Ja! Seit Beginn der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise häufen sich die Meldungen, dass auch die internationalen Schifffahrtsmärkte von dieser Krise nicht verschont geblieben sind. Berichte über auf Reede gelegte Schiffe gehen einher mit Meldungen über stark gesunkene Charrterraten und Überkapazitäten, insbesondere im Marktsegment der Container- und Massengutfahrt. Für den interessierten Leser vermittelt dies den Eindruck, dass die gesamte Schifffahrt in den Sog der Weltwirtschaftskrise geraten sei. Gegen diesen Trend konnte sich jedoch bisher der Markt der Projekt- und Schwergutfahrt behaupten, der aktuell als einer der lukrativsten Wachstumsmärkte im Bereich der internationalen Seeschifffahrt gilt.

Was spricht für eine Beteiligung an Projekt- und Schwergutschiffen?

Diese hochmodernen Mehrzweckschiffe sind mit bord-eigenen Schwerlastkranen ausgestattet und können auf Grund ihrer Bauweise über-



dimensionale und besonders schwere oder sperrige Güter wie z. B. Windkraftanlagen, bereits fertig montierte Containerbrücken oder auch ganze Industrieanlagen, in die entferntesten Häfen liefern, auch wenn durch deren Infrastruktur keine ortseigenen Löschmöglichkeiten angeboten werden können. Kapitalanleger, die in diesem Marktsegment engagiert sind oder dieses noch vorhaben, genießen gegenüber den anderen Schifffahrtsmärkten den wesentlichen Vorteil, dass die Transporte von Projekt- und Schwergutladungen grundsätzlich langfristig angelegt sind. Infolgedessen werden die entsprechenden Kontrakte bereits eine lange Zeit im Vorfeld geschlossen. Insofern kann sich insbesondere die-

ser Bereich der internationalen Seeschifffahrt wesentlich unabhängiger von konjunkturellen Schwankungen entwickeln und ist daher von der derzeit angespannten Weltwirtschaftslage nicht unmittelbar betroffen

Wie laufen denn Ihre bereits platzierten Mehrzweck-/Schwergutschiffe in diesen schwierigen Zeiten?

Die aktuellen Zwischenberichte unserer vier bereits platzierten Mehrzweck-/Schwergutschiffe liegen vor und es sieht in der Tat so aus, als würden sich diese Schiffe von der Krise gar nicht beeindrucken lassen. Bei allen vier Fondsgesellschaften gehen die (teilweise nach oben nachverhandelten!) Chartererraten termingerecht ein. Aufgrund der guten Liquiditätslage aller Gesellschaften konnten außer den planmäßigen Tilgungen bereits komfortable Sondertilgungen geleistet werden, und ein Großteil unserer Anleger freute sich bereits über erhaltene Vorabauschüttungen in der Spanne zwischen 4,00% und 8,00% ihres nominellen Kommanditkapitals. Weitere Vorabzahlungen werden aus heutiger Sicht zum Ende dieses Jahres zu erwarten sein. Auf Grund dieser erkennbar positiven Entwicklung in der Pro-

jekt- und Schwergutschiffahrt zeigt sich, dass unsere Philosophie und Konzeption, mit der wir 2007 im Markt angetreten sind, aufgehen. Wir können also trotz der Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise unbeirrt davon ausgehen, dass sich auch die Performance unseres aktuell im Markt befindlichen Beteiligungsangebotes MS "BBC OHIO" ebenso anlegerfreundlich entwickeln wird, wie bei den bereits platzierten Objekten.

Also gibt es unterschiedliche Auswirkungen und Entwicklungen in den verschiedenen Schiffsklassen in Krisenzeiten?

Ja, wie das vorangegangene Beispiel zeigt, sollte man, insbesondere in Krisenzeiten, nicht unbedingt Äpfel (Containerschiffe) mit Birnen (Mehrzweckschwergutschiffe) vergleichen. Die Projekt- und Schwergutfahrt profitiert im Wesentlichen von dem ständig steigenden Bedarf an Tonnage für immer größer und schwerer werdende Ladungen. Aus diesem Grunde werden künftige Schiffsneubauten in diesem Bereich ausschließlich nach den Bedarfsplänen der Befrachter erfolgen, die die entsprechende Kompetenz und Erfahrung besitzen, solch hochwertige Frachten sicher und effektiv über die Weltmeere zu transportieren. Die Anzahl der „Spezialisten“ mit dem erforderlichen Know-how ist relativ begrenzt. Zu den Weltmarktführern in diesem Marktsegment zählt u. A. das im Jahre 1997 gegründete Befrachtungsunternehmen BBC Chartering & Logistic GmbH & Co. KG mit Sitz im ostfriesischen Leer und Niederlassungen auf allen Kontinenten der Erde. Aber auch Befrachtungsunternehmen wie Rick-

mers, Cosco und Beluga haben ihren festen Platz in der Projekt- und Schwergutschiffahrt gefunden. Durch die permanent negative Berichterstattung im Bereich der internationalen Seeschiffahrt bleibt es verständlicherweise nicht aus, dass unsere potenziellen Anleger in der jetzigen Platzierungsphase etwas vorsichtiger geworden sind, was man ihnen auch nicht verübeln kann. Die Presse überschlägt sich ja förmlich mit negativen Nachrichten und Prognosen. Gerade deswegen freuen wir uns umso mehr, unseren Anlegern in diesen schwierigen Zeiten entgegen dem allgemeinen Trend einmal mehr auch positive Nachrichten übermitteln zu dürfen.



Welches Beteiligungsangebot bieten Sie aktuell an?

Wir, das Hamburger Emissionshaus DSI Deutsche SchiffsInvest GmbH & Co. KG, bieten aktuell unser neuestes Beteiligungsobjekt das MS "BBC OHIO" aus dem Marktsegment der Projekt- und Schwergutschiffahrt an. Wie erwähnt ein Schwesterschiff der vier bereits erfolgreich platzierten Fonds. Das MS "BBC OHIO" ist ein modernes und flexibles einsetzbares Mehrzweck-

Schwergutschiff mit einer Tragfähigkeit von 12.780 tdw. Das Schiff ist mit zwei Schwerlastkranen mit einer Hebekraft von jeweils 150 Tonnen (im Tandembetrieb 300 Tonnen) ausgestattet und wird überwiegend für den Transport von Projektladungen wie z. B. Windenergieanlagen, Maschinen, Generatoren und Industrieanlagen eingesetzt. Durch seine Vielseitigkeit kann es ebenfalls zum Transport von Containern (665 TEU) oder als Massengutschiff mit Zwischendeck verwendet werden.

Was sind die Eckdaten ihres aktuellen Fondsangebotes MS „BBC OHIO“?

Die Highlights unseres Beteiligungsangebotes MS "BBC OHIO" sind zum Ersten: Eine hohe Anfangscharter mit USD 13.500 + EUR 250 pro Tag bis April 2012.

zum Zweiten: Auszahlungen beginnend mit 7% in 2010, ansteigend auf 20% im Jahr 2025.

zum Dritten: Geringe Nebenkosten und kein Agio, daher die hohe Substanzquote von über 94%.

zum Vierten: Ein Gutachterlich bestätigter günstiger Kaufpreis.

zum Fünften: Eine konservative Kalkulation und gesicherte Finanzierung.

zum Sechsten: Eine geplante Gesamtauszahlung ca. 247% bzw. einen Vermögenszuwachs ca. 146%.

zum Siebten: Eine geringe Steuerbelastung durch Tonnagesteuer.

zum Achten: Gute Marktaussichten, denn die bestehende Flotte ist stark überaltert und es gibt wenig Neubauaktivität sowie eine Garantiauszahlung von mindestens 5% für das Jahr 2010.

Die Krise als Chance

Was Anleger wollen: Mehr Sicherheit, mehr Flexibilität

Von Nikolas H. Dierkes,
Vorstand der MCE Schiffskapital AG



Emissionshäuser, Vermögensberater und Fondsvermittler finden sich in diesem Jahr in einer ungewohnt schwierigen Situation. Nach Jahren steigender Platzierungszahlen im Segment der geschlossenen Fonds steht die Branche erstmals wieder dramatischen Umsatzeinbrüchen gegenüber. So wurden im ersten Halbjahr 2009 mit 1,5 Milliarden Euro insgesamt ganze 51 Prozent weniger Eigenkapital investiert als im Vergleichszeitraum des Vorjahres.

Besonders hart trifft die Zurückhaltung der Anleger die traditionell erfolgreichen Assetklassen Immobilien- und Schiffsfonds. Dabei sind zum

Beispiel trotz der nicht unproblematischen Marktlage mehr als 90 Prozent der bereits laufenden Schiffsbeteiligungen zum jetzigen Zeitpunkt gar nicht in wirtschaftlichen Schwierigkeiten, und auch insgesamt können Schiffe seit 2000 eine beeindruckende Performance von durchschnittlich 11,3 Prozent pro Jahr vorweisen. Zudem ist unter dem Gesichtspunkt des antizyklischen Investierens derzeit der ideale Zeitpunkt, um in den Markt einzusteigen.

Fakt ist jedoch auch: Mit Gesundheitsbeten, Verleugnung oder dem Verweis auf vergangene Erfolge allein werden sich Anleger im aktuellen wirtschaft-

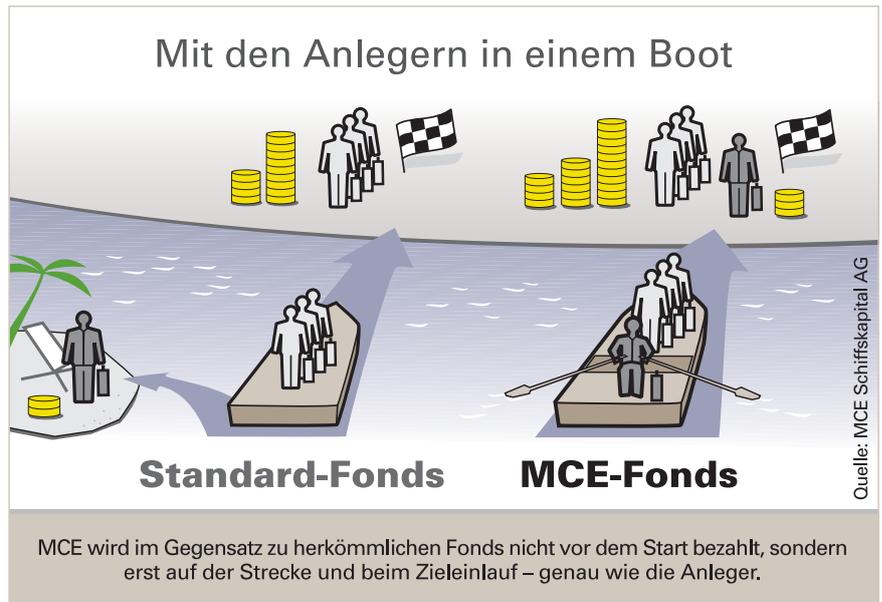
lichen Klima nicht mehr zur Investition in geschlossene Fonds bewegen lassen. Und das zu Recht. Denn auch wenn die Krise der Schifffahrt nicht ursächlich von den Schiffsfonds ausgelöst wurde, hat sich doch eines gezeigt: Anleger wollen, dass Initiatoren auch über die Laufzeit des Fonds stärker in der Verantwortung bleiben, statt sich wie bisher zu Fondsbeginn mit hohen Vorkosten und Abzügen von bis zu 25 Prozent vom Eigenkapital zu bedienen und das Performance-Risiko allein auf die Kommanditisten abzuwälzen.

Jetzt liegt es in der Verantwortung der Emissionshäuser, die

Anleger mit guten Ideen und neuen Konzepten wieder für die Investition in diesen auch weiterhin aussichtsreichen Markt zurück zu gewinnen. Das bedeutet vor allem: Mehr Sicherheit, mehr Flexibilität und mehr Transparenz in den Fondskonzepten.

Die Sicherheit eines Fonds lässt sich vor allem durch eine deutlich höhere Investitionsquote verbessern. Das geht dann, wenn das Emissionshaus seine Erträge erfolgsabhängig über die Laufzeit des Fonds erhält, statt diese sofort vom eingezahlten Eigenkapital einzuziehen. Damit wird nicht nur die Interessengleichheit von Anlegern und Initiator gestärkt. Bei gleichen Marktbedingungen verbessert eine höhere Investitionsquote auch die Renditechancen der Investoren. Die MCE Gruppe hat diesen Schritt bei ihren Schiffsbeteiligungen am Erst- und Zweitmarkt bereits Anfang 2008 gewagt und ist damit gerade im aktuell schwierigen Umfeld auf sehr positive Resonanz bei Anlegern und Vertriebspartnern gestoßen.

Für den aktuellen Zweitmarktfonds MCE 05 Sternenflotte



hat MCE auch die Flexibilität für den Anleger noch einmal deutlich erhöht. Ein Sonderkündigungsrecht erlaubt allen Kommanditisten, ihre Anteile im Fall von Arbeitslosigkeit, Berufsunfähigkeit oder Scheidung zurückzugeben. Wer sich zusätzlich für ein sogenanntes Andienungsrecht entscheidet, kann seine Beteiligung nach zehn Jahren zum Kurs von 100 Prozent abzüglich der erhaltenen Auszahlungen an die MCE Schiffskapital verkaufen.

Für das Initialportfolio der Sternenflotte hat MCE bereits Anteile an 73 Schiffen im Gesamtwert von 4,5 Millionen

Euro und zum Durchschnittskurs von 81,6 Prozent bezogen auf das Nominalkapital erworben. Dabei setzt das Emissionshaus auf solide Substanz und laufende Erträge: Alle Fondsschiffe sind derzeit beschäftigt und im Mittel noch bis August 2013 bei erfahrenen Charterern unter Vertrag. 26 Schifffahrtsgesellschaften sollen bis Ende 2009 komplett entschuldet sein. Insgesamt ist ein Portfolio mit 100 bis 150 Schiffsbeteiligungen für den Fonds geplant.



Eckdaten des MCE 05 Sternenflotte

- Mindestbeteiligung EUR 5.000,-
- Kein Agio
- Initialportfolio von 73 Schiffen auf aktuellem Niveau eingekauft
- Quartalsweise Auszahlungen
- Skontoregelung für Früheinzahler
- Laufzeit 10 Jahre
- Angestrebte Vermögensmehrung von 6 bis 8% p.a.
- Optionales Andienungsrecht
- Sonderkündigungsrecht bei Scheidung, Arbeitslosigkeit, Erwerbsunfähigkeit
- Breit diversifiziertes Portfolio von 100 bis 150 unterschiedlichen Schiffen geplant



Lloyd Fonds investiert in holländischen Großmarkt

Die Lloyd Fonds AG startet im Oktober den Vertrieb des Immobilienfonds „Holland Eindhoven“. Der Fonds investiert in eine Büroimmobilie direkt im Zentrum Eindhovens, der fünftgrößten Stadt und zweitgrößten Wirtschaftsregion der Niederlande. Das Bürogebäude ist für 15 Jahre vollständig an die UVIT (Coöperatie VGZ-IZA-Trias U.A.), eine der größten Versicherungen der Niederlande und Marktführer im Bereich der Krankenversicherungen, vermietet. Darüber hinaus besteht eine mehrmalige Verlängerungsoption von fünf Jahren. Das Investitionsvolumen des „Holland Eindhoven“ beträgt 37,14 Millionen Euro, das Emissionskapital liegt bei 17,13 Millionen Euro. Die jährlichen Auszahlungen sind mit anfänglich 6,0 Prozent steigend auf bis zu 7,5 Prozent auf das Kommanditkapital (ohne Agio) geplant.

Anders denken zahlt sich aus

Erstmalig können Anleger über den Hedgefondsanbieter apano in ein Portfolio investieren, das aus verschiedenen

renommierten und langjährig erfahrenen Managed-Futures-Managern besteht. Neben einem zweistelligen Renditeziel im mittelfristigen Jahresdurchschnitt bietet die Managed Futures Anleihe einen 100prozentigen Kapitalschutz (ohne Agio) zum Laufzeitende am 30.06.2024. Emittentin ist die Landesbank Baden-Württemberg.

Kapitalgeschütztes Zertifikat setzt auf Konjunkturerholung

Die HCI Capital AG bringt ein neues Zertifikat auf den Baltic Dry Frachtratenindex (BDI) an den Markt. Emittentin des kapitalgeschützten Papiers ist Barclays PLC, eine international tätige Großbank. Anleger können mit dem neuen Zertifikat auf die künftige Erholung der Weltwirtschaft und die positiven Aussichten im Massenguttransport setzen. Das Zertifikat besitzt einen hundertprozentigen Kapitalschutz.

ING-DiBa führt Beipackzettel für Anlageprodukte ein

Die Direktbank ING-DiBa will zukünftig für alle von ihr angebotenen Anlageprodukte ein standardisiertes Produktinformationsblatt zur Verfügung

stellen, das es ihren Kunden und Interessenten ermöglicht, alle wesentlichen Merkmale einer Anlage schnell zu erfassen und verschiedene Produkte miteinander zu vergleichen. Als erstes deutsches Kreditinstitut setzt die Bank damit eine Empfehlung der Bundesverbraucherschutzministerin Ilse Aigner um. Diese hatte Ende Juli auf einer Fachtagung den Entwurf eines Produktinformationsblattes für Anlageprodukte vorgestellt und die Finanzwirtschaft gebeten, dies im Sinne der Kundenaufklärung künftig für ihre Produkte zu verwenden.

MPC Capital: Erster Geschlossener Fonds mit flexibler Anspardauer

Der MPC Best Select Company Plan 2 ist das erste Beteiligungsmodell mit flexibler Anspardauer von 5 bis 20 Jahren. Ab EUR 450 im Monat können Unternehmen ein professionell gemanagtes Portfolio von geschlossenen Fonds besparen. Der speziell zur Rückdeckung von Pensionszusagen konzipierte Fonds thesauriert sämtliche Erträge in der individuellen Anspardauer und beginnt mit den weitgehend steuerfreien Ausschüttungen erst nach Ende der Einzahlungsphase. Der MPC Best Select Company Plan 2 wurde speziell zur Rückdeckung von Pensionszusagen konzipiert. In monatlichen Raten ab EUR 450 können Unternehmen ein professionell gemanagtes Portfolio von geschlossenen Fonds besparen, das in Verbindung mit traditionellen Anlagen wie Anleihen und Aktien den Aufbau des Rückdeckungsvermögens optimiert. Nach dem ersten Jahr ist auch eine Beitragsfreistellung oder -reduzierung möglich.

Produktinformationsblatt für bessere Finanzberatung

Das Produktinformationsblatt soll dem Verbraucher ermöglichen, die wesentlichen Eigenschaften des Finanzprodukts schnell zu erfassen und verschiedene Finanzprodukte miteinander leichter zu vergleichen

Bundesverbraucherschutzministerin Ilse Aigner hat in Berlin anlässlich einer Fachtagung mit Vertretern der Finanzwirtschaft und des Verbraucherschutzes ein standardisiertes Produktinformationsblatt vorgestellt und die Vertreter der Finanzwirtschaft gebeten, dies für ihre Produkte zu verwenden. „Bei den Produktinformationen brauchen wir dringend Verbesserungen“, sagte Ministerin Ilse Aigner.

„Viele Verbraucher wissen häufig nicht, welches Anlageprodukt sie überhaupt erworben haben, wie es funktioniert und vor allem welche Risiken es birgt. So kann es zum Beispiel auch zu einem Totalverlust kommen.“ Das Produktinformationsblatt soll dem Verbraucher ermöglichen, die wesentlichen Eigenschaften des Finanzprodukts schnell zu erfassen und verschiedene Finanzprodukte miteinander leichter zu vergleichen. „Unser heute vorgestelltes standardisiertes Produktinformationsblatt ist ein ganz großer Fortschritt für den Verbraucherschutz“, so Aigner weiter.



Die Fachtagung fand im Rahmen der „Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen“ statt. Diskutiert wurde über Verbesserungen beim Vertrieb von Finanzdienstleistungen.

„Mir ist wichtig, dass der Verbraucher mit seinen Wünschen und Bedürfnissen ernst genommen wird und ihm bei der Finanzberatung nur die Produkte empfohlen werden, die tatsächlich für ihn geeignet sind,“ sagte Bundesministerin Ilse Aigner. Obwohl hierüber ein großer Konsens bestehe und Bankmanager in Zeiten der Finanzmarktkrise eine Orientierung an den Verbraucherinteressen zugesagt hatten, sei dies in der Praxis noch nicht ausreichend umgesetzt.

„Diese Woche hatte ich Bankberater aus mehreren Kreditinstituten ins Ministerium eingeladen. Sie haben mir

eindrucksvoll berichtet, dass der Verkaufsdruck sogar noch größer geworden ist. Anlageempfehlungen müssen sich an den Zielen der Kunden orientieren.

Die Vertriebsvorgaben müssen den Beratern immer einen ausreichenden Spielraum für eine sachgerechte Beratung ermöglichen,“ so Aigner weiter.

Das Verhältnis von provisionsbasierter Beratung zur Honorarberatung und die Berufsqualifikation der Finanzberater waren weitere Themen des Fachgesprächs.

Bundesverbraucherschutzministerin Aigner forderte die Wirtschaft auf, nicht weitere Regulierungsmaßnahmen des Gesetzgebers abzuwarten, sondern freiwillig für mehr Verbraucherschutz zu sorgen: „Ich werde den Dialog mit der Wirtschaft und den Verbraucher-

schutzorganisationen fortsetzen und überprüfen, ob die Wirtschaftsbeteiligten die erforderlichen Anpassungen auf freiwilliger Grundlage vornehmen. Für die nächste Legislaturperiode werden wir daraufhin entscheiden, welche Maßnahmen erforderlich sind.“

Thesepapier zur Qualität der Finanzberatung und Qualifikation der Finanzvermittler

Das Verbraucherministerium hat aus dem am 9. Juni 2009 durchgeführten Expertengespräch die folgenden Thesen abgeleitet:

1. Ziel der Finanzberatung muss es sein, dem Verbraucher diejenigen Finanzprodukte zu empfehlen, die seinen Bedürfnissen am besten entsprechen. Vertriebsanreize müssen demgegenüber in den Hintergrund treten.
2. Die Überlegungen, wie dieses Ziel erreicht werden kann, gehen vom durchschnittlich informierten „Normalverbraucher“ aus. Eine höhere Finanzkompetenz der Verbraucher ist anzustreben, kann gegenwärtig aber nicht vorausgesetzt werden.
3. Die Finanzberatung soll grundsätzlich in einem strukturierten Beratungsprozess erfolgen, der die finanzielle Situation des Verbrauchers und seine finanziellen Ziele berücksichtigt. Der Umfang der Ermittlung richtet sich danach, ob eine umfassende Finanzplanung erfolgt oder nur bestimmte Segmente (Versicherungen, Kredite, Geldanlage) nachgefragt werden. Der Umfang hängt davon ab, was der Kunde will und ob es sich um eine Erstberatung oder um eine Folgeberatung im Rahmen einer kontinuierlichen Betreuung handelt.
4. Die Empfehlung soll sich daran orientieren, zunächst die existenziellen Bedürfnisse abzudecken, bevor es um eine Erhöhung des Lebensstandards oder um die Vermögensmehrung geht.
5. Im Anlagebereich sollen die Produkttypen im Hinblick auf den Anlagezweck und die Risikotragfähigkeit des Verbrauchers kategorisiert werden. Dem Verbraucher sollen Produkte aus derjenigen Kategorie empfohlen werden, die seinem Anlagezweck und seiner Risikotragfähigkeit entspricht.
6. Ein übersichtliches, verständliches und prägnantes Produktinformationsblatt soll es dem Verbraucher ermöglichen, die wesentlichen Eigenschaften des Finanzprodukts schnell zu erfassen und verschiedene Finanzprodukte miteinander zu vergleichen. Die Kostentransparenz spielt hierbei eine entscheidende Rolle. Soweit möglich sollen die Kosten und der Einfluss auf die Rendite mit einer aussagekräftigen Kennziffer (Gesamtkostenquote, Effektivzins) ausgewiesen werden. Daneben sind Aussagen zum Risiko (Anlagerisiko, Emittentenrisiko) und zur Flexibilität des Finanzprodukts zu treffen. Auf diese Weise wird ein fairer Wettbewerb gefördert, in dem geeignete Produkte von ungeeigneten Produkten besser unterschieden werden können.
7. Dem Verbraucher muss im Beratungsgespräch klar sein, ob er es mit einem Vermittler zu tun hat, der vom Verkauf von Finanzprodukten profitiert und für den die Beratung eine notwendige Vorstufe darstellt, oder mit einem unabhängigen Berater, der von der Beratungsleistung lebt (Honorar) und der Finanzprodukte entweder überhaupt nicht verkauft oder hieran nichts verdient. Der Verbraucher ist hierauf zu Beginn des Beratungsgesprächs unzweifelhaft hinzuweisen, damit mögliche Interessenkonflikte aufgedeckt werden.
8. Zur besseren Unterscheidbarkeit und Verlässlichkeit soll ein Berufsbild des Honorarberaters/unabhängigen Finanzberaters geschaffen und rechtlich verankert werden.
9. Eine kompetente Beratung setzt eine angemessene Berufsqualifikation der beratenden Person voraus. Umfang und Tiefe der Ausbildung haben sich an der abgedeckten Produktpalette zu orientieren. Dies umfasst auch die Weiterbildung. Die Kontrolle der erforderlichen Qualifikation ist nicht nur Aufgabe der Wirtschaft, sondern auch des Staates. Daher sollen von allen Vermittlern und Beratern, also auch von den gebundenen Vertretern und angestellten Mitarbeitern, entsprechende Nachweise verlangt werden.

Die Vermittler und Berater müssen die Haftungsverantwortung für ihre Empfehlungen übernehmen. Die schwierige Beweissituation für die Verbraucher muss verbessert werden.

Verursacher der Finanzkrise: „Man macht den Bock zum Gärtner“

Interview mit Roland Jungtorius,
Unternehmenscoach

Wie finden Sie die tatsächliche Qualität der Finanzberatung im Vergleich zur derzeitigen öffentlichen Wahrnehmung?

Die Qualität der Beratung ist überwiegend sehr hoch. Vor allem dem freien Finanzberater wird es zu verdanken sein, dass die kommende Altersarmut stärker abgefedert wird. Wie wir alle wissen haben die staatlichen Vorsorgesysteme radikal versagt. Das hat auch den Hintergrund, dass niemals Rücklagen gebildet wurden und man sich politisch ständig aus der Rentenkasse auch für andere staatliche Maßnahmen bedient hat. Ein freier Finanzberater wäre für ein ähnliches Verhalten längst hinter Gitter gekommen. Dieses Versagen und die Selbstbedienungsmentalität der Politik in Bezug auf die staatlichen Rentensysteme kann man natürlich nicht einer bestimmten Periode von Regierungspolitikern alleine vorwerfen, sondern es wurde seit der Adenauer Ära und auch von allen folgenden Regierungen nie auf wirtschaftliches Handeln bei der staatlichen Rente geachtet und es wurden zu keiner Zeit verzinsten Rücklagen gebildet. Eigentlich ein Skandal.

Wohingegen das Ziel einer überwiegend großen Mehrheit der freien Finanzberater schon immer war, das Vermögen Ihrer Kunden zu erhalten und zu vermehren und die Lücken in der Vorsorge zu schließen. Auch betreuen freie Finanzberater Ihre Kunden nicht selten ein Leben lang und kennen deshalb genau Ihre Sorgen und Wünsche. Im Gegensatz zur Mehrheit der angestellten Bankverkäufer, die nach Vorgaben des Bankvorstandes gezielt bestimmte Produkte in einem bestimmten Zeitraum verkaufen müssen, kann der freie Finanzberater gezielt nach dem wirklichen Bedarf des Kunden beraten. Deshalb geht ein sehr großer Anteil am vorhandenen Volkvermögen zweifelsohne auf die Kappe der freien Finanzberater. Natürlich sind auch bei deren Beratung in der Vergangenheit Dinge schiefgegangen. Es ist aber zu billig, das dann gerade aus Kreisen der Politik und der Banken, hier nur von den Verlusten gesprochen wird, die durch freie Berater zustande kamen. Natürlich ist der Angriff die beste Verteidigung. Aber dieses billige Spiel durchschaut die Bevölkerung.



Wer hat für Sie die Finanzkrise verursacht? Der freie Vermittler?

Eindeutig die Politik! Wer wollte denn noch letztes Jahr den völlig deregulierten Finanzmarkt? Wer hat die Warnungen der BAFIN bezüglich der HRE in der Schublade ignorierend liegen lassen? Wo bleibt denn jetzt die Regulierung der Banken, die versprochen wurde? Wo bleibt das Verbot für Leerverkäufe? Nach wie vor werden in Deutschland weltweit der höchste Anteil an Zertifikaten verkauft. Finanzkonstrukte, die keiner versteht, boomen weiter bei den Banken. Man pocht politisch auf die soziale Marktwirtschaft, aber wo bleibt die soziale Finanzwirtschaft nach ethischen Gesichtspunkten? Stattdessen lässt die Politik sich weiter von den Banken beraten, ausgerechnet von den Hauptverursachern der Finanzkrise. Man macht den Bock zum Gärtner. Es ist doch aberwitzig, dass die deutsche Bank Ihre neuesten Gewinne damit macht, dass sie ohne Risiko für die Bank

selbst, Unternehmensanleihen auflegt und verkauft, anstatt den Unternehmen ganz normal Kredite direkt zu geben, was sie und andere Banken aber einfach nicht tun. Das ganze wird durch billiges Geld dem die Banken von den Zentralbanken erhalten maßgeblich bewusst unterstützt, also damit indirekt vom Steuerzahler. Kann es sein das z.B. die Deutsche Bank Ihre Beraterrolle als Insider bei der Bundesregierung zum eigenen Vorteil genutzt hat? Den Banken kann man aber noch nicht einmal verübeln das sie tun was gesetzlich erlaubt ist, auch wenn es ethisch fragwürdig bleibt. Es will offenbar weiterhin keiner einen Riegel vorschieben. Unter diesem Gesichtspunkt sind die Vorwürfe gegen die freien Berater nicht nur lächerlich sondern auch eine haltlose Unverschämtheit. Wieder versucht man von Seiten der Banken und der Politik, sehr durchsichtig, von sich selbst abzulenken.

Woran liegt es dass die Finanzberatung bei Politikern und Massenmedien so schlecht wegkommt?

Siehe letzte Antwort!

Haben freie Finanzdienstleister zu wenig Lobby?

Ganz klar ist die Lobby zu klein bis kaum vorhanden. War bei der Rettung für die HRE der Sachverstand oder die Meinung eines Vertreters der freien Berater gefragt? Nein, man hat stattdessen die Hauptversucher, die Banken zu Rate gezogen. Das ist so als ob man den Wolf zum Schäfer macht!

Was könnte man tun um das Image des Finanzvertriebes nachhaltig zu stärken?

Indem man die Erfolge der Beratung und die Vermehrung und Erhaltung des Vermögens durch freie Berater öffentlich macht. Indem freie Berater in Gremien über finanzpolitische Entscheidungen mit eingebunden sind. Und indem die vorhandenen Verbände sich zusammenschließen und gemeinsam öffentlich permanente Öffentlichkeitsarbeit betreiben. Das gleiche richtige Statement setzt sich nur fest im Bewusstsein wenn es ständig wiederholt und natürlich gelebt wird.



Sollte es einen Finanz TÜV geben? Beratung ist das eine – Produkte das andere!

Wir haben ja schon die BAFIN. Brauchen wir noch ein weiteres stumpfes Schwert? Produkte werden bisher von der BAFIN nicht auf Ihre Plausibilität geprüft. Hat der Finanzminister nicht den Bericht von der BAFIN ignoriert, worin die Schiefelage der HRE rechtzeitig und detailliert mitgeteilt wurde. Schon vorher wurden die Warnungen bei der Übernahme der DEPFA, durch die HRE, wegen deren riskanter Geldgeschäfte ignoriert. Und das bei der systemischen Situation der HRE, über die nahezu alle Staatsanleihen lau-

fen. Man müsste gesetzlich für solche Versäumnisse nicht nur die Haftbarkeit von Managern sondern auch die der verantwortlichen Politiker einführen. Dann käme es sicher nicht mehr zu solchen Schlamereien für die jeder freie Unternehmer in Haft und persönliche Haftung genommen würde.

Es sollte klar geregelt werden unter Teilnahme der freien Berater wie man den Finanzmarkt sinnvoll reguliert. Mit genauen Richtlinien wirklich in der Verantwortung stehender Politiker ist ein weiterer bürokratischer TÜV nicht nötig und eine weitere Krise vermeidbar.

Sind für Sie Finanzprodukte einfach miteinander vergleichbar so dass ein mündiger Bürger die jeweiligen Konstrukte sofort durchschaut? (Checkliste vom Verbraucherministerium)

Kein mündiger Bürger ist wie der andere. Es gibt nur Individuen und daher gibt es auch nur individuelle Lösungen. Wenn wir die meisten Bankkonstrukte anschauen sind diese so komplex und verschachtelt das selbst die Erfinder Schwierigkeiten haben Ihre eigenen Konstrukte richtig zu verstehen.

Ein Bürger hat überhaupt keine Chance Konstrukte sofort zu durchschauen. Keine Lebenssituation gleicht der eines anderen, jeder hat andere Anforderungen z.B. an seine Altersvorsorge oder seine Krankenversorgung. Kein Lebensplan gleicht dem anderen. Es kann also nur persönliche, völlig unterschiedliche Lösungen geben, die niemals in einer Tabelle erkennbar und für alle gleich sein können.

Die Checkliste vom Verbraucherministerium ist so unnötig wie ein Kropf. Hier haben Milchmädchen und Praktikanten gearbeitet die Ihr Lehrgeld zurückzahlen sollten. Es wäre sinnvoll gewesen mal einen zu fragen der davon wirklich etwas versteht; z.B. einen freien Finanzberater. Diese Liste ist eine peinliche Ohrfeige von Nichtwissen, die sich das Verbraucherministerium selbst verpasst hat. Frei nach dem Motto „Nichts wissen macht auch nichts“.

Wie viel Aufwand hat denn ein Finanzberater oder Vermittler bei einer Kundenberatung? Ist die Provision dafür zu hoch?

Der Aufwand für eine umfassende Finanzberatung ist enorm hoch. Wenn man z.B. ein Unternehmen mit 10 - 20 Mitarbeitern nur für eine betriebliche Altersvorsorge berät, kann bis zum Abschluss der Beratung und bis zum Fließen der Provision durchaus ein Jahr vergehen. Mit den neuen Vorschriften über die Vermittlerrichtlinie haben auch das Papieraufkommen und die Anzahl der Besuche beim Kunden erheblich zugenommen. Der durchschnittliche Vermittler erhält erst zwischen 2 - 12 Monaten nach der Erstberatung bis zum Abschluss seine verdiente Provision. Die Zwischenzeit erhält er nichts und muss sich selbst finanzieren. Dann wird er auch noch in der Folge die nächsten 20- 30 Jahre für den Service des abgeschlossenen Produktes für den Kunden da sein.

In diesem Zusammenhang muss man ganz klar sagen, dass die verdienten Provisionen der freien Berater nicht zu hoch sondern angemessen sind. Ich finde es auch unan-

ständig immer diese wertvolle Arbeit, die hier getan wird, völlig unbegründet als überteuert zu bewerten. Eine gute Beratung ist jeden Cent wert und wird von den meisten Kunden auch gerne in Kauf genommen, für das gute Gefühl gut beraten zu sein.

Glauben Sie dass sich die Beratungsleistung deutlich verbessert wenn der Kunde ein Honorar zahlen soll?

Nein, und ich glaube auch nicht dass dadurch die Objektivität der Beratung besser wird. Die Mehrzahl der deutschen Kunden will keine Honorarberatung.

Wissen Sie wie gut die durchschnittliche Qualität der Finanzberatung in anderen Ländern ist?

In Großbritannien werden die Gewinne der Banken und Versicherungen regelmäßig in der Sun veröffentlicht. Jeder weiß also was die britische Allianz verdient hat. Andererseits ist das Verhalten der Anleger in Großbritannien und den USA auch völlig anders als das der Deutschen. Man ist in beiden Ländern sehr stark bei der Vorsorge auf Aktien fixiert. Grundsätzlich ist das Risikoverhalten in diesen Ländern bei der Anlage traditionell größer. Das macht jetzt auch die größten Probleme wenn die Altersvorsorge an der Börse gedrittelt wurde. Die Märkte und die Finanzberatung sind offener und transparenter aber auch risikoreicher. Letztendlich haben die Briten und die Amerikaner mit Ihrem risikofreudigen Anlageverhalten auch die Krise ausgelöst. Da nützt es auch nichts das Best Advice kein Fremdwort ist und ernst genommen wird von

den Beratern in den USA und Großbritannien.

Welches andere Land ist für Sie in dieser Hinsicht Vorbild?

Keines voll und ganz, denn fremde Vorbilder passen nur bedingt zur deutschen Mentalität und dem deutschen auch historisch bedingten eher nach Sicherheit strebenden Anlageverhalten.

Halten Sie die Aussagen der Politik hinsichtlich Renteneintrittsalter, Rentengarantie und Höhe der Altersbezüge für seriös oder richtig?

Nein denn die Bürger werden immer so lange belogen bis die Wahrheit nicht mehr zu verheimlichen ist. Seit Anfang der Neunziger Jahre des letzten Jahrhunderts stand fest dass die Rente ab 67 kommen wird. Wann hat man dem Bürger dann endlich reinen Wein eingeschenkt; 20 Jahre später. Die nächsten Generationen müssen jetzt noch deutlicher durch die Politik erfahren dass sie künftig mit maximal einem Drittel der Bezüge aus dem Arbeitsleben über die gesetzliche Rente rechnen können. Wer nichts privat tut wird ein Sozialfall werden. Wenn die Inflation wieder ansteigt ist die Garantie von jetzt eh nichts mehr wert. Dann gibt es bei dem Kaufkraftverlust der Zukunft für die Renten eben keine Erhöhung mehr, wodurch sie dann real immer weiter sinken werden. Leider für die Politiker, haben das auch die Rentner alle verstanden, weshalb bei dieser Garantie auch keine rechte Freude aufkommen will. Hier wurden also völlig umsonst unverantwortliche neue Schulden produziert nur um den Wähler fröhlich zu stimmen.

Der freie Vertrieb hat keine Lobby

Interview mit Thomas Adolph,
Versicherungsmakler und Fachjournalist



Wie finden Sie die tatsächliche Qualität der Finanzberatung im Vergleich zur derzeitigen öffentlichen Wahrnehmung?

Die meisten Finanzberater nehmen sich entgegen der allgemeinen Wahrnehmung viel Zeit für die Fragen und Bedürfnisse ihrer Kunden und erarbeiten für diese mit viel Initiative individuelle Lösungen - oft deutlich aufwendiger als es angesichts der betrieblichen Erlöse sinnvoll wäre.

Aber da nur eine langfristige Kundenbindung wirklich Ertrag bringt, setzen die meisten Finanzberater viel daran, den Kunden zufrieden zu stellen. Es ist also ganz anders als allgemein wahrgenommen sogar eine langfristige Sicht, die das Handeln der meisten Finanzberater bestimmt - ganz im Sinne des Kunden!

Wer hat für Sie die Finanzkrise verursacht? Der freie Vermittler?

Ganz sicher nicht! Die toxischen Produkte und der ganze Finanzschrott kamen von den Banken, in Deutschland sogar sehr stark von den klar politisch gelenkten Landes-

banken!
Der freie Vermittler, der im Privatkundengeschäft tätig ist, wurde durch die allgemeine Vertrauenskrise, verursacht von der unsäglichen Gier mancher Banker und politischer Verantwortlicher, massiv geschädigt.

Woran liegt es dass die Finanzberatung bei Politikern und Massenmedien so schlecht wegkommt?

Der freie Vertrieb hat keine Lobby - und um ehrlich zu sein: Es gibt viele Jahre der Vergangenheit, in denen der freie Vertrieb - besonders die strukturierten Vertriebe - viel dafür getan haben, das Ne-



gativ-Image aufzubauen. Darunter haben nun wir alle zu leiden.

Haben freie Finanzdienstleister zu wenig Lobby?

Definitiv ja - wie der ganze Mittelstand!

Was könnte man tun um das Image des Finanzvertriebes nachhaltig zu stärken?

Es würde Sinn machen, „dem Finanzvertrieb“ seriöse Gesichter zu geben. Also nicht Goldkettchen- oder Rolex-Fraktion, sondern seriöse, bodenständige Typen „von nebenan“, die reden können und Vertrauen einflößen. Davon einige, die in den Talkrunden ständige Gäste sind.

Sollte es einen Finanz TÜV geben? Beratung ist das eine - Produkte das andere!

Wer prüft die Prüfer? Nein, dies würde nur zu einer Situation wie in der Versicherungsbranche vor der Deregulierung führen. Viel sinnvoller ist die deutsche Regelung, dass z.B. nach §34c GewO nur Fonds verkauft werden dürfen - das hat die deutschen Anle-

ger vor Dramen wie Meinl, Immofinanz & Co bewahrt.

Was es geben muss ist der TÜV für alle Berater, also auch die Verbraucherzentralen etc. - denn wenn der Berater die Produkte beurteilen kann, dann entfällt auch ein allgemeiner TÜV für diese.

Sind für Sie Finanzprodukte einfach miteinander vergleichbar so dass ein mündiger Bürger die jeweiligen Konstrukte sofort durchschaut? (Checkliste vom Verbraucherministerium)

Ganz sicher nicht - gerade die Komplexität der heutigen Produkte macht fundiertes Fachwissen erforderlich. Und genauso wie heute kein Mensch sein Auto mehr selbst mit einem Schraubenschlüssel mehr reparieren kann durch die gestiegene Komplexität ist es auch mit der Finanzbranche.

Aber es sollte halt immer gelten: Was ich nicht verstehe, kaufe ich nicht.

Wie viel Aufwand hat denn ein Finanzberater oder Vermittler bei einer Kundenberatung? Ist die Provision dafür zu hoch?

Sie ist oft zu niedrig dafür! Unseren Aufwand erklären wir unseren Kunden so:

Damit wir Sie überhaupt beraten können, müssen wir vom Wissen her dazu in der Lage sein. Die Aus- und Fortbildung ist dabei nur ein Element - und gute Fortbildung kostet viel Geld. Unabhängig davon muss man den wirklich enorm großen und sich geradezu täglich ändernden Markt der Finanzen stets verfolgen.

Alle unsere Mitarbeiter verbringen ca. 2 Stunden pro Tag (!) mit der Lektüre von Unter-

lagen und Fachpresse - alles nur mit dem Ziel, Sie richtig zu beraten!

Dass die Sie als Kunde schützende Berufshaftpflichtversicherung besonders in unserer Branche viel Geld kostet, können Sie sich vorstellen. Dazu kommen erhebliche Ko-



sten für neutrale (also von Produktanbietern unabhängige) Vergleichssoftware und Marktanalysen. Gerade solche Spezialinformationen lassen sich die einschlägigen Anbieter kräftig vergüten. Sie sind aber Voraussetzung dafür, dass wir für Sie eine objektive und ausgewogene Marktanalyse durchführen können. Das zeichnet unsere Arbeit als Finanz- und Versicherungsmakler aus - denn wir haften letzten Endes dafür, Ihnen die richtige Empfehlung zu geben. Das aber geht nur, wenn wir den Markt wirklich kennen - und zwar nach jeder Änderung wieder neu. Es ist somit eine tägliche Arbeit, die viel



Zeit und Aufwand kostet. Auf Basis dieser Informationen und dieses Wissens beraten wir Sie nun und arbeiten entsprechende Angebote aus. Das ist

das, was Sie direkt mitbekommen. Doch alleine bis hierhin können Sie davon ausgehen, dass pro Stunde individueller Qualitätsberatung für Sie ca. 10 Stunden außerhalb dafür aufgewendet wurden! Kommt es dann zum Vertragsabschluss, ist es auch nicht

mit der sorgfältigen und detaillierten Vorbereitung der Unterlagen für Sie getan. Im Gegenteil: Das gesamte Beratungsgespräch muss aufwendig protokolliert werden (gesetzliche Verpflichtung zur Führung eines Beratungsprotokolls!), dann erfolgen die Vorprüfung der Angaben auf Vollständigkeit, Abklärung von Gesundheitsfragen im Vorfeld, um böse Überraschungen zu vermeiden oder auch nur alleine die Durchführung von Datenerfassung und Einscannen dauern länger, als man das gemeinhin vermutet. Nicht zu vergessen die sichere Wiedervorlage!

Es folgen Tätigkeiten, die eigentlich gar nicht sein sollten: Nachfragen bei den Gesellschaften, wann endlich mit einer abschließenden Bearbeitung gerechnet werden kann und die ständigen Versuche, Prozesse bei den Gesellschaften für unsere Kunden zu beschleunigen.

Mühsam - aber würden wir darauf verzichten, wären die Bearbeitungsdauern oft viel zu lang.

Bei Problemen mit dem Antrag, mit der Gesundheit oder anderem kann es nun zu Optimierungsprozessen in Abstimmung mit Ihnen als Kunde kommen. Wir versuchen, das allermeiste abzufangen und suchen vorab Gespräche mit den jeweiligen Entscheidungsträgern bei den Gesellschaften. Die meisten Probleme können wir so schon im Vorfeld „wegverhandeln“ - etwas, wovon Sie als Kunde im Idealfall überhaupt nichts mitbekommen!
Klappt es aus irgendeinem Grunde gar nicht, suchen wir so lange, bis wir eine akzeptable Lösung für Sie gefunden haben. Den Zeitaufwand dafür erfragen Sie besser nicht! Kommt der Vertrag zustande, ist trotzdem erst ein Teil der Arbeit getan. Jetzt sind erstmals die Vertragskopien zu prüfen - Sie glauben gar nicht, wie oft Verträge nicht dem entsprechen, was beantragt wurde!



Stimmt alles und auch die Prämie wurde vom richtigen Konto abgebucht (ebenfalls nicht selbstverständlich), sollte ein Großteil der Arbeit getan sein. Aber eben nur ein Teil!

Denn wir betreuen Sie und Ihren Vertrag ja nun über die gesamte Laufzeit. Was dabei alles an Zeitaufwand entsteht, ist ein Kapitel für sich - es ist nochmal im Schnitt mehr als das Doppelte der bei Vertrags-

abschluss aufgewendeten Zeit. Denken Sie nur an einen einzigen Schadensfall, bei dem wir Sie unterstützen und Ihnen helfen, dass Sie schnell an Ihre Leistung / Ihr Geld kommen!

Im Grunde ist es wie ein Eisberg: Sichtbar sind nur einige wenige Bereiche:

- Informationen
- Angebotserstellung
- Beratung

Doch unter der Oberfläche sitzt der eigentliche Aufwand:

- Wissen
- Marktanalysen
- Gesellschaftsanalysen
- Produktanalysen
- Versicherergespräche
- Gesetzesänderungen
- Telefonhotline
- Weiterbildung
- Logistik
- Individuelle Recherchen
- Schadensbearbeitung
- Wiedervorlage
- Betreuungsservice
- Druckstücke
- Verständliche Darstellung komplexer Sachverhalte

Für alle diese Leistungen, und darauf wollen wir hier eigentlich hinaus, werden wir natürlich vergütet. Und zwar in Form der Zahlung einer sogenannten „Courtage“ vom Versicherer als Vergütung für den Abschluss eines Vertrages. Diese aber wird aus den von Ihnen gezahlten Beiträgen bzw. Prämien finanziert - also letzten Endes immer von Ihnen.

Daher mag der im einen oder anderen Vertragsvorschlag ausgewiesene Kostensatz (der im übrigen nicht nur unsere Tätigkeit vergütet, sondern auch die Kosten der Antrags- und Risikoprüfung sowie der allgemeinen Vertriebsaktivitäten

der Versicherungsgesellschaft deckt) im ersten Moment vielleicht etwas hoch erscheinen - letzten Endes aber ist er angemessen für die ganze Arbeit, von der wir Ihnen hier einen kleinen Eindruck vermitteln wollten.

Und dass wir unsere Tätigkeit nicht aus reinem Vergnügen machen, sondern unter dem Strich für uns auch ein fairer Gewinn nach Steuern da sein Muss - das versteht sich von selbst, oder?

Glauben Sie dass sich die Beratungsleistung deutlich verbessert wenn der Kunde ein Honorar zahlen soll?

Nein, wieso auch?

Wissen Sie wie gut die durchschnittliche Qualität der Finanzberatung in anderen Ländern ist?

Nein. Gibt es hier Studien?

Welches andere Land ist für Sie in dieser Hinsicht Vorbild?

Keines.

Halten Sie die Aussagen der Politik hinsichtlich Renteneintrittsalter, Rentengarantie und Höhe der Altersbezüge für seriös oder richtig?

Nein. Eher ist die kürzlich veröffentlichte Studie der Deutschen Bundesbank realistisch: Rentenbeginn mit Alter 69 Jahren.



Beratungsqualität: Checklisten nicht zielführend

Interview mit Jan Bäumler,
Vorstand der IC Consulting AG

Wie finden Sie die tatsächliche Qualität der Finanzberatung im Vergleich zur derzeitigen öffentlichen Wahrnehmung?

Grundsätzlich dürfte die Qualität deutlich besser sein als von der Öffentlichkeit wahrgenommen. Hier werden leider von einigen Interessensgruppen bewusst Einzelbeispiele als Regelfälle stilisiert um die öffentliche Wahrnehmung diesbezüglich negativ zu beeinflussen - um selbst Vorteile zu generieren. Die Presse nimmt dies dankbar auf.

Wünschenswert wäre ein klares Berufsbild der Finanzdienstleister und damit einhergehende Berufszulassungsbeschränkungen und Ausbildungserfordernisse z.B. gemäß der Voraussetzungen des §34d GewO.

Wer hat für Sie die Finanzkrise verursacht? Der freie Vermittler?

Wir wissen alle, dass der freie Vermittler natürlich die Finanzkrise ebenso wenig verursacht hat wie Sparkassen, Volksbanken oder Vermögensverwalter. Es wurden aber auch hier Produkte verkauft die die Auswirkungen der Krise zu spüren bekommen haben und deren Performances damit zum Teil weit hinter den Erwartungen der Anleger zu-



rück geblieben sind. Insoweit haben der freie Vermittler und die eben genannten Marktteilnehmer nun mit den Auswirkungen der Krise unmittelbar zu tun. Er trägt also die Lasten, während die Gewinne für das risikogeneigte Verhalten der Verantwortlichen dort angefallen sind.

Woran liegt es dass die Finanzberatung bei Politikern und Massenmedien so schlecht wegkommt?

Einerseits werden – gerade zurzeit – durch Presse und bestimmte Interessensgruppen z.B. Fehlberatungen öffentlich medial negativ verwertet, was daran liegen mag, dass sich schlechte, skandalöse Nachrichten nun einmal besser verkaufen und dass man damit seine eigene politische Position einfach und ohne Nachweis der eigenen Leistungsfähigkeit zu verbessern hofft.

Andererseits hat auf Grund der fehlenden Lobby der Finanzdienstleister niemand ernsthaften Gegenwind zu fürchten - was für den Wahlkampf ein einfaches Feld zur Profilierung eröffnete.

Problematisch ist leider häufig die ungenügende Auseinandersetzung mit Materie und Markt in der erforderlichen Tiefe, was regelmäßig zu unverhältnismäßigen und manchmal schlicht falschen Aussagen und Ergebnissen führt. Bedauerlicherweise wird hier in der Regel nicht versucht den Markt konstruktiv weiterzuentwickeln, sondern es werden, meistens in Unkenntnis der genauen Sachverhalte, einfache Wahrheiten verkündet, die letztlich die unternehmerische Freiheit der handelnden Personen deutlich einschränken sollen und am Ende des Tages viele Arbeitsplätze vernichten werden.

Ich möchte an dieser Stelle daran erinnern, dass der Ursprung der Krise in einem hoch regulierten Bereich der Finanzdienstleistung zu finden ist. Kontrolle scheint also nicht immer nur eine höhere Sicherheit zu bringen. Es ist daher davor zu warnen den Markt zu weit einzuschränken. Erfahrungsgemäß führt dies zu weniger Wettbewerb und damit zu einer deutlich schlechteren und teureren

Dienstleistung für die Verbraucher. Diese Gefahr ist heute größer als je zuvor.

Haben freie Finanzdienstleister zu wenig Lobby?

Ja. Eindeutig. Lobbyarbeit bedeutet Interessensvertretung. Die Darlegung der tatsächlichen Sachverhalte von im Markt tätigen Praktikern bei der entscheidenden politisch verantwortlichen Stelle. Nur wenn die Politik die erforderlichen Informationen erhält, wie sich scheinbar erforderliche Veränderungen auf den Markt auswirken können und welche Maßnahmen tatsächlich sinnvoll und notwendig sind, kann sie fundierte richtige Entscheidungen treffen. Allerdings kostet Lobbyarbeit auch Geld - Geld das der Kunde letztlich bezahlen müsste und das erscheint in der aktuellen Situation ein problematischer Punkt zu sein, da in der Öffentlichkeit fälschlicherweise die Ansicht vorherrscht der Finanzdienstleister würde zu viel verdienen.



Was könnte man tun um das Image des Finanzvertriebes nachhaltig zu stärken?

Transparenz ist ein wichtiges Kriterium; hier kann und muss in einigen Produktbereichen weiter verbessert werden. Für



den Kunden muss vor allem aber auch in der Beratung ersichtlich sein, welche Leistung über welchen Zeitraum er für sein Geld erhält und was der Vermittler alles unternimmt um zum Wohle seines Kunden die bestmöglichen Produkte zu verkaufen. Hier herrscht ein klares Informationsdefizit.

Sollte es einen Finanz TÜV geben? Beratung ist das eine – Produkte das andere!

Grundsätzlich spricht nichts dagegen; die Frage die sich mir dabei sofort stellt: Wer legt die Kriterien für eine Prüfung fest und wer prüft? Wir haben in Deutschland eine Institution, die die Banken prüfen sollte; letztlich konnte man damit nicht das gewünschte Ergebnis erzielen.

Sind für Sie Finanzprodukte einfach miteinander vergleichbar so dass ein mündiger Bürger die jeweiligen Konstrukte sofort durchschaut? (Checkliste vom Verbraucherministerium)

Finanzanlage ist immer so individuell wie der Kunde selbst. Ein einfacher Vergleich ist daher ohnehin niemals möglich.

Daher sind auch kurze einfache Checklisten hier sicherlich nicht zielführend, da sie das Individuum in ein vorgefertigtes Schema pressen wollen. Wichtig und richtig ist es aber, dem individuellen Beratungsbedarf des Kunden gerecht zu werden, seine persönliche Situation zu analysieren und anhand seines gewünschten und festgestellten Chancen-Risiko-Profiles die richtigen Anlageklassen zu ermitteln. Damit ist es aber nicht getan. Jetzt gilt es innerhalb dieser Anlageklasse das richtige Produkt zu finden. Hier sind schon an diesem Punkt so viele unterschiedliche Kriterien zu berücksichtigen, dass eine Checkliste wahrscheinlich die gewünschten Ergebnisse nicht erzielen kann.

Wie viel Aufwand hat denn ein Finanzberater oder Vermittler bei einer Kundenberatung? Ist die Provision dafür zu hoch?

Wir haben in meinem Unternehmen Berechnungen dazu angestellt. Das Ergebnis fiel ernüchternd aus - für den Bereich geschlossene Fonds jedenfalls.

Dieses Produktsegment war im Vergleich zu anderen Anlageklassen derart schwach verprovisioniert, dass wir auf einen Stundensatz des Beraters unterhalb von EUR 100,- kamen. Das wohl gemerkt als Selbstständiger vor Abzug von Kosten und Steuern. Dies war insbesondere dem Produktprüfungs- und Auswahlprozess, sowie der zu erbringenden Produktnachsorge geschuldet. Potential nach unten gibt es hier sicherlich nicht, im Gegenteil wird sich die qualifizierte Beratung in den nächsten Jahren unseres Erachtens deutlich verteuern.

Glauben Sie dass sich die Beratungsleistung deutlich verbessert wenn der Kunde ein Honorar zahlen soll?

Das hängt von der Kundenzielgruppe ab, die man betrachten möchte. Bei mittleren und kleineren Kunden ist zu befürchten, dass das Gegenteil der Fall sein wird. Derzeit subventioniert ein Kunde mit einer hohen Anlagesumme den Kunden mit einer niedrigeren Anlagesumme. Dadurch erhalten alle eine in etwa vergleichbare Beratungsleistung. Der Kunde ist zudem in der Wahl seines Beraters frei. Weicht man nun von diesem System ab, hin zu Beratungsvergütung, werden nur noch die vermögendere Kunden Zugriff auf die besten Berater haben, da dort Stundensätze vergleichbar denen freiberuf-



licher Berufsgruppen verlangt und bezahlt werden dürften.

Wissen Sie wie gut die durchschnittliche Qualität der Finanzberatung in anderen Ländern ist?

Nein.

Halten Sie die Aussagen der Politik hinsichtlich Renteneintrittsalter, Rentengarantie und Höhe der Altersbezüge für seriös oder richtig?

In die Zukunft gerichtete Aussagen und Versprechungen diesbezüglich sind Spekulationen.

on. Dass sich das Renteneintrittsalter in einem umlagefinanzierten Rentensystem mit der steigenden Lebenserwartung aber verschieben muss ist ebenso klar, wie der Umstand, dass die Rentenhöhe sich immer nur an der zum Zeitpunkt des Bezugs vorhandenen volkswirtschaftlichen Leistungsfähigkeit orientieren kann. Da niemand verlässlich vorhersagen kann, welche Entwicklungen sich in den nächsten Jahren und Jahrzehnten einstellen werden, kann man immer nur zur zusätzlichen privaten Vorsorge raten. Hierbei sollte auf eine breite Diversifizierung geachtet werden. Die aktuell stattfindenden Diskussionen und politischen Entscheidungen sind m.E. dem aktuellen Wahlkampf geschuldet und schaden unserem Land.

„Ein verpflichtender FinanzTÜV“ ist schwer vorstellbar

Interview mit Ingolf Putzbach,
Managig Director ARKWRIGHT

Wie finden Sie die tatsächliche Qualität der Finanzberatung im Vergleich zur derzeitigen öffentlichen Wahrnehmung?

Die Qualität ist heute besser als jemals zuvor. Die erhebliche Qualitätssteigerung in den letzten 10 Jahren steht in krassem Widerspruch zur öffentlichen Wahrnehmung.

Wer hat für Sie die Finanzkrise verursacht? Der freie Vermittler?

Die Finanzkrise ist eine System- und eine Bankenkrise. Der freie Vermittler kann von jeder Schuld freigesprochen werden.

Auch die durch die Finanzkrise öffentlich gewordenen Falschberatungen (Insbes. Lehman-Zertifikate) wurden in erster Linie vom Bankenvertrieb verursacht.

Woran liegt es dass die Finanzberatung bei Politikern und Massenmedien so schlecht wegkommt?



Dies liegt in erster Linie an der von der Politik zum Teil mit verursachten Komplexität und Intransparenz der Materie. Die Verunsicherung der Verbraucher, die in finanziellen Ange-

legenheiten von der Qualität der Finanzberatung abhängig sind, führt zu latenter Unzufriedenheit, die von Politik und Medien zu Unrecht aufgegriffen und verstärkt wird.

Haben freie Finanzdienstleister zu wenig Lobby?

Freie Finanzdienstleister sind in der Regel Unternehmer, die sich in erster Linie um ihr Geschäft kümmern. Für Verbandsarbeit fehlt schlichtweg die Zeit.

Erst durch die Regulierung der letzten Jahre ist bei wenigen die Erkenntnis gereift, dass eine starke und einige Interessenvertretung wichtig ist. Eine

„Leider erliegt die Politik immer wieder populistischen Verlockungen, auf die die Bürger aber nach meiner Einschätzung immer weniger reinfallen“

Ingolf Putzbach

schlagkräftige Lobbyarbeit setzt voraus, dass die gesamte Branche inklusive der Produktgeber an einem Strang zieht.

Was könnte man tun um das Image des Finanzvertriebes nachhaltig zu stärken?

Der erste Schritt ist Qualifizierung und die Entwicklung klarer Berufsbilder. Hier ist die Branche auf dem richtigen

Weg. Der zweite Schritt ist die stringente Anwendung von guten Beratungskonzepten und die entsprechende Dokumentation der Beratung.

Sollte es einen Finanz TÜV geben? Beratung ist das eine – Produkte das andere!

Ein verpflichtender Finanz TÜV ist schwer vorstellbar. Unabhängige Ratings, wie sie heute für Produkte an der Tagesordnung sind, sollte es auch für Beratungskonzepte geben.

So erhält der Kunde wichtige Orientierungshilfen für die Auswahl des geeigneten Beraters.

Sind für Sie Finanzprodukte einfach miteinander vergleichbar so dass ein mündiger Bürger die jeweiligen Konstrukte sofort durchschaut? (Checkliste vom Verbraucherministerium)

Bereits das Produktdesign ist in der Regel für den Bürger nicht nachvollziehbar. Dies gilt erst Recht, wenn es für den Kunden darum geht, dass unter den steuerlichen und individuellen Rahmenbedingungen optimale Produkt aus-

zuwählen.

Glauben Sie dass sich die Beratungsleistung deutlich verbessert wenn der Kunde ein Honorar zahlen soll?

Es lässt sich klar nachweisen, dass die Vergütung der Beratungsleistung durch Provisionen in den meisten Fällen angemessen ist. Grundsätzlich kann sich Honorarberatung positiv auf die Qualität der

Produktempfehlung auswirken. Dazu würde es allerdings einer breiteren Akzeptanz der Honorarberatung bei Verbrauchern und Produktgebern bedürfen, die derzeit nicht in Sicht ist. Die Honorarberatung zu verordnen, wie dies bspw. in vielen skandinavischen Ländern aktuell geschieht, wäre ein für Deutschland so nicht gangbarer Weg, da dadurch die auch volkswirtschaftlich dringend notwendige Versorgung der Bevölkerung u.a. mit Vorsorgeprodukten unnötig erschwert werden würde.

Wissen Sie wie gut die durchschnittliche Qualität der Finanzberatung in anderen Ländern ist?

Nach meiner Einschätzung ist die Qualität der Beratung in Ländern besser, in denen der Vertriebskanal „unabhängige Finanzberater“ eine bedeutende Rolle spielt. Dies gilt für die angelsächsischen Länder und mit Abstrichen auch für Deutschland.

Welches andere Land ist für Sie in dieser Hinsicht Vorbild?

In der Breite ist die Finanzberatungskultur in den USA am weitesten entwickelt.

Halten Sie die Aussagen der Politik hinsichtlich Renteneintrittsalter, Rentengarantie und Höhe der Altersbezüge für seriös oder richtig?

Im Vergleich zu anderen Industrieländern wurden auch im Bezug auf das Rentensystem wichtige Reformen durchgeführt, die grundsätzlich in die richtige Richtung gehen. Es wäre wünschenswert, wenn dieser Weg mit Konsequenz auch in der Kommunikation weitergegangen würde.

INNOVATIV 2009

Autoren, Ansprechpartner und Kontaktdaten

Atradius Kreditversicherung Andreas M. Nintemann	Opladenstrasse 14, 50679 Köln	☎ 0221 / 2044-4000 ☎ 0221 / 2044-4144	🌐 www.atradius.de ✉ customerservice.de@atradius.com	S. 24
Bayrische Beamten Versicherung AG Georg Mehlretter	Thomas-Dehler-Str. 25, 81737 München	☎ 089 / 6787-0 ☎ 089 / 6787-9150	🌐 www.bbv-makler.de ✉ info@bbv.de	S. 32
Central Krankenversicherung AG Manfred Wittkamp	Hansaring 40-50, 50670 Köln	☎ 0221 / 1636-6655 ☎ 0221 / 1636-1198	🌐 www.netzwerkmakler.de ✉ netzwerkmakler@central.de	S. 06
Condor Versicherungsgruppe André Zoellner	Admiralitätstraße 67, 20459 Hamburg	☎ 040 / 36139-923 ☎ 040 / 3613977-923	🌐 www.condor-versicherungsgruppe.de ✉ sc@condor-versicherungsgruppe.de	S. 30
Deutsche Verrechnungsstelle für Versicherungs- und Finanzdienstleistungen AG Michael A. Hillenbrand	Randersacker Str. 51, 97072 Würzburg	☎ 0931 / 260828-0 ☎ 0931 / 260828-79	🌐 www.dvfv.de ✉ info@dvfv.de	S. 39
DSI Deutsche SchiffsInvest GmbH Peter Winkelmann	Van-der-Smissen-Str. 3, 22767 Hamburg	☎ 040 / 4130681-0 ☎ 040 / 4130681-11	🌐 www.dsi-fonds.de ✉ info@dsi-fonds.de	S. 48
DUAL Deutschland GmbH Udo Pützer	Schanzenstraße 39, 51063 Köln	☎ 0221 / 168026-0 ☎ 0221 / 168026-66	🌐 www.dualdeutschland.com ✉ info@dualdeutschland.com	S. 26
fairvesta Holding AG Otmar Knoll	Konrad-Adenauer-Str. 15, 72072 Tübingen	☎ 07071 / 3665-0 ☎ 07071 / 3665-77	🌐 www.fairvesta.de ✉ info@fairvesta.de	S. 46
FinanceLife Lebensversicherung AG Werner Holzhauser	Untere Donaustraße 21, A-1029 Wien	☎ 0043 1 / 2145401 ☎ 0043 1 / 2145401-3780	🌐 www.financelife.com ✉ office@fl-service.de	S. 22
F & M Versicherungsmakler UG Jörn Florczak	Baumberger Weg 17, 46145 Oberhausen	☎ 0208 / 6354459 ☎ 0208 / 6354460	🌐 www.fum-online.de ✉ info@fum-online.de	S. 12
Hans John Versicherungsmakler GmbH Torsten Rehfeldt	Ziehtenstraße 14a, 22041 Hamburg	☎ 040 / 654954-0 ☎ 040 / 654954-54	🌐 www.haftpflichtexperten.de ✉ info@haftpflichtexperten.de	S. 40
Ideal Lebensversicherung Tobias Maack	Kochstraße 26, 10969 Berlin	☎ 030 / 2587-259 ☎ 030 / 2587-8356	🌐 www.ideal-versicherung.com ✉ vertrieb@ideal-versicherung.de	S. 37
IVG Funds Hans Hünnscheid	Zanderstraße 5-7, 53177 Bonn	☎ 0228 / 844-0 ☎ 0228 / 844-432	🌐 www.ivg.de ✉ info@ivg.de	S. 44
Konzept und Marketing GmbH Carsten Beck	Podbielskistraße 333, 30659 Hannover	☎ 0511 / 64054-0 ☎ 0511 / 64054-444	🌐 www.k-m.info ✉ info@k-m.info	S. 16
MCE Schiffskapital Nikolas H. Dierkes	Speersort 4-7, 20095 Hamburg	☎ 040 / 300346-0 ☎ 040 / 300346-199	🌐 www.schiffskapital.de ✉ info@schiffskapital.de	S. 50
MONEYMAXX Lebensversicherung Marlies Tiedemann	Emanuel-Leutze-Str. 11, 40547 Düsseldorf	☎ 0211 / 8682-0 ☎ 0211 / 8682-500	🌐 www.moneymaxx.de ✉ info@moneymaxx.de	S. 28
oeco capital Labensversicherung AG Lothar See	Karl-Wiechert-Allee 56, 30625 Hannover	☎ 0511 / 5701-2288 ☎ 0511 / 5701-2192	🌐 www.oeco-capital.de ✉ info@oeco-capital.de	S. 35
Policenwerk Assekuradeure UG & Co. KG Daniela Stephan	Randersackerer Straße 51, 97072 Würzburg	☎ 0931 / 7963836 ☎ 0931 / 79638436	🌐 www.policenwerk.de ✉ info@policenwerk.de	S. 21
Trendinvest Beratungs GmbH Dr. Christian Göbel	Weinbergstr. 21-31, 16259 Beiersdorf-Freudenberg	☎ 033451 / 558-120 ☎ 033451 / 558-558	🌐 www.tiv-trendinvest.de ✉ info@tiv-trendinvest.de	S. 42
V & F Treuhand GmbH Peter Rommel	Schilding 7, 83122 Samerberg	☎ 08032 / 980-40 ☎ 08032 / 980-41	🌐 www.k-m.info ✉ info@k-m.info	S. 43
Vereinigte Post. Die Makler AG Dr. Peter Schmidt, Lars Georg Volkmann	Pohligstr. 3, 50969 Köln	☎ 0221 / 9366-1090 ☎ 0221 / 9366-1099	🌐 www.vpv-makler.de ✉ makler-ag@vpv.de	S. 14
Vorsorge Lebensversicherung AG Thomas Primnitz	Rather Straße 110a, 40476 Düsseldorf	☎ 0211 / 21022-9500 ☎ 0211 / 21022-9599	🌐 www.vorsorge-leben.de ✉ info@vorsorge-leben.de	S. 20
WWK Lebensversicherung a.G. Rainer Gebhart	Marsstraße 37, 80335 München	☎ 089 / 5114-0 ☎ 089 / 5114-2337	🌐 www.wwk.de ✉ info@wwk.de	S. 18

INNOVATIV! 2009

Versicherungsscheck für Makler 2009:

**Thomas Adolph, Versicherungsmakler analysiert
Versicherungsprodukte**

Thema: Allianz – Index-Select



wmd-brokerchannel Interview 2009:

**Andreas Döring, Handlungsbevollmächtigter MPC Capital
Investments GmbH**

Thema: Pensionszusagen richtig gestalten



Versicherungsscheck für Makler 2009:

**Thomas Adolph, Versicherungsmakler analysiert
Versicherungsprodukte**

Thema: MONEYMAXX – Discover



Gotzi's FONDS-Check 2009:

**Markus Gotzi im Gespräch mit Philipp Schultheis, Equal Real
Estate GmbH**

Thema: Retail Immo Fund II von Equal Real Estate



wmd-brokerchannel Interview 2009:

RA Ulrich Nastold, Klumpe, Schroeder & Partner GbR

Thema: Umdeckung von Versicherungen - Welche Abwehrmöglichkeiten
gibt es?



Versicherungsscheck für Makler 2009:

**Thomas Adolph, Versicherungsmakler analysiert
Versicherungsprodukte**

Thema: Canada Life – Garantie Investment Rente



Gotzi's FONDS-Check 2009:

**Markus Gotzi im Gespräch mit Ferdinand von Sydow,
Geschäftsführer von IVG Funds**

Thema: EuroSelect 18 von IVG



wmd-brokerchannel Interview 2009:

Otmar Knoll, Handelsbevollmächtigter fairvesta AG

Thema: fairvesta offeriert neues Beteiligungsangebot



wmd-brokerchannel Interview 2009:

Daniela Rode, Leiterin Mathematik und Produktentwicklung der Central Krankenversicherung und Herrn Manfred Wittkamp, Vertriebsdirektor Makler Central Krankenversicherung.

Thema: central vario



wmd-brokerchannel Interview 2009:

Matthias Adamietz, Vorstand Immovation

Thema: Vertriebsunterstützung - gerade jetzt der Schlüssel zum Erfolg!



[produced by wmd-brokerchannel 10/09](#)



Fehlt die CD in Ihrem Heft?

Download auf
www.wmd-brokerchannel.de

oder anfordern bei:

wmd Verlag GmbH
Wiesseer Str. 126
83707 Bad Wiessee

Tel.: +49(0)8022-18711-0

125 JAHRE **WWK**



NEU: WWK *IntelliProtect*[®] SCHÜTZT IHRE ALTERSVORSORGE WIRKUNGSVOLL. WWK Premium FondsRente *protect*.

- Harte Garantie eines deutschen Versicherungsunternehmens
 - Maximale Anlage in Aktienfonds bei minimalen Kosten der Garantie
 - Offenes Fondsspektrum und breite Auswahl an Fonds mit Top-Rating
- Profitieren auch Sie vom intelligenten Schutz einer starken Gemeinschaft.

WWK VERSICHERUNGEN Servicetelefon: 01801/9958378* oder wwk.de
*3,9 ct/Min. aus dem dt. Festnetz, Mobilfunkpreise ggf. abweichend



WWK

Eine starke Gemeinschaft