Ausgabe 04/2020

erfrischend anders

insider

Das Magazin für Finanzdienstleister!

HYBRIDE BERATUNG

DIE ERFOLGSFORMEL DER VERMITTLERPROFIS!

FÜR ALLTAGSHELDEN:
Biometrische Risiken
EINFACH ABSICHERN

Profitieren Sie jetzt von noch einfacheren Verkaufsprozessen:
- Vereinfachte Risikoprüfung (Eigen-DO) für Heil-, Pädagogik- und IT-Berufe bei BU, KörperSchutzPolice und Risikolebensversicherung
- Erleichterter Nachverkauf von Risikolebensversicherungen ohne erneute Gesundheitsprüfung
- Weniger Gesundheitsfragen bei der KörperSchutzPolice

So können Sie, z. B. bei der gesellschaftlich so wichtigen Zielgruppe der Heilberufe, mit nur drei Fragen zum Abschluss kommen.

Vorteile der Allianz Biometrie-Produkte:
- Hervorragende BU-Annahme- und BU-Leistungsquoten
- Ausgezeichnete Finanzstärke der Allianz, für eine solide Kalkulation und Beitragsstabilität

EIN GRUND MEHR, DIE ALLIANZ ZU EMPFEHLEN.

Mehr dazu bei Ihrer persönlichen Maklerbbetreuung oder unter allianz-fuer-makler.de/biometrie

Allianz

AUF EIN WORT ...

Karsten Kehl, Vorstand der BfV Bank für Vermögen AG

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

noch immer ist Corona zentrales Thema auf der ganzen Welt. So hat die Corona-Krise bereits im ersten Halbjahr weltweit zu einschneidenden Wirtschaftsleistungsrückgängen geführt. Hilfeleistungen wie z. B. das in diesem Umfang einmalige EU-Finanzpaket in Höhe von 1,8 Bio. Euro waren notwendig, um die Wirtschaft zu stützen. Trotz Rezessionsszenarien entwickelte sich jedoch die Börse dieses Jahr weiter gut. Nach einem heftigen Einbruch des Marktes im März haben sich DAX und Dow Jones relativ schnell erholt und alte Hochstände erreicht.

Dennoch ist die Freude über die bisher gute Entwicklung aktuell etwas getrübt. Zuletzt steigende Zahlen an Corona-Neuinfektionen bzw. die Sorge vor den Konsequenzen hieraus bremsen die Euphorie am Markt. Passend hierzu beschäftigt sich der aktuelle insider-talk – moderiert von meinem Vorstandskollegen Dr. Frank Ulbricht – mit der Frage, wie sich die Corona-Krise auf die Börsen ausgewirkt hat und wie es um die Entwicklung der Aktienmärkte steht.

Ein weiteres Schwerpunktthema in dieser Ausgabe stellt das Maklerprofil 2021 dar. So haben die Corona-bedingten Einschränkungen das Kundenverhalten deutlich verändert. Ob Shopping, Kommunikation oder Arbeitsprozesse – vieles findet inzwischen online auf dem heimischen PC, Tablet oder Smartphone statt. Über alle Altersschichten ist das Leben mit und in der digitalen Welt auf dem Vormarsch und Bestandteil Ihres Beratungsalltags geworden. So bietet die BCA Gruppe als überzeugte Fürsprecherin des hybriden Beratungsmodells ein umfassendes digitales Serviceangebot, das den Beratungs- und Organisationsalltag eines Maklers deutlich entlastet. Details hierzu können Sie dem aktuellen Beileger „News Flash Quarterly“ entnehmen.

Auch die jüngst zum 1. August in Kraft getretene FinVermV bringt neue Anforderungen für Finanzanlagenvermittler mit sich. Angefangen bei Geeignetheits- und Angemessenheitsprüfung bis hin zur Pflicht in Sachen Aufzeichnung von telefonischen Beratungsgesprächen und elektronischer Kommunikation: Vermittler müssen einige neue Punkte berücksichtigen, wie auch der Beitrag „Großer Aufwand“ aufzeigt. Und die Regulierung steht nicht still. Trotz aller Kritik steht die Aufsichtsübertragung für Finanzanlagenvermittler an die BaFin weiter zur Diskussion. Ebenso soll ein neuer Erlaubnistatbestand für Vermittler im WpHG geschaffen werden.

Umso mehr besteht unsere Aufgabe als Maklerpool, Vermögensverwalter und Haftungsdach darin, Ihnen mit erstklassigen Serviceleistungen die Beratungsarbeit zu vereinfachen. Über unsere neuesten digitalen Hilfestellungen können Sie sich etwa auf der diesjährigen digitalen DKM überzeugen. Wir stehen Ihnen persönlich via Videotelefonie und/oder Chat zur Verfügung und freuen uns auf Sie.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen viel Spaß beim Lesen – und bleiben Sie gesund!

Ihr

Karsten Kehl

INHALT

Kapitel 1

HEADLINES & INSIGHTS

7

Hybrides Beratungsmodell:
„Immer mehr setzen darauf“

RUND UM LEITTHEMEN

7 | Hybrides Beratungsmodell:
„Immer mehr setzen darauf“

11 | „Dos & Don´ts“ bei Videokonferenzen

12 | US-Wahlen: Der Trump-Faktor

15 | FinVermV: Grosser Aufwand!

STANDARDS ▶ **3 |** Vorwort **61 |** Impressum

Kapitel 2

ASSETS & INVESTMENTS

22

insider-Talk:
Wie geht es weiter?

RUND UM KAPITALANLAGEN

19 | Portfoliodiversifikation mit strahlenden Ertragsbausteinen

22 | insider-Talk: Wie geht es weiter?

26 | Ist die Börse vorhersagbar?

28 | Corona und die Folgen für Anlagestrategien

30 | Die Suche nach dem optimalen Depot

31 | HYPOFACT AG: Besser im Netzwerk!
HYPOFACT baut Vermittlernetzwerk aus (Advertorial/Anzeige)

32 | Baufinanzierung: Mehr als 80 Prozent des Geschäfts werden über Vermittler eingereicht! > Interview mit Thomas Hein, Leiter Vertrieb Immobilienfinanzierung der ING Deutschland

34 | Wie Corona die Baufinanzierung verändert hat

35 | myLife Lebensversicherung AG: „myLife Invest“
Die Investmentlösung mit den Vorteilen aus Depot und Versicherung (Advertorial/Anzeige)

36 | DWS International GmbH: Die fondsbasierte Basisrente!
Der Bedarf, die Details und ihre Vertriebsansätze (Advertorial/Anzeige)

Kapitel 3

SAFETY & PREVENTION

39

Sicherheit in einer
unsicheren Welt

RUND UM VERSICHERUNGEN

39 | Sicherheit in einer unsicheren Welt

40 | Neue Produktgeneration! > Interview mit Christian Nuschele, Head of Sales & Marketing bei Standard Life Deutschland

42 | Versicherer 2020: Beeinflusst von Corona-Krise und anhaltendem Niedrigzins

44 | Haftungsrisiken von Gebäudebesitzern: Bei Sturm!

45 | Die Haftpflichkasse VVaG: Optimaler Schutz für Hausverwaltungen (Advertorial/Anzeige)

46 | Allianz Lebensversicherungs-AG: Einkommensvorsorge im Blickfeld (Advertorial/Anzeige)

48 | Quo vadis PKV?

49 | Covid pusht den Vermittler zum digitalen Partner

50 | HALLESCHE Krankenversicherung: Gesundheits- und Pflegevorsorge ist aktuell so wichtig und präsent wie nie (Advertorial/Anzeige)

52 | Die persönliche Haftung von Managern in Deutschland

Kapitel 4

MARKETING & TECHNOLOGY

55

Wie Sie Ihren digitalen
Nachlass regeln!

RUND UM BERATUNG

55 | Wie Sie Ihren digitalen Nachlass regeln!

56 | Ruhestandsplanung: Als Dienstleistung konsequenter positionieren!

58 | Weiterbildung unter Aufsicht – Was Vermittler wissen müssen!

60 | Immobilien bieten weiter attraktive Renditen > Interview mit Alexander Schlichting, geschäftsführender Gesellschafter der PROJECT Vermittlungs GmbH

61 | Der SOLI fällt weg ...

62 | Nachhaltige Geldanlagen sind gefragt
> Interview mit den GENEON-Vorständen Andreas Enke und Mark-Uwe Falkenhain

63 | Marketing on Demand > Interview mit Mirko Faust, Marketingleiter der BCA AG

64 | Digitalisierung (be)trifft uns alle ...
> Interview mit Harald A. Summa, Gründer und Geschäftsführer von eco – Verband der Internetwirtschaft e. V.

66 | Maklerportrait: „Die Sportskanone“ > Interview mit Maklerprofi Andreas Förster

Kapitel 1

HEADLINES & INSIGHTS

53

Prozent der Deutschen stufen die Politik des US-amerikanischen Präsidenten Donald Trump als größtes Problem ein, wenn es um die sieben größten Ängste der Deutschen geht. Es folgen die Furcht vor steigenden Lebenshaltungskosten (51 Prozent) und die Sorgen vor etwaigen Kosten für Steuerzahler durch die EU-Schuldenkrise. Dies sind Ergebnisse der R+V-Langzeitstudie „Die Ängste der Deutschen".

128

Mrd. Euro Verlust konstatierten Deutsche beim Finanzvermögen zum Ende des ersten Quartals 2020 im Vergleich zum Dezember 2019. In der Eurozone ist das Privatvermögen im gleichen Zeitraum gar um 771 Mrd. Euro gesunken. Per Ende Juni ist das Finanzvermögen der Deutschen dank Erholung der Kapitalmärkte und hoher Neuanlagen laut Prognose bereits wieder auf Rekordniveau. Das zeigt die Analyse „Unser Geld & COVID-19" der ING Deutschland.

2,5

Prozent der befragten Vermittler planen bisher den Marktaustritt bzw. einen Ruhestand. Dies zeigt eine Umfrage des BVK. Weiteres Ergebnis: 63,7 Prozent der sog. Exklusivvermittler erwarten 2020 Rückgänge bei Bonifikationen. Fast ebenso viele Vermittler teilten mit, dass sich die Umsätze im Vergleich zum Vorjahr verschlechtert haben, und zwar um durchschnittlich 20 Prozent. Bei der Vorumfrage im April waren es noch 38 Prozent an Umsatzeinbußen.

© Sondern - stock.adobe.com

© peshkova - stock.adobe.com

HYBRIDES BERATUNGSMODELL

„IMMER MEHR SETZEN DARAUF"

Auch in Zeiten der Corona-Krise vertrauen Bestandskunden auf die Fachkompetenz ihres Beraters. So konnten sich Makler während der Corona-Krise nicht über zu wenig Arbeit beschweren. Im Gegenteil: Der Aufwand stieg und der Ertrag blieb für zahlreiche Makler zumindest auf Vorjahresniveau. Des Weiteren nutzen immer mehr Vermittler digitale Angebote, um kundenorientierte Beratung unter technischer Mithilfe zu ermöglichen. Dies sind die wesentlichen Ergebnisse einer aktuellen Umfrage des Fachmagazins insider unter rund 100 Maklerprofis.

Website-Optimierung, Maklerverwaltungsprogramm, Vertragsmanager-App, Vergleichsrechner, digitale Vermittlungsstrecke u. v. m.: In den letzten Jahren wurden Vermittlern zahlreiche vertriebsunterstützende Tools durch Pools oder die Assekuranz zur Verfügung gestellt. Vor der Corona-Krise wurden diese Angebote mehr oder weniger intensiv genutzt. Manch ein Vermittler wollte zunächst einmal abwägen, ob und wie man bspw. digitale Vermittlungsstrecken in das Beratungsangebot integrieren möchte. Immerhin hat sich die bisherige Methodik hinlänglich bewährt – auch wenn der Aufwand etwa durch regulatorische Veränderungen immer mehr wurde.

Offline und/oder online?

Mit Einritt der Covid-19-Pandemie hat das Thema Digitalisierung in vielen Maklerunternehmen weiter an Fahrt aufgenommen. Plötzlich blieb keine Zeit mehr zum Nachdenken. Systeme und Prozesse mussten kurzfristig umgestellt werden, denn zumindest zeitweise war das persönliche Kundengespräch – aber auch zahlreiche Arbeitsmeetings mit Kollegen oder Ansprechpartnern von Gesellschaften – auf kontaktlose Bahnen wie Telefon, Videochat und E-Mail umgeleitet worden. Insbesondere Videokonferenzen erhielten weltweit im Arbeits- und Privatleben mehr Zuspruch.

Nun also Videokonferenzen anstatt des persönlichen Kontakts im Büro oder beim Kunden. Für rund 30 Prozent der Maklerprofis war es kein Problem, eine Video- und Onlineberatung in das bestehende Beratungsangebot zu integrieren. Einige hatten die Online-Variante bereits vor der Corona-Zeit im Angebot. Bei weiteren 18 Prozent funktionierte die Umstellung nach anfänglichen Schwierigkeiten gut, wie die Rückmeldungen einer insider-Umfrage zu den Corona-Folgen und zum künftigen Maklerprofil zeigen, die das Fachmagazin zum Monatswechsel September/Oktober 2020 unter rund 100 Maklerprofis durchgeführt hat. Ergänzend setzen Vermittler Tools ein, die große Teile

Infografik

Abb. 1: Frage > „Mit welchen Umsatzergebnissen rechnen Sie hochgerechnet auf das Gesamtjahr 2020 im Vergleich zum Vorjahr?“
(n=86)

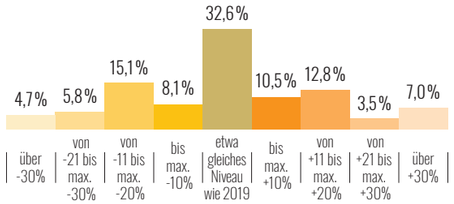


Abb. 2: Frage > „Auch abseits von Corona und aktueller Situation: Was erwarten Sie generell betreffend Aufwand und Ertrag für die Zukunft?“
(n=86)

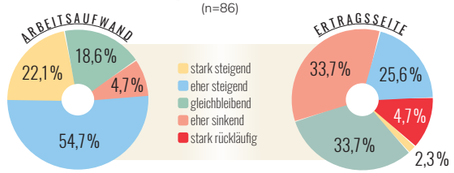


Abb. 3: Frage > „Digitale Tools und Arbeitsabläufe lassen sich mittlerweile praktisch über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg integrieren. Welchen der folgenden Statements würden Sie aufgrund dessen beipflichten wollen?“
(Mehrfachnennungen möglich, n=86)

Quelle: BCA AG, Maklerumfrage 2020 (Zeitraum: 17.09.20 bis 5.10.20)

der Beratungs- und Vermittlungsstrecke komplett digital ermöglichen. Auf der anderen Seite bereitet die Veränderung gut einem Viertel der Teilnehmer noch immer Probleme. Und 19 Prozent der Befragten verzichten generell auf Zoom, GoToMeeting, Skype, Microsoft Teams etc.

Diejenigen Makler, die Videokonferenzen und Online-Beratung nunmehr einsetzen, konstatieren, dass dieser Weg generell gut beim Kunden ankommt. Einzig bei Kunden ab 55 Jahren ist die Akzeptanz nicht so groß. Hier ist jeder vierte Makler sogar der Meinung, dass der alternative Kommunikations- und Beratungsweg von dieser Zielgruppe nicht gewünscht ist. Prinzipiell haben jedoch die Corona-Beschränkungen die Akzeptanz für Online-Beratung bei einigen Privat- als auch Firmenkunden deutlich beschleunigt – ohne dass Kunden jedoch auf den persönlichen Draht verzichten wollen.

Zwei Drittel der Maklerprofis verzeichnen stabile Ertragslage

Ob am Telefon, per Videoberatung oder inzwischen wieder im persönlichen Gespräch: Die Kundenberatung war auch in der Corona-Krise gefragt. Befragt nach den auffälligsten Herausforderungen, denen sich Makler seit Ausbruch der Corona-Krise betreffend Kundenreaktion konfrontiert sahen (Mehrfachnennungen waren möglich), erklärten rund 25 Prozent der Vermittler, dass Anleger verstärkt Nachfragen zur Entwicklung der Kapitalanlagen hatten. Auch Themen wie Corona-bedingte Beitragsreduzierung (13 Prozent) und Vertragskündigung (10 Prozent) waren für Kunden Anlässe für Beratungsgespräche. Die auffälligste Herausforderung war jedoch die Zurückhaltung der Kunden bei Neuabschlüssen (43 Prozent).

Die defensive Haltung beim Thema Neugeschäft spiegelte sich bei dem einen oder anderen Makler in Umsatzrückgängen wider. 30 Prozent verzeichneten 2020 weniger Ertrag als im Vorjahr. Ebenso viele erklärten jedoch, dass man gegenüber 2019 sogar eine bessere Geschäftsentwicklung feststelle. Besonders das Geschäft mit den Bestandskunden entwickelte sich bei einigen Maklern vorteilhaft. Die Mehrheit (rund 39 Prozent) stellt in Bezug auf den Ertrag trotz Corona-Krise keine Veränderung im Vergleich zum Vorjahr fest. Auch wenn es sich um die Umsatzerwartung für das komplette Geschäftsjahr 2020 handelt, hält sich der geäußerte Pessimismus im Vergleich zu manch anderer Umfrage in überschaubaren Grenzen (siehe Abb. 1).

Aufwand nimmt zu – Digitalisierung erfährt mehr Zuspruch

Deutlich wird zudem: Der Arbeits- und Organisationsaufwand ist zuletzt bei vielen Maklerunternehmen gegenüber 2019 gestiegen. Während 27 Prozent der Vermittler mitteilten, dass die Belastung trotz der Corona-bedingten Veränderungen konstant geblieben ist, waren zwei Drittel der Meinung, dass Einsatz und Kosten gestiegen sind. 32 Prozent aus dieser Gruppe stellten sogar eine deutliche Zunahme des Aufwands gegenüber 2019 fest.

Mehr noch: Makler gehen auch für die Zukunft von einer Steigerung der Bemühungen und Ausgaben aus. Hinzu kommt: Ein Drittel der Befragten erwartet, dass darüber hinaus künftig die Umsätze sinken werden (siehe Abb. 2).

UNGLAUBLICH ABER HISCOX.
DIE NR.1 BEI DIGITALEN RISIKEN.

SICHERN SIE IHRE KUNDEN SORGENFREI AB.
MIT DEN HISCOX VERSICHERUNGEN FÜR GESCHÄFTSKUNDEN.

Versicherung neu gedacht. Seit 1901.
makler.hiscox.de/sorgenfrei

HISCOX
WISSEN VERSICHERT.

Wiederholt Platz 1 als Anbieter von Cyber-Versicherungen in den unabhängigen Studien AssCompact TRENDS unter unabhängigen Vermittlern in Deutschland.
Hiscox ist Pionier in der Absicherung digitaler Risiken als erster Anbieter von Cyber-Versicherungen in Deutschland seit 2011.

STIMMEN ZUM THEMA

insider

Welche Folgen haben die neuen Rahmenbedingungen auf das Maklerprofil 2021?

Markus Furtschegger, Gesellschafter und Geschäftsführer der Michael Furtschegger GmbH:

„Das Jahr 2020 ist für die gesamte Versicherungsmakler- und Finanzberaterbranche sicherlich ein sehr anspruchsvolles Jahr. Auf uns bezogen sind wir natürlich sehr froh, dass wir bereits vor dem Corona-bedingten Stillstand einige Großgeschäfte umsetzen konnten. Infolgedessen ist die Ertragslage für uns – Stand jetzt – genauso vorteilhaft wie im Vorjahr. Unser Neugeschäft generieren wir hauptsächlich aus unserem Bestand bzw. aus Weiterempfehlungen. Hierbei wurden die Termine und Erstgespräche auf Ende des Jahres geschoben. Infolgedessen werden wir in den kommenden Wochen noch zahlreiche gute Beratungsgespräche führen und hoffentlich Umsätze verzeichnen können.

Übrigens: Videokonferenzen nutzen wir derweil nicht. Wir glauben, dass sich ein erfolgreiches Beratungsgespräch auch weiterhin durch den Dialog vor Ort in Verbindung mit Telefonaten oder Mailkommunikation auszeichnet. Daneben braucht es natürlich auch die digitalen Tools, wenn es sich bspw. um die Antragsgenerierung, Depoteröffnung oder Informationsbereitstellung handelt. Kurzum: Der gesunde Mix aus persönlicher Fachkompetenz und Digitalisierung ist für uns auch künftig der richtige Weg, um erfolgreich arbeiten zu können. Unterstützung bieten an dieser Stelle Maklerdienstleister wie die BCA."

Benedikt Deutsch, Versicherungs- und Finanzierungsmakler:

„Unmittelbar nach dem Corona-bedingten Lockdown war zunächst Stillstand angesagt. Doch nach einer kurzen Pause meldeten sich etliche Bestandskunden bspw. mit Fragen zu Versicherungspolicen oder zur Vorsorge bei mir. Mehr noch: Dadurch, dass das Gros der Menschen durch die Corona-Einschränkungen viel Zeit zu Hause verbringen durfte, haben sich etliche Verbraucher mit ihrem bestehenden oder nicht vorhandenen Versicherungsschutz beschäftigt. Infolgedessen lag meine Beratungsquote auch schnell wieder auf einem sehr guten Niveau. Hierbei haben die telefonischen Beratungen enorm zugenommen. Wurden früher selbst kleine Anliegen noch auf Wunsch des Kunden vor Ort in einem Termin behandelt, wird nunmehr vieles schnell und unkompliziert am Telefon bzw. via Mailkommunikation geklärt.

Deutlich zeigt sich, dass die deutschen Verbraucher noch preissensibler geworden sind. Ergänzend hierzu habe ich zahlreiche Beratungsgespräche mit Kunden geführt, die bisher sämtliche Verträge ausschließlich bei ihrem AO-Vertreter vor Ort abgeschlossen hatten und bei denen ich als produktunabhängiger Makler die Verträge in Bezug auf Preis und Leistung prüfen sollte. Insgesamt konnte ich somit in den letzten Monaten speziell im Bereich Biometrie wieder gute Umsätze erzielen und viele Neukunden gewinnen. Nicht erst seit der Corona-Krise setze ich dabei auf digitale Hilfen, wie sie z. B. von der BCA bereitgestellt werden. Auch biete ich eine digitale Beratung an. Die meisten Abschlüsse verzeichne ich jedoch weiterhin nach dem persönlichen Gespräch beim Kunden vor Ort. Die persönliche Note bzw. Vertrauen und Glaubwürdigkeit lassen sich meines Erachtens noch nicht digitalisieren. Und das wird sich auch 2021 nicht ändern."

Um die Arbeitsprozesse zu beschleunigen bzw. um den Aufwand zu reduzieren, setzen Vermittler verstärkt auf digitale Unterstützung.

Zudem vertreten viele Makler die Einschätzung, dass digitale Tools die persönliche Beratungsdienstleistung optimieren (siehe Abb. 3). Ob zur Informationseinholung, zum Vergleichen, Kommunizieren oder Einkaufen: Immer mehr Kunden sind in der digitalen Welt unterwegs. Dieses Kundenverhalten wird sukzessive mehr Einfluss auf die Arbeit des Maklers nehmen. Eine erstklassige Kombination aus persönlicher Fachkompetenz, professioneller Beziehungs- und Serviceorientierung sowie digitaler Ausrichtung erweist sich folglich als maßgeblich relevanter Erfolgsfaktor.

Zusammenarbeit mit Maklerpools praktisch unerlässlich

Hierbei fühlt sich bereits fast jeder zweite Makler beim Thema Digitalisierung ideal aufgestellt bzw. mit digitaler Fitness für weitere Eventualitäten gerüstet. Mehr als ein Drittel (36,5 Prozent) sieht sich aktuell noch mittelprächtig und 14 Prozent noch nicht wirklich solide vorbereitet. Umso wichtiger ist in diesem Zusammenhang die Zusammenarbeit mit Maklerpools, die Maklern mit passenden digitalen Lösungen ausgezeichnete Unterstützung bieten können. Nicht ohne Grund stimmte jeder zweite Maklerprofi der Aussage zu, dass die Zusammenarbeit mit einem Servicepools als „Kümmerer" und professionellem Begleiter praktisch unerlässlich ist. Gerade dann, wenn Makler das hybride Beratungsmodell anbieten wollen. <<

© Alexander Loock

© Andrey Popov - stock.adobe.com / Markus Aatz, www.markus-aatz.de 2020

„DOs & DON'Ts" BEI VIDEOKONFERENZEN

Gerade in Zeiten, in denen Videokonferenzen zu einem relevanten Teil unserer geschäftlichen Kommunikation geworden sind, bietet sich Ihnen eine große Chance, sich auch online authentisch und professionell in Szene zu setzen. Voraussetzung dafür ist, dass Sie die Spielregeln von Online-Meetings kennen und umsetzen. Die gute Nachricht an dieser Stelle: Eine professionelle Präsenz in Online-Meetings ist keine Raketenwissenschaft. Es braucht lediglich die richtige Vorbereitung und das passende Mindset – dann können Sie sogar noch ganz nebenbei Ihr Image steigern.

In den unzähligen Online-Meetings der vergangenen Monate ist mir als Präsentationstrainer aufgefallen, wie wenig bewusst sich einige Meeting-Teilnehmer darüber sind, dass sie während eines Online-Meetings permanent auf „Sendung" sind. Sie senden Botschaften an ihre Kollegen und Kunden, die in einem Geschäftstermin schlichtweg nichts zu suchen haben. Das fängt z. B. damit an, genussvoll in ein Brötchen zu beißen und mit vollem Mund ins Mikrofon zu nuscheln. Aber auch der Blick in ein unaufgeräumtes Büro ist ein No-Go. Das wird nur noch getoppt, wenn Sie aus Ihrem eigenen Schlafzimmer „senden". Bei solch einer Kulisse nimmt Ihnen die Rolle als kompetenter Experte niemand mehr ab.

Technik/Ausstattung: „Senden" Sie immer von einem passenden Ort aus. Richten Sie dafür Ihren Arbeitsplatz entsprechend ein oder nutzen Sie einen Konferenzraum bzw. ein Studio. Statten Sie sich mit Kamera, gutem Licht, Lautsprechern, Mikrofon, neutralem oder gebrandetem Hintergrundbild (virtueller Hintergrund) und stabiler Internetverbindung (LAN statt WLAN) aus.

Auftreten/Mindset: Tragen Sie passende Kleidung, d. h. unifarben, Business-Outfit inkl. Hose und entsprechende Schuhe. Platzieren Sie auf dem Schreibtisch nur die für das Online-Meeting benötigten Dinge wie etwa Stift, Papier, Uhr, Getränk (Tee oder stilles Wasser), Agenda und Präsentation. Bereiten Sie sich und auch Ihr Erscheinungsbild genauso vor, als würden Sie an einem Offline-Meeting teilnehmen.

Vorbereitung: Machen Sie sich VOR dem Meeting mit der technischen Ausstattung vertraut und prüfen Sie sie auf ihre Funktion. Planen Sie den inhaltlichen und zeitlichen Ablauf mit festen Pausen (max. alle 50 Minuten). Im Hintergrund sollten auf Ihrem Rechner nur die Programme offen sein, die Sie für das Meeting benötigen.

Agenda: Terminieren Sie das Online-Meeting und verschicken Sie eine Einladung mit dem Zugang zum virtuellen Meetingraum und ggf. der Teilnehmerliste (Datenschutz beachten).

Meeting-Etikette: Lassen Sie Ihre Kamera eingeschaltet und Ihr Mikrofon ausgeschaltet (außer Sie sind der Redner). Es sollte immer nur eine Person sprechen bzw. zu hören sein. Störende Hintergrundgeräusche können Konzentration und Verständnis beeinträchtigen. Machen Sie bei einem Rednerwechsel eine kleine Pause, die Übertragung kann sich durch die Internetverbindung verzögern.

Videokonferenzen sind inzwischen fester Bestandteil unseres täglichen Arbeitslebens geworden. Jeder ist selbst dafür verantwortlich, wie er im bewährten Arbeitsgespräch im Büro oder im Online-Meeting wahrgenommen wird. Großartige Unterschiede in Bezug auf das Verhalten beim virtuellen Treffen gegenüber dem persönlichen Meeting gibt es übrigens nicht und grundsätzlich sollte man immer gut vorbereitet in das Gespräch gehen. <<

Visitenkarte

Marcus Formella
Gründer und Geschäftsführer EXPOFIRST GmbH & Co KG
E-Mail: training@expofirst.de
Telefon: +49 6171 9688911

DER TRUMP-FAKTOR

Vom Corona-Crash im März hat sich die Wallstreet rasch erholt. Nun rücken die Präsidentschafts- und Kongresswahlen am 3. November in den Fokus: Welchen Einfluss können die Ergebnisse auf die Börsen haben?

Die Erwartung von Fortschritten beim Kampf gegen die Pandemie und eine zunehmend erkennbare Erholung der Weltwirtschaft hat US-Aktienindizes wie den S&P 500 und den Nasdaq 100 im Sommer auf neue Rekordhöhen steigen lassen. Eine Analyse der Kursrallye, die auf den Crash im März dieses Jahres folgte, zeigt unterschiedliche Gründe für die rasche Kurserholung, vor allem die Geldflutung durch die US-Notenbank. US-Präsident Trump zählt nicht mehr zu den Gründen. Im Gegenteil: Seine verheerende Corona-Politik hat die größte Volkswirtschaft der Welt an die Spitze der Infizierten- und Todeszahlen weltweit katapultiert. Der Mangel an Planungssicherheit ist zum Belastungsfaktor geworden. Die Aufwärtsbewegung der Wallstreet konnte das aber kaum bremsen.

Im Sommer nahm die Breite der Kurserholung ab. Dass die US-Aktienindizes neuen Rekordhöhen entgegenstrebten, lag im Juli und August nur noch an wenigen großen Technologieaktien mit hohem Gewicht in den Indizes: Apple, Amazon, Alphabet, Microsoft und Facebook gelten vielen Investoren als Aktien, mit denen man nichts falsch machen kann. Diese „Erfolgsstorys“ wanderten ungeachtet ihrer ambitionierten Bewertung in die Depots Hunderttausender Privatanleger und fast ebenso vieler Investmentfonds. Neben der De-facto-Monopolstellung in ihren jeweiligen Geschäftsfeldern gilt auch der Umstand, dass die Zinsen nahe Null liegen, als Grund für die hohe Bewertung. Wachstumsaktien stützen ihren Wert in hohem Maße auf die Erwartung zukünftiger Gewinne. Finanzmathematisch macht die hohe Bedeutung des Diskontierungszinses solche Aktien zu „Long-Duration-Equities“.

Neues Inflationsziel zementiert den Nullzins

Insofern hätte die strategische Änderung bei der Geldpolitik der US-Notenbank diesen Long-Duration-Aktien helfen sollen. Denn durch die Neudefinition ihres Inflationsziels hat die Fed den Ausblick auf eine sehr lockere Geldpolitik für Jahre untermauert. Das jetzt geltende „Average Inflation Targeting“ erlaubt es der Fed, vergangene Unterschreitungen des Zwei-Prozent-Inflationsziels mit zukünftigen Überschreitungen zu verrechnen. Nachdem die US-Inflation in den vergangenen Jahren meist unter zwei Prozent lag, würde also auch ein Inflationsanstieg auf vielleicht drei bis vier Prozent keine sofortigen Gegenmaßnahmen erfordern.

Trotzdem setzten bei den beliebten Technologieaktien im September Gewinnmitnahmen ein. Diese Kurskorrektur war sowohl fundamental als auch markttechnisch überfällig. Sollte damit eine weitreichende Bewertungskorrektur dieser Aktien begonnen haben, wird dies aufgrund ihres hohen Gewichts in den Aktienindizes vielen Fonds und Privatanlegerdepots zu einer schweren Bürde für deren Performance.

Die US-Notenbank dürfte sich mit ihrer „Guidance“, die Zinsen nicht vor dem Jahr 2024 wieder zu erhöhen, dem Rand ihrer Möglichkeiten genähert haben. Der monetäre Stimulus für die Börsen war gewaltig und dürfte den US-Aktienmarkt auch weiterhin stabilisieren. Neue Impulse müssten nun aber wohl verstärkt von der Politik kommen.

Bekämpfung der Corona-Pandemie

Der amtierende US-Präsident hat bereits auf tragische Weise bewiesen, mit der Eindämmung der Covid-19-Pandemie völlig überfordert zu sein. Herausforderer Joe Biden dürfte es besser gelingen, die größte Volkswirtschaft der Welt mit gezielten Konjunkturprogrammen wiederaufzubauen. Dabei müsste sich jeder US-Präsident möglichst auf eine eigene Mehrheit im US-Kongress stützen, der teilweise auch neu gewählt wird. Im Repräsentantenhaus gibt es schon eine demokratische Mehrheit, im Senat könnte die bisherige republikanische Mehrheit von 53 zu 47 kippen. Für einen zügigen Politikwechsel wären klare demokratische Mehrheiten in beiden Kammern das beste Szenario.

Steuern

Im Jahr 2016 hatte die Wallstreet den überraschenden Wahlsieg von Donald Trump gefeiert, senkte dieser doch die Unternehmenssteuern von 35 auf 21 Prozent. Biden will die Körperschaftsteuer von 21 auf 28 Prozent anheben. Und die Mindeststeuer für Offshore-Gewinne soll von 10,5 auf 21 Prozent erhöht werden. Letzteres würde vor allem multinational agierende Konzerne treffen, insbesondere Tech- und Gesundheitskonzerne, die ihre Gewinne aus steuerlichen Gründen allzu gerne zu Tochterunternehmen in Niedrigsteuerländer verschoben haben. Insofern würden die Nachsteuergewinne der US-Unternehmen bei Trump höher bleiben als bei Biden.

Regulierung

Auch hinsichtlich der staatlichen Regulierung würde sich die Wallstreet über eine Bestätigung von Trump im Amt freuen. Unter Trump gab es einen enormen Deregulierungsschub. Biden würde einen Teil der Lockerungen rückgängig machen. Weil die Kosten im US-Gesundheitswesen sehr hoch sind, könnte eine demokratische Regierung Gesetze auf den Weg bringen, um in die bislang unregulierten Preise auf dem Pharmamarkt einzugreifen – wie das im Rest der Welt mehr oder weniger üblich ist. Auch die Technologie-Branche müsste bei einer demokratischen Regierung mit stärkerer Regulierung rechnen, bspw. bezüglich Datenschutz und der Verbreitung von Fehlinformationen. Eine Zerschlagung der De-facto-Monopolisten unter den großen Tech-Konzernen würde wohl auch eher unter einer demokratischen Regierung angegangen, was den Konzernen selbst nicht gefallen würde, aus Sicht der Aktionäre aber nicht schlecht sein muss. Auch die Bankenbranche fürchtet wieder schärfere Auflagen, was sich im Falle eines demokratisch gelenkten Finanzministeriums abzeichnet. Die demokratische Politikerin Elizabeth Warren versprach eine strengere Regulierung der Finanzbranche.

Welthandel

Das Motto „Make America great again“ belastete die Beziehungen zum Rest der Welt schwer. Trump brach Handelskonflikte vom Zaun mit den unmittelbaren Nachbarn Kanada und Mexiko, mit Verbündeten wie der EU und dem Rest der Welt. Trump hat in seiner Amtszeit im Rekordtempo daran gearbei-

© Redshinestudio - stock.adobe.com / alan - stock.adobe.com

ANZEIGE

tet, die USA auf der Weltbühne kleiner zu machen. Dass die praktischen Auswirkungen seiner Politik im krassen Widerspruch zu seinem Motto „Make America great again“ stehen, passt ins Bild einer von Lügen und Desinformation gekennzeichneten Präsidentschaft.

Das ganze Ausmaß der von Trump betriebenen Schädigung der USA wird allerdings erst auf den zweiten Blick sichtbar. Die Liste der Beispiele ist dafür umso länger. So war eine seiner ersten außenpolitischen Maßnahmen die Aufkündigung der Transpazifischen Partnerschaft, kurz TPP. Über viele Jahre war es US-Diplomaten gelungen, ein Handelsabkommen mit Australien, Brunei, Chile, Japan, Kanada, Malaysia, Mexiko, Neuseeland, Peru, Singapur und Vietnam zu schmieden, das ganz offensichtlich China trotz seiner Lage am Pazifik ausschließen sollte. Tatsächlich war es ein inoffizielles geostrategisches Ziel der USA, mit TPP den wirtschaftlichen Aufstieg Chinas zu bremsen und dessen weltweit stark wachsenden Einfluss zumindest in der pazifischen Region zu behindern. Kurz vor der Unterzeichnung machte Trump dies mit einem Federstrich zunichte. Die verbliebenen elf TPP-Mitglieder hielten am Ziel fest, den Handel zwischen ihren Volkswirtschaften durch den Abbau von Zöllen auf Agrar- und Industrieprodukte zu stärken. Sie unterzeichneten am 8. März 2018 ein leicht modifiziertes Freihandelsabkommen „CPTPP“.

Mit dem Austritt der USA wurde der Weg für eine Annäherung der CPTPP-Staaten an China frei; sogar eine Mitgliedschaft Chinas erscheint nun irgendwann möglich: Ein Beispiel dafür, wie der intellektuell dem Amt nicht gewachsene US-Präsident das Gegenteil von dem bewirkte, was er versprach. Wenig bekannt ist auch das Ausmaß der diplomatischen Schwächung der USA, die Trump binnen kürzester Zeit vollzog. Viele US-Botschafter wurden entlassen und durch diplomatisch unerfahrene Freunde Trumps ersetzt. Zahlreiche Spitzenbeamte des Außenministeriums wurden „gefeuert“ oder kündigten angesichts des Kahlschlags in der US-Außenpolitik den Staatsdienst. Bis heute sind viele Stellen gar nicht oder nicht adäquat wiederbesetzt worden. Der Schaden aus vier Jahren Trump für die Bedeutung der USA in der Weltpolitik ist inzwischen unumkehrbar.

Die Konfrontation der USA mit China würde auch unter Präsiden Biden bleiben. Während Trump eine Zurückverlagerung von Produktionsstätten in die USA will („On-Shoring“), dürfte eine Regierung Biden gegenüber westlichen Handelspartnern zu einer stärker von Kooperation geprägten Politik zurückkehren. Ein Wahlsieg Trumps würde den Welthandel weiter schwächen, was neben China und Japan auch die EU belasten würde, die multilaterale Handelsbeziehungen pflegen. Biden hat bereits angekündigt, im Falle eines Wahlsiegs auch Handelsgesetze von Trump wieder zu ändern. Seine Außenpolitik dürfte multilateral ausgelegt sein, ähnlich dem europäischen Modell.

ESG-Aspekte

Unter Trump sind die USA aus dem Pariser Abkommen ausgetreten, ein Übereinkommen von etwa 190 Ländern, die Treibhausgasemissionen zu verringern. Biden erklärte, die USA wieder an das Abkommen zu binden. Die wachsende Bedeutung von ESG- und Nachhaltigkeitsaspekten wird von Trump ignoriert, womit US-Wertpapiere zunehmend schlechter investierbar werden. Biden legt den Fokus dagegen auf eine „grüne“ Infrastruktur sowie die Berücksichtigung der UN-Klimaziele. Mit seinem geplanten, 2 Bio. US-Dollar schweren Klimapaket, das sich auf saubere Energie und die Verringerung der Emissionen fossiler Brennstoffe bei gleichzeitiger Sanierung der Infrastruktur konzentriert, würden sich verstärkt nachhaltige Investmentgelegenheiten an den US-Kapitalmärkten bieten. Die Öl- und Erdgasindustrien, die von Trump gefördert werden, dürften allerdings schlechter abschneiden, wenn Biden Präsident wird.

Fazit: Aspekte wie Unternehmenssteuern und Regulierung würden im Fall einer Wiederwahl Trumps Kursgewinne zumindest bei Aktien der betroffenen Branchen erwarten lassen. Über die Grenzen der USA hinaus, mittel- bis längerfristig auch in den USA selbst, wäre dagegen ein Wahlsieg von Biden und seiner Demokraten im US-Kongress für die Börsen besser. <<

Visitenkarte

Dirk Arning
Vorstand Drescher & Cie AG
E-Mail: kontakt@drescher-cie.de
Telefon: +49 2203 20299-0

© fabiobertit - stock.adobe.com / mattz90 - stock.adobe.com

© goodluz - stock.adobe.com

Am 1. August 2020 trat die überarbeitete Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV) in Kraft. Sie passt die gesetzlichen Regeln für Vermittler mit Gewerbeordnungslizenz nach §§ 34f und 34h an europäische Standards (MiFID II) an. Die wesentlichen Neuerungen der überarbeiteten FinVermV sind mit bedeutenden Folgen für die Finanzanlagenvermittler verbunden. Nicht wenige Berater müssen schauen, wie sie den zunehmenden Aufwand für Beratung, Administration und Dokumentation regulatorisch einwandfrei bewältigen. Unterstützung bieten an dieser Stelle Haftungsdächer.

GROSSER AUFWAND!

Im August 2020 war es so weit. Die FinVermV mitsamt Änderungen ist für die Finanzanlagenberater wirksam geworden (siehe Infokasten). Das Ziel: eine bessere Beratungsqualität für Anleger. Doch mitunter ist gut gemeint nicht immer gut gemacht und so zeigen sich weder Vermittler noch Branchenverbände mit den Regulierungen gänzlich zufrieden. Die Kritikpunkte beziehen sich darauf, dass die Umsetzung letztlich zu teuer, mit viel Papierkram verbunden und damit äußerst ineffizient sei. Weiterhin geht der notwendige Umstellungsprozess mit einem deutlichen Mehraufwand für den Berater einher.

Sven Johannsen, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht bei HEUKING KÜHN LÜER WOJTEK, kommentiert die neue FinVermV wie folgt: „Die Finanzanlagenvermittlungsverordnung hat das Regulierungsniveau für Finanzanlagenvermittler nochmals verschärft. Das dem Wertpapierhandelsgesetz angepasste Schutzniveau wird zu einer weiteren Konsolidierung in der Branche führen. Insbesondere kleinere Vermittlungseinheiten werden vor der Frage stehen, ob sich ihr Geschäftsmodell aufgrund des hohen Regulierungsniveaus noch dauerhaft rechnen wird. Ob eine Konsolidierung der Finanzbranche dann in faktischer Hinsicht tatsächlich zu mehr Transparenz und Anlegerschutz führen wird, kann man sicherlich unterschiedlich beurteilen.“

Alles muss dokumentiert und aufgezeichnet werden

In Bezug auf die FinVermV-bedingten Veränderungen wird besonders die neu eingeführte Aufzeichnungspflicht von verschiedenen Seiten kritisch gesehen. Welche technische Ausrüstung benötigt ein Berater? Wann soll beim Telefonat „aufs Knöpfchen“ gedrückt werden? Wie und wo archiviert man datenschutzsicher die aufgezeichneten Telefongespräche und Mails? Unterstützung erhalten betroffene Vermittler an dieser Stelle von Maklerpools und Haftungsdächern. Diese Dienstleister bieten gute – und vor allem regulatorisch sichere – technische Lösungen, die genutzt werden sollten. Dennoch ist das Thema Vertraulichkeit Kern des Anstoßes für vorgetragene Kritik am Taping. Es stört mitunter die Vertrautheit zwischen Kunde und Vermittler. Und ist das alles DSGVO-konform? Die Gegenseite argumentiert, dies sei primär eine Sache der Gewöhnung.

Klare Worte findet an dieser Stelle **Norman Wirth**, Rechtsanwalt der Wirth–Rechtsanwälte: „Deutschland selbst hat sich in Brüssel bereits dafür starkgemacht, dass die unsinnige Taping-Pflicht wieder gestrichen wird. Das wäre aus Vermittler- und Kundensicht sicherlich äußerst sinnvoll.“ Keine Einzelmeinung. Rechtsanwältin **Katharina Teitscheid** von der Wirtschaftskanzlei GvW Graf von Westphalen sieht „die Aufzeichnungs- und Aufbewahrungspflichten für die Gewerbetreibenden mit erheblichen Kosten verbunden. Es entstehen nicht nur einmalig Kosten für die Einrichtung einer entsprechenden technischen Vorrichtung, sondern es fallen fortlaufend Kosten für die den gesetzlichen Anforderungen entsprechende Aufbewahrung der Aufzeichnungen an.“ Telefonische Vermittlung und Beratung könnten demzufolge künftig an Bedeutung verlieren. „Andererseits stellen die Aufzeichnungs- und Aufbewahrungspflichten die freien Vermittler und

Die wesentlichen Änderungen der FinVermV im Überblick:

Geeignetheitserklärung ● Vermittler sollen sicherstellen, dass eine Anlage zu den Anlagezielen respektive zum Risikoprofil des Kunden passt. Das bisher anzufertigende Beratungsprotokoll wird nunmehr durch die Geeignetheitserklärung ersetzt, das die gesamte Beratung fixiert.

Kostenausweise ● Ein Ausweis der Gesamtkosten genügt nicht mehr. Vielmehr bedarf es einer Aufgliederung in weitere Kostenpositionen. Zudem sind dem Kunden die Auswirkungen der Kosten auf die Rendite aufzuzeigen. Der Kunde erhält ferner einen Ex-post-Kostenausweis. Dieser erlaubt ihm die Rückschau auf die tatsächlich angefallenen Kosten.

Taping ● Telefonate und andere elektronische Kommunikation mit Kunden sind aufzuzeichnen und für einen Zeitraum von zehn Jahren aufzubewahren. Das gilt, sobald der Vermittler im Gespräch ein Produkt vermittelt oder dazu berät. Ein Abschluss ist nicht zwingend.

Interessenkonflikte ● Finanzanlagenvermittler dürfen weiterhin Provisionen von Produktgebern empfangen.

Zielmarkt ● Der Vermittler muss den Zielmarkt, den der Produktgeber definiert hat, berücksichtigen und einen Abgleich mit dem des jeweiligen Anlegers vornehmen. Er kann sich über die Empfehlung hinwegsetzen; dies setzt jedoch eine Begründung voraus.

insider

STIMMEN ZUM THEMA

Wie sind Investmentprofis das Thema FinVermV „angegangen“?

Wolfram Neubrander
Geschäftsführender Gesellschafter Betatrend GmbH
und Vorstand der HAC Vermögens Management AG

„Die FinVermV trat am 1. August 2020 in Kraft, nachdem sie bereits am 21. Oktober 2019 im Bundesgesetzblatt veröffentlicht wurde. Insofern hatte man ausreichend Zeit, sich auf die Neuerungen einzustellen. Des Weiteren konnte man auf die Unterstützung von Dienstleistern wie etwa der BCA mitsamt Bank für Vermögen zählen. So unterstützt die BCA z. B. mit Workshops, digitalen Angeboten wie regulationssicheren Online-Vermittlungsstrecken oder technischen Hilfestellungen zu den Themen Telefonaufzeichnung oder Kostenreporting. Ansonsten bringt die FinVermV natürlich einige Änderungen in Bezug auf die Kundenberatung mit sich. So wurde das bisherige Beratungsprotokoll durch eine Geeignetheitserklärung ersetzt. Zusätzlich müssen Berater ihren Anlegern vor Abschluss des Geschäfts die erforderlichen Informationen über die Finanzanlagen und damit verbundener Risiken sowie alle anfallenden Kosten und Nebenkosten zur Verfügung stellen. Das ist jedoch kein Problem, weil Fact-Sheets, wesentliche Anlegerinformationen, Verkaufsprospekte sowie Halbjahres- und Jahresbericht der Fonds diese Informationen enthalten. Infolgedessen können wir alle Unterlagen dem Kunden elektronisch zur Verfügung stellen.“

Michael Podsada
Geschäftsführer der REMI5 GmbH

„Die neue, deutlich strengere FinVermV und die geplante Übertragung der Aufsicht auf die BaFin halte ich inhaltlich für völlig falsch, aber es spielt uns in die Karten. Durch zunehmenden Betreuungsaufwand ist für eine Vielzahl von Vermittlern mit kleineren Investmentbeständen das Geschäft unrentabel geworden. Diese Bestände übernehmen wir und befreien die Maklerkollegen von allen administrativen Aufgaben der FinVermV. Gleichzeitig bewahren sie sich regelmäßige Einnahmen. Nach rund 100 Übernahmen von Investmentfondsbeständen mit ca. 3.000 Kunden stellt die FinVermV demzufolge für uns keine besondere Herausforderung mehr dar. Es gehört zu unserer Routine, funktionierende Prozesse vorzuhalten, um die Anforderungen der FinVermV zu erfüllen. Die notwendigen Tools stellt uns der BCA Versicherungsvermittlungsservice bzw. die Bank für Vermögen zur Verfügung. Zu nennen sind an dieser Stelle etwa das Telefonaufzeichnungstool, die Vorlagen zur Protokollierung der Geeignetheitserklärung oder die vertriebsunterstützenden digitalen Bausteine wie z. B. der Investment-Shop oder das DWS ETf-Depot.“

Markus Bailer
Geschäftsführer der Markus Bailer GmbH
und BSB Investment Advisor

„Durch die FinVermV wurden Standards in der Beratung gefestigt und im Sinne des Verbraucherschutzes verbessert. Wir begrüßen natürlich jegliche Maßnahmen, wenn diese die Beratungsqualität verbessern sollten. Demgegenüber gehen regulatorische Änderungen zumeist mit viele neuen Anforderungen und Fragen einher. Doch mit der Bank für Vermögen waren wir mit Beginn der politischen Diskussionen immer sehr gut informiert und konnten uns mit einem klaren Produktportfolio zukunftsfähig aufstellen. Mit unserer BSB-Rebound-Strategie erfüllen wir die gesetzlichen Vorgaben und können unsere Kunden transparent und effizient beraten. Auch der technische Support über die DIVA oder die Online-Strecke bis hin zu den Gesprächsaufzeichnungen sind durchdacht und erleichtern unseren Alltag extrem. Zusammen mit der Bank für Vermögen und der FFB konnten wir die Digitalisierung für unsere Kunden erlebbar machen und die Vorgaben des Gesetzgebers umsetzen.“

Berater vor rechtliche Herausforderungen und führen zu Unsicherheiten. Mit der praktischen Durchführung ergeben sich einige Rechtsfragen im Detail“, resümiert Teitscheid.

Provisionsverbot wird neu diskutiert

Derweil ist ein Ende der Regulierung nicht in Sicht. Aktuell wird etwa über ein Provisionsverbot neu diskutiert. So sehen die Befürworter eines strikten Verbots einen Interessenkonflikt in der Anlageberatung, der unauflöslich wäre. Das Wohl der Kunden sei sekundär, so die Argumentation. „Wir begrüßen ausdrücklich, dass auf ein lange diskutiertes Provisionsverbot analog zu § 70 WpHG verzichtet wurde. Dies hätte das Geschäftsmodell der gewerblichen Finanzanlagenvermittler an sich gefährdet. Auswirkungen auf das breite Marktangebot zur Finanzanlagenberatung und -vermittlung wären die Folge gewesen“, sagt **Prof. Dr. Friedemann Götting**, Federführer Recht beim Hessischen Industrie- und Handelskammertag (HIHK).

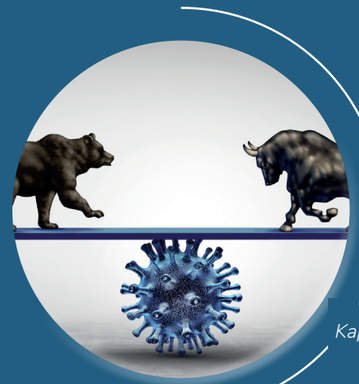
Interessanterweise wird **Steven Maijoor**, Chef der Europäischen Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde ESMA, unlängst damit wiedergegeben, dass er sich im Rahmen des MiFID-II-Reviews durchaus ein generelles Provisionsverbot vorstellen könne. Daneben ist die Verlagerung der Aufsicht für 34f-Vermittler von den IHKs auf die BaFin geplant (lesen Sie hierzu den Beitrag „34f-Vermittler unter BaFin-Aufsicht “ aus der insider-Ausgabe 03/2020). Diesbezüglich verweist BVK-Vorsitzender Michael H. Heinz darauf, dass es fraglich sei, ob die FinVermV Bestand haben wird, schließlich werde im Zusammenhang mit dem Aufsichtswechsel die FinVermV in das WpHG überführt.

Mit Blick auf aktuelle und kommende regulatorische Anforderungen dürfte es sich für Investmentvermittler lohnen, qualifizierte Beratung in Anspruch zu nehmen und/oder die Vorteile von Pools zu nutzen, die ihrerseits letztlich die Marktstandards setzen. „Dasselbe gilt in noch stärkerem Maße, wenn die Aufsicht tatsächlich auf die BaFin übergeht und dann – jedenfalls praktisch – die für Wertpapierfirmen geltenden Maßstäbe angelegt werden“, insistiert **Dr. Hendrik Pielka**, Rechtsanwalt der Frankfurter Waldeck Rechtsanwälte Partner mbB.

Haftungsdächer bieten Lösungen und umfangreichen Schutz

Pools und Haftungsdächer sind ideale Sparringspartner für Vermittler, da sie mit guten, praxiserprobten Lösungen aufwarten. Über die Bereitstellung eines bewährten Serviceangebots wird es möglich, die Beratungsprozesse regulierungskonform und effizient zu halten. „Wenn es um technische Prozesse und Fachliches geht, war die BCA-Gruppe auf die Umsetzung lange vorbereitet. Als Vermittler im Haftungsdach der BfV AG werden die Anforderungen, die nun auch für 34f-Vermittler gelten, bereits seit 2018 umgesetzt. Diesbezüglich konnten wir unsere BCA Partner bereits umfassend auf die FinVermV vorbereiten. Mit Erfolg, wie das bisherige Feedback bestätigt“, betont Karsten Kehl, Vorstand der BfV AG. <<

© Ingo Bartussek - stock.adobe.com



Kapitel 2

ASSETS & INVESTMENTS

50

Prozent der 401 deutschen Kreise und Städte können Wohnungsbesitzer damit rechnen, dass ihre Immobilie bis mindestens 2030 real an Wert gewinnt. Einen Grund für die ungebrochen große Nachfrage sieht die Analyse des Hamburgischen WeltWirtschaftsInstituts (HWWI), das alljährlich für den Postbank Wohnatlas eine Kaufpreisprognose erstellt, vor allem in der Anziehungskraft der Metropolen: Die Einwohnerzahlen in und um die urbanen Zentren dürften weiter steigen.

48

Prozent der Deutschen bestätigen, dass ein unabhängiges Siegel, das die Nachhaltigkeit von Kapitalanlagen bestätigt, positiven Einfluss auf solche Investitionen hätte. Unter den 16- bis 25-Jährigen schätzen sogar 63,7 Prozent ein solches Testat von dritter Seite als nützlich ein. Das zeigte die jüngste Studie des Deutschen Instituts für Altersvorsorge (DIA) mit dem Titel „Wie halten es die Anleger mit der Nachhaltigkeit?“.

37,9

Mrd. Euro neue Mittel sind im ersten Halbjahr 2020 den Fondsgesellschaften zugeflossen. Das entspricht etwa dem Neugeschäft in den Jahren 2018 und 2019, als die Fondsgesellschaften von Anfang Januar bis Ende Juni jeweils rund 40 Mrd. Euro erzielten. Die Zuflüsse im laufenden Jahr entsprechen rund einem Prozent des von der Branche verwalteten Vermögens, das zur Jahresmitte etwa 3,33 Bio. Euro betrug. Hierüber informiert der deutsche Fondsverband BVI.

© freshidea - stock.adobe.com

© peterschreiber.media - stock.adobe.com / vladk213 - stock.adobe.com

PORTFOLIODIVERSIFIKATION MIT STRAHLENDEN

ERTRAGSBAUSTEINEN

Es glänzt wahrhaftig schön. Das gelbe Edelmetall zählt im krisengeschüttelten Kapitalmarktjahr 2020 zu den Gewinnern. Negative Realzinsen und globale Unsicherheiten lassen die Nachfrage nach Gold weiter anhalten. Gleichzeitig verzeichnen auch Silber und Industriemetalle vermehrt Zuspruch. Gewinnbringende Diversifikationen in herausfordernden Zeiten.

Beeinflusst von den Corona-Folgen suchen Anleger wieder Zuflucht in sicher geglaubte Häfen. Als eine Alternative stieß das Thema „Gold als Wertanlage“ in den letzten Monaten auf mehr Interessenten. Zwar verzeichnete auch Gold in den hektischen Frühjahrswochen einen Rückgang, schwang sich dann aber zu neuen Höhen auf. Der Preis notiert aktuell in der Bandbreite zwischen 1.900 und 2.000 US-Dollar. Zum Vergleich: Zu Jahresbeginn lag er bei 1.530 US-Dollar. Ist der Goldbullenmarkt demnach noch intakt, auch wenn es (aller Voraussicht nach) noch zu temporären Rücksetzern kommen kann? Hierzu hält **David Wehner**, Senior Portfoliomanager der Do Investment AG, fest: „Der Goldpreis wird in den nächsten Jahren noch viel höher steigen. Die Zentralbanken haben sich in den letzten Jahren in eine Ecke manövriert, aus der es kein Entrinnen gibt. Die überschuldeten Volkswirtschaften und der Kapitalmarkt haben sich an die Politik des lockeren Geldes gewöhnt. Dieses Szenario wird zu einem steigenden Goldpreis führen.“

Keine Einzelmeinung. Auch **Uwe Zimmer**, CEO fundamental capital GmbH, verweist auf die Aufwärtsbewegung seit Juni 2019 (mit einer heftigen Gegenbewegung im März 2020) und sieht es als realistisch an, dass wir einen Goldpreis von mehr als 2.000 US-Dollar sehen werden. Zwar werfe Gold, um ein Hauptargument der Kritiker einzubinden, keine Zinsen und Dividenden ab, aber diese Argumentation hätte an Schubkraft verloren, meint zumindest der PUNICA Invest-Geschäftsführer **Stephan Lipfert**. „Aktuell haben wir weltweit rund 15 Bio. US-Dollar an Anleihevolumen, auf das eine negative Rendite gezahlt wird. Auch auf der Dividendenseite sieht es aktuell eher mau aus. Insofern ist die Zins- und Dividendenlosigkeit von Gold heute weit weniger dramatisch als beim letzten Höchststand 2011“, so Lipfert.

Gold als Diversifikationsbaustein

Vermehrt wird das gelbe Edelmetall von Investoren als eine Art Versicherung und Diversifikationsvehikel eingesetzt, das mit zahlreichen Asset-Klassen prinzipiell wenig korreliert. Speziell in einer unsicheren Gemengelage, geprägt von Angst und Pessimismus, wird Gold als Sicherungsanker gekauft, wohingegen es bei weitverbreitetem Zukunftsoptimismus eher das Nachsehen gegenüber anderen Assets hat. Ansonsten sehen Befürworter des Edelmetalls besonders in der ultralockeren Geld- und Fiskalpolitik einen Vorteil für die vorteilhafte Entwicklung des Goldpreises. Daneben führen Experten auch die negativen Real- und Nominalzinsen von Staatsanleihen und aufkommende Inflationsängste bei den Investoren an,

Infografik

Goldnachfrage 2018/2019 und Entwicklung im Jahr 2020

	2018	2019	Veränderung in % (gerundet)
Goldnachfrage gesamt (in Tonnen)	4.405,0	4.389,7	0 ⇨
Davon anteilig:			
Schmucksektor	2.248,4	2.122,6	-6 ⇩
Technologiesektor	334,8	326,0	-3 ⇧
Investments	1.165,2	1.273,4	9 ⇧
- davon Investitionen in Barren und Münzen	1.090,3	869,8	-20 ⇩
- davon in ETFs und vergleichbare Produkte	75,0	403,6	>300 ⇧
Zentralbanken & andere Institutionen	656,6	667,7	2 ⇧

	Q2-2019	Q2-2020	Veränderung in % (gerundet)
Goldnachfrage gesamt (in Tonnen)	1.136,9	1.015,7	-11 ⇩
Davon anteilig:			
Schmucksektor	529,6	251,5	-53 ⇩
Technologiesektor	80,7	66,6	-18 ⇩
Investments	295,0	582,9	98 ⇧
- davon Investitionen in Barren und Münzen	218,9	148,8	-32 ⇩
- davon in ETFs und vergleichbare Produkte	76,1	434,1	>300 ⇧
Zentralbanken & andere Institutionen	231,7	114,7	-50 ⇧

Quelle: Metals Focus, World Gold Council

da das gelbe Edelmetall als Inflationshedge fungiert.

Auch der schwächelnde US-Dollar hat Einfluss auf den Goldpreis. Mitten in der Corona-Pandemie hat die US-Notenbank jüngst einen Schwenk ihrer geldpolitischen Strategie vollzogen und den Dollar geschwächt. Die Folge: Die Dollar-Anlagen verlieren an Attraktivität. Die Vorboten sind schon jetzt gut zu erkennen. Da die Rohstoffmärkte US-Dollar-denominiert sind, führt ein schwacher US-Dollar tendenziell zu steigenden Rohstoffpreisen. „Das rekordverdächtige Haushaltsdefizit und das weiterhin hohe Handelsdefizit werden im nächsten Jahr zu einem schwachen Greenback führen. Die wichtigen Weltleitwährungen und ‚sicheren Häfen' – US-Dollar, japanischer Yen und Schweizer Franken – haben seit den 70er-Jahren gegenüber Gold stark abgewertet", so Portfoliomanager Wehner. Immerhin war der Euro-Dollar-Wechselkurs zu Jahresbeginn bei 1,11 US-Dollar – mittlerweile hat sich der Euro, trotz jüngster Schwäche, auf 1,17 US-Dollar aufgewertet. In der Summe wirkt das unterstützend für Gold.

Rekordzuflüsse in ETFs

Wer sind nun die zentralen Treiber hinter diesem Goldpreisanstieg? Obwohl die allgemeine Nachfrage nach Gold in der ersten Jahreshälfte auf rund 2.000 Tonnen zurückging, verzeichneten gold-gestützte ETFs in den ersten sechs Monaten rekordartige Zuflüsse in Höhe von 734 Tonnen. Diese Rekordzuflüsse wurden durch die weltweiten Reaktionen der Zentralbanken und Regierungen auf die Corona-Krise, die sich in Form von Zinssenkungen und massiven Liquiditätsspritzen äußerten, angeheizt. „Covid-19 hat eine ideale Grundlage für Investitionen in Gold geschaffen, da historische Liquiditätsspritzen und rekordtiefe Zinssätze die Kosten für den Transport von Gold erheblich gesenkt haben. In der ersten Jahreshälfte haben wir einen sprunghaften Anstieg des Goldpreises zusammen mit Rekordzuflüssen in goldgestützte ETFs gesehen", bemerkt **Louise Street**, Market Intelligence beim World Gold Council. Demgegenüber verringerten sich die Investitionen in Goldmünzen und kleine Goldbarren deutlich und auch die Schmucknachfrage sank. Und auch die Zentralbanken erwarben deutlich weniger Gold als im Vorjahr (siehe Infografik).

Silber bietet viele Vorteile

Nicht nur Gold glänzte zuletzt, auch der kleine Bruder Silber feierte sozusagen ein Comeback. Notierte der Silberpreis lange Zeit in der Spanne zwischen 14 und 18 US-Dollar je Unze, so schwankt er mit Stand 22. September 2020 um die 25 US-Dollar. Experten führen ins Feld, dass die ETF-Käufe auf Silber seit Anfang des Jahres schneller als die Goldalternativen gestiegen sind. Silber hat mitunter den Vorteil, dass es zunehmend in Technologien zur Energieumwandlung eingesetzt wird. Eine der Anwendungen ist die Elektromobilität. „Betrachtet man das Gold-Silber-Ratio, so erscheint Silber bei einem aktuellen Stand von 72 noch immer relativ günstig bewertet zu sein. Der langfristige Durchschnitt liegt bei etwa 65 Unzen Silber für eine Unze Gold. Zudem ist Silber von seinen Höchstständen 2011 von über 48 US-Dollar noch weit entfernt – inflationsbereinigt wäre sogar noch erheblich mehr möglich. Dennoch sollte man immer berücksichtigen, dass Silber nicht nur ein Edelmetall ist, sondern auch ein Industriemetall", fasst Geschäftsführer Lipfert zusammen. Silber ist, anders als Gold, viel mehr an den konjunkturellen Verlauf einer Ökonomie gebunden und entsprechend volatil.

Abseits dieser Edelmetalle standen, trotz der tiefgreifenden Marktumbrüche seit Jahrzehnten, zuletzt auch Industriemetalle und Rohstoffe wie Palladium, Kupfer oder Soja im Fokus und verzeichneten entsprechende Anstiege. Das ist in erster Linie auf die vergleichsweise schnelle Erholung der Wirtschaft insbesondere in China zurückzuführen. Die Chinesen deckten sich zuletzt mit Rohstoffen ein. Sollte die chinesische Wirtschaft ihren Erholungskurs fortsetzen, könnte sich dieser Trend bei ausgewählten Industriemetallen und Rohstoffen fortsetzen. Zusätzlich haben diverse Inflationssorgen die Rohstoffpreise ansteigen lassen.

Fazit: Insbesondere Edelmetalle, aber auch die gesamte Rohstoffpalette und Industriemetalle sind in den letzten Monaten immer mehr in den Fokus der Investoren gerückt sind. Die Gründe hierfür sind vielfältig. Nicht zuletzt die expansive Geldpolitik und die Fiskalpolitik sind als Stimuli zu erwähnen. <<

© pookpiik - stock.adobe.com

Wenn es turbulent wird an den Märkten, trennt sich die Spreu vom Weizen.

Der **DJE – Zins & Dividende** kann dank seiner Flexibilität sein Aktienengagement auf ein Minimum beschränken und dafür in Anleihen investieren, die Zinserträge bieten, oder die Cash-Quote erhöhen. Und dank seines aktiven Managements setzt er auf Branchen und Unternehmen, die auch in Krisen Gewinne erzielen können.

Sein Ziel: Kapital zu erhalten und Mehrwert zu schaffen – in möglichst jeder Marktphase.

Erfahren Sie mehr unter **www.dje.de/zins-und-dividende**

DJE KAPITAL AG

Alle veröffentlichten Angaben dienen ausschließlich Ihrer Information und stellen keine Anlageberatung oder sonstige Empfehlung dar. Aktienkurse können markt-, währungs- und einzelwertbedingt relativ stark schwanken. Auszeichnungen, Ratings und Rankings sind keine Kauf- oder Verkaufsempfehlungen. Frühere Wertentwicklungen sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung. Weitere Informationen zu Chancen und Risiken finden Sie auf der Webseite www.dje.de. Der Verkaufsprospekt und weitere Informationen sind in deutscher Sprache kostenlos bei der DJE Investment S.A. oder unter www.dje.de erhältlich. Verwaltungsgesellschaft der Fonds ist die DJE Investment S.A. Vertriebsstelle ist die DJE Kapital AG.

INSIDER-TALK

Die Teilnehmerrunde: Carsten Roemheld, Kapitalmarktstratege bei Fidelity International; Johannes Müller, Managing Director bei der DWS International GmbH; Dr. Andreas Sauer, Gründer und Prinzipal von ansa capital management; Thorsten Schrieber, Vorstand der DJE Kapital AG; Dr. Frank Ulbricht, Vorstandsmitglied der BCA AG und Vorstandsvorsitzender der BfV Bank für Vermögen AG

Mit Disziplin vorsorgen bzw. Vermögen aufbauen. Viele Anleger in Deutschland verfolgen dieses Ziel mit unterschiedlichsten Mitteln. Selbst inmitten der seit Jahren anhaltenden Niedrigzinsphase und trotz Corona-bedingter Verunsicherung in Bezug auf Vermögen und Zukunft ging die Bereitschaft zum Sparen zuletzt nicht zurück.

Laut einer Umfrage von Kantar im Auftrag der Postbank teilten 77 Prozent der Bundesbürger Ende April mit, dass sie Rücklagen bilden würden. Auch wenn der Großteil der Rücklagen noch immer auf dem Giro- und Sparkonto gebunkert wird, nutzen Anleger inzwischen zunehmend Fonds und Aktien zur Vermögensbildung. In diesem Zusammenhang stellt sich für diese Zielgruppe ebenso wie für Investmentvermittler die Frage, wie sich die Pandemie auf die Märkte bzw. das Vermögen der Anleger auswirkt? Welche Erfahrungswerte konnten Investmentprofis aus den bisherigen „Corona-Monaten“ für die weitere Marktentwicklung sammeln und welche Faktoren gilt es nunmehr zu berücksichtigen? Diese und weitere Fragen waren Bestandteil des aktuellen insider-Talks, zu dem Moderator Dr. Frank Ulbricht ausgewiesene Branchenexperten eingeladen hatte.

Frank Ulbricht: Volatile Aktienmärkte, steigende Staatsverschuldung, Niedrigzinsphase: Wie beurteilen Sie generell die aktuelle Situation?

Johannes Müller: Die Welt hat 2020 die heftigste Rezession seit dem Zweiten Weltkrieg gesehen, aber auch das überaus beherzte Eingreifen von Fiskal- und Geldpolitik, um die negativen Folgen der Rezession abzufedern. Die Aktienmärkte haben das entschlossene Handeln der Politik mit einer Erholung quittiert, die sich Ende März wohl kaum jemand vorstellen konnte. Die Folgen der Rezession werden uns genauso wie die Kosten der Rettungspakete noch auf Jahre beschäftigen. Für Anleger gehören das Nullzinsumfeld sowie mögliche Steuererhöhungen genauso dazu wie größere Ausfallrisiken dank gestiegener Verschuldung.

© ArtFamily - stock.adobe.com

Andreas Sauer: In der Tat wird das Jahr 2020 uns lange in Erinnerung bleiben! Ein Virus bringt die westliche Wirtschaftswelt zum Stillstand, das war undenkbar. Die Märkte haben mit einem scharfen und schnellen Einbruch reagiert, um dann Ende März bis Ende August den Großteil der Verluste fast wieder auszugleichen. Die (kleine) Korrektur der letzten Wochen war erwartet und notwendig, insbesondere bei den US-Tech-Aktien.

Thorsten Schrieber: Bei der Betrachtung der DAX-Entwicklung sollte man auch einen Blick in die Zeit vor Corona wagen. Denn die Entwicklung Anfang des Jahres war von einem überkauften Sentiment geprägt. Dann kam die Corona-Welle und war der erste Grund für eine Korrektur. Mit dem Lockdown und den damit verbundenen ökonomischen Problemen führte dies Mitte März zu einem absoluten Sell-off und rund 8.400 Punkten im DAX. Year-to-date ist aus DAX-Sicht nicht viel passiert. Wir gehen aber davon aus, dass trotz der vielen fundamentalen Probleme eine weitere Steigerung des DAX (liquiditätsgetrieben) bis ins Frühjahr 2021 hinein möglich ist.

Carsten Roemheld: Ich gehe davon aus, dass die Luft für die globalen Aktienmärkte nach der signifikanten Erholung seit den Tiefständen im März deutlich dünner wird. Wir sind weit davon entfernt, dass alle Sorgen verflogen sind, sie wurden lediglich durch geld- und fiskalpolitische Programme nie gekannten Ausmaßes ein wenig in den Hintergrund gedrängt. Mit den aktuellen Indexständen nehmen wir einiges vorweg, was an Gewinnwachstum für die kommenden beiden Jahre erbracht werden könnte, daher gehen wir mit etwas mehr Vorsicht in die kommenden Wochen.

Frank Ulbricht: Könnte ein Anstieg der Corona-Neuinfektionen die Euphorie am Aktienmarkt bremsen?

Carsten Roemheld: Der Anstieg an Neuinfektionen ist so lange verkraftbar für die Märkte, solange die schweren Erkrankungen und Todesfälle nicht in gleichem Maße zunehmen und damit zu Engpässen bei der medizinischen Versorgung führen. Da wir nicht von einem erneuten generellen Lockdown ausgehen, spielt das Thema weniger eine Rolle an den Aktienmärkten als zu Beginn der Pandemie.

Frank Ulbricht: Sind die Fundamentaldaten generell mit den Kursständen noch in Einklang zu bringen?

Dr. Frank Ulbricht ist Bankbetriebswirt (Bankakademie) und promovierter Wirtschaftsjurist. Seit 2010 ist er im Vorstand der BCA AG und seit 2019 Vorstandsvorsitzender der BfV Bank für Vermögen AG, deren Rechtsvorgängerin, die BCA Bank AG, er vor rund zehn Jahren mit aufgebaut hat. Davor war er u. a. in Führungspositionen in Wertpapierhandelsbanken als Handels- und Finanz- sowie als Interimsvorstand tätig.

Andreas Sauer: Ja, im Grunde schon. Anleger und damit der Markt bewerten an der Börse täglich die vorhandenen Informationen, bilden ihre Meinung bzw. Erwartung und setzen sie in Anlageentscheidungen um. Wichtig ist dabei, dass alle Erwartungen aus vorhandenen Informationen gebildet werden. Niemand ist grundlos optimistisch oder pessimistisch. Daraus folgt unsere Überzeugung, dass die Performance von Asset-Klassen jederzeit ökonomische Wirklichkeiten widerspiegelt, auch wenn es natürlich temporär Über- und Untertreibungen geben kann. Nach den Tiefständen im März haben sich die Konjunkturdaten schneller erholt, als viele erwartet haben. Dies hat die Rallye beflügelt und rechtfertigt auch die aktuellen Bewertungsregionen. Der Markt, die Politik und die großen Institutionen wie IWF, OECD oder Zentralbanken gehen davon aus, dass die wirtschaftlichen Folgen der Corona-Krise durch die vielen Maßnahmenpakete begrenzt bleiben. Die Analysten erwarten für das dritte Quartal 2021 S&P-500-Gewinne auf Vorkrisenniveau. Wir messen täglich ökonomische Wirklichkeiten und leiten daraus diszipliniert ein Portfolio aus Aktien, Anleihen und Rohstoffen ab. Auf unserer Homepage www.ansa-derfonds.de finden Interessierte täglich aktuelle Makro-Daten der Weltkonjunktur. Die Fonds-Strategie ist in zehn Schritten einfach erklärt.

Frank Ulbricht: Wie schützt man sich idealerweise bei heftigen, abrupten Kursabschlägen?

Thorsten Schrieber: Kursrückschläge haben unterschiedliche Ursachen, das haben uns Crashs oder Korrekturen wie 1987, 2000 oder 2007/2009 sowie der 11. September 2001 gezeigt. Daher ist es kaum möglich, ein Patentrezept zu liefern. Sind die Rückgänge allerdings auf Basis fundamentaler, monetärer und markttechnischer Basis identifizierbar, dann bedarf es eines Asset-Managers, der in der Lage ist, Cash-Quoten aktiv zu steuern. Das muss nicht immer der physische Verkauf von Aktien sein,

Thorsten Schrieber ist seit 2018 Vorstand der Bereiche Vertrieb (Institutional, Wholesale, Retail), Sales Support sowie Marketing & PR. Er verfügt über langjährige Vertriebserfahrung im Asset-Management. So verantwortete er bei der Credit Suisse Asset Management GmbH, Zürich Investmentgesellschaft mbH und Fidelity Brokerage Services jeweils den Vertriebsbereich. Zwischen 2001 und 2007 war er bereits für die DJE Kapital AG sowie die DJE Investment S. A. als Vorstand für Vertrieb und Marketing tätig.

Dr. Andreas Sauer gründete im Januar 2014 die ansa capital management und ist seitdem Prinzipal des Unternehmens. Seine Leidenschaft gilt seit 25 Jahren dem Erforschen und Entwickeln quantitativer Asset-Management-Methoden und deren zielführender Umsetzung für institutionelle Anleger. 1999 zählte er zu den Gründern und Partnern der heutigen Quoniam Asset Management und führte sie als CEO und CIO innerhalb von 13 Jahren zur erfolgreichsten Investment-Boutique Deutschlands.

sondern kann auch durch den Einsatz von Derivaten bewerkstelligt werden. Exogene Faktoren wie die Corona-Krise sind nicht vorhersehbar, aber Kursabschläge lassen sich auch durch die vorgenannten Maßnahmen begrenzen.

Johannes Müller: Dem stimme ich generell zu. Eine 100-prozentige Absicherung gibt es nicht, es sei denn, man investiert ausschließlich in den „risikolosen" Zins, der in der Eurozone bekanntermaßen deutlich negativ ist. Gegen Kursausschläge bei risikobehafteten Anlagen kann man sich mit Optionsstrategien absichern. Man muss sich dabei aber bewusst sein, dass dies in ruhigen Zeiten die Gesamtrendite schmälert. Ein anderer Ansatz ist, trotz niedrigster oder sogar negativer Renditen weiterhin Staatsanleihen zu halten. Duration hat sich auch in den Chaostagen des März 2020 erneut als geeigneter Stabilisator für Portfolios erwiesen. Man kann so eine Strategie etwa mit einer Hausratversicherung vergleichen: Man zahlt regelmäßig seine Prämie, um im Schadenfall abgesichert zu sein.

Frank Ulbricht: Stichwort Risikodiversifikation: Wo versprechen Sie sich bei den Anlageklassen Aktien und Anleihen die besten Chancen?

Thorsten Schrieber: Tendenziell dürfte die Aktie der einzige Weg sein, mittel- bis langfristig seine Anlageziele zu erreichen. Natürlich kommt auch den Renten immer noch eine wichtige Rolle zu, insbesondere in einem gemischten Portfolio als wertstabilisierende Komponente. Schon vor längerer Zeit hatte man die Bonds aufgrund des Zinsniveaus abgeschrieben, aber die Liquiditätsflut führte auch in den letzten zwölf Monaten dazu, dass selektiv mit Staatsanleihen und Corporates gute Renditen erzielt werden konnten. Auf der Aktienseite muss man insbesondere bei Dividenden-orientierten Anlagen darauf achten, dass es zu keinen Dividendenkürzungen oder kompletten Ausfällen kommt.

Frank Ulbricht: Inwiefern spielen Emerging Markets eine mehr oder weniger bedeutende Rolle bei der Portfolioallokation?

Johannes Müller: Emerging Markets sollten definitiv in der Allokation berücksichtigt werden, und zwar mit zunehmendem Gewicht. Viele Volkswirtschaften aus dem Bereich der Emerging Markets haben bewiesen, dass sie institutionell in der Lage waren, die Corona-Krise effizient in den Griff zu bekommen. Weiter haben sich einige Länder zunehmend auf Hightech-Produkte spezialisiert und profitieren jetzt von der verstärkten Nachfrage.

Frank Ulbricht: Inwieweit würden Sie die drei Bereiche Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Gesundheit als Trends einstufen?

Thorsten Schrieber: Das Thema Digitalisierung begleitet uns natürlich schon über Jahre, hat aber durch Corona noch einen Leverage erhalten und wird ein langfristiger Trend bleiben. Gleiches gilt für die ESG-Thematik, da der Impact, den Umwelt, Soziales und Lenkungsverhalten auf die Entwicklung von Unternehmen haben, unmittelbar mit der Zukunftsfähigkeit der Menschheit verbunden ist. Das Thema Gesundheit ist unter dem Eindruck von Covid-19 relevant und es wird Profiteure geben, aber als langfristiger Trend ist das Thema sicherlich eher mit der demografischen Entwicklung verknüpft. Neben diesen Trends sehen wir den Bereich der Versorger – langfristig abgesicherte hohe Dividendenrenditen –, aber auch das Thema Gold als relevant an.

Frank Ulbricht: Viele Marktteilnehmer schauten in den vergangenen Monaten insbesondere auf das US-Parkett. Sehen Sie Chancen, dass die europäischen Aktienmärkte angesichts der zurückliegenden Hausse in den USA eine Outperformance hinlegen könnten?

Carsten Roemheld: Wir sehen durchaus eine gute Chance dafür, dass die europäischen Aktienmärkte den US-Markt in den kommenden Monaten outperformen können. Zum einen nehmen die Risikofaktoren in den USA durch den Pandemie-Verlauf, die bevorstehenden Präsidentschaftswahlen und einen sehr auf Technologie ausgerichteten Markt zu. Zum anderen sind die europäischen Märkte aufgrund ihrer eher frühzyklischen Struktur eher auf eine weitere ökonomische Erholung ausgerichtet. Der Wiederaufbaufonds spricht zudem für ein stärkeres Zusammenhalten der EU-Mitglieder und könnte die Konfidenz für europäische Investments verstärken.

Frank Ulbricht: Der V-DAX schwankt derzeit um die 25 Zähler. Erachten Sie es als realistisch, dass wir beim sog. Angstbarometer in absehbarer Zeit wieder höhere Stände sehen?

Andreas Sauer: Der V-DAX liegt über dem langjährigen Durchschnitt und tendiert aktuell doppelt so hoch wie noch zu Jahresbeginn. Trotz des Konjunkturoptimismus herrscht weiterhin hohe Unsicherheit an den Märkten. Hohe Volatilitäten bedeuten damit teure Absicherungen gegen Kursverluste. Die Risiken bis zum Jahresende sind allen bekannt. Eine zweite Corona-Welle, der Ausgang der US-Wahlen oder auch die globalen Handelsthemen können den V-DAX jederzeit wieder nach oben ausschlagen lassen.

Carsten Roemheld: Nach einer starken Erholung der Aktienmärkte bekommen die Risikofaktoren in den Herbst hinein wieder etwas stärkere Bedeutung. Neben den Unsicherheiten rund um die US-Wahlen laufen auch die Fristen für eine Einigung beim Brexit am Jahresende aus. Das gesamte Ausmaß der Pandemie in wirtschaftlicher Hinsicht wird erst in den nächsten Jahren sichtbar werden. Daher nehmen die Risiken zu, deutlich höhere Zahlen bei Insolvenzen und Arbeitslosigkeit zu beobachten, sobald die entsprechenden Hilfsprogramme auslaufen. Was die Volatilität an den Märkten ebenfalls erhöhen könnte, ist ein Anstieg der längerfristigen Zinsen, da die steigenden Staatsschulden das Angebot an Anleihen deutlich erhöhen werden und auch die erwartete Inflation für die nächsten Jahre stetig steigt. Da die Marktteilnehmer überwiegend nicht entsprechend positioniert sind, drohen in einem solchen Szenario stärkere Schwankungen an den Kapitalmärkten.

Frank Ulbricht: Die EZB hat bei ihrer jüngsten Sitzung keine weitere Aufweichung der Geldpolitik in Aussicht gestellt. Wie bewerten Sie diese Entscheidung, auch angesichts der volkswirtschaftlichen Lage?

Andreas Sauer: Das halte ich für gut und richtig. Ich teile die Einschätzung vieler Kolleginnen und Kollegen, dass bei dem Umfang der bisherigen Anleihenkäufe sowie den aktuellen Zinsniveaus eine weitere Lockerung kaum oder sogar gar negative realwirtschaftliche Effekte mit sich bringt. Geduld ist hier wichtiger als weiterer Aktionismus.

Frank Ulbricht: Werden wir angesichts der Geldflutung der Märkte wieder anziehende Inflation sehen? Wenn ja, wie schützt man sich davor?

Johannes Müller: Kurzfristig sehen wir keine großen Inflationsgefahren. Millionen von Arbeitnehmern befinden sich in Kurzarbeit, womit nicht mit steigender Lohninflation zu rechnen ist. Längerfristig sollten die Inflationsraten aber wieder anziehen, in diesem Zyklus zusätzlich gestützt durch verstärkte Einflussnahme der Politik in das Wirtschaftsleben, sei es im Hinblick auf eine Rückverlagerung von Produktion, zunehmende Handelshemmnisse oder Vorschläge wie die Vier-Tage-Arbeitswoche. Als Anleger kann man sich einerseits durch Realwerte wie z. B. Aktien gegen steigende Inflationsraten absichern. Inflationsindexierte Anleihen sind ein anderes Instrument, mit dem man Vermögen absichern kann, in diesem Fall jedoch um den Preis negativer Realrenditen. <<

Johannes Müller ist seit 1994 bei der DWS Group und aktuell Managing Director bzw. Head of CIO Office & Macro Research in Frankfurt. Vor seiner jetzigen Funktion war er Chief Investment Officer Wealth Management, Deutschland und Chief Investment Officer für Multi Asset. Zuvor leitete Müller das Euro Liquids Asset Class Management Team. Davor war er als Portfoliomanager für deutsche und europäische Rentenfonds sowie als Händler für DM-Renten tätig.

Carsten Roemheld ist Kapitalmarktstratege bei Fidelity International. Bis 2014 war er zusätzlich als Head of Fund Selection bei Fidelity tätig. Von 2005 bis 2013 war Roemheld bei der Credit Suisse in London und Frankfurt als Director US Equity Sales für institutionelle Kunden in Deutschland, Skandinavien und Großbritannien zuständig. Seine berufliche Laufbahn begann innerhalb der Commerzbank 1998 bei der Publikumsfondsgesellschaft ADIG Investment (später Cominvest) als Portfoliomanager.

© peshkova - stock.adobe.com /

IST DIE BÖRSE VORHERSAGBAR?

Glaubt man André Kostolany, sind „2 mal 2 an der Börse niemals 4, sondern 5 minus 1“. „Man muss“, da war der Altmeister sich sicher, „nur die Nerven und das Geld haben, das minus 1 auszuhalten.“ Wie absehbar waren die Auswirkungen der Corona-Krise vor diesem Hintergrund auf einzelne Sektoren und Regionen und ließ sich mit diesem Wissen an der Börse Geld verdienen? Die Antwort muss im Nachhinein betrachtet mindestens einmal „Jein“ lauten, wahrscheinlich aber doch eher noch „Ja“.

Ein Blick in die Glaskugel: Machen wir doch einfach die berühmte Probe aufs Exempel. Welche Schlussfolgerungen hätte man schon Anfang März aus der sich abzeichnenden weltweiten Pandemie, spätestens aber im Rahmen des dann folgenden Lockdowns ziehen können? Eine Beeinträchtigung globaler Lieferketten, Tendenzen einer Deglobalisierung, ein größeres Gesundheitsbewusstsein und eine wachsende Nachfrage nach Medizingütern, hohe Investitionen in die Erforschung von Wirk- und Impfstoffen, eingeschränkte Messe-, Flug- und Reiseaktivitäten mit entsprechenden Auswirkungen auf Hotels, Fluggesellschaften und Veranstalter, eine (Zwangs-)Digitalisierung an den Arbeitsplätzen und im privaten Freizeitverhalten (Shoppen, Gaming, Streaming von Filmen und Serien), von denen der Online- und Versandhandel, die elektronische Unterhaltungs- und Kommunikationsindustrie sowie die Anbieter von IT-Infrastruktur und elektronischem Zahlungsverkehr profitieren sollten. Es stand zu erwarten, dass die Corona-Krise im Zuge der verstärkten Verlagerung von Arbeitsplätzen in die heimischen Arbeits- und Wohnzimmer und einer Unterbrechung des Einzelhandels ihre Spuren mit zeitlicher Verzögerung an den Immobilienmärkten hinterlassen würde, dass die Zahl der Insolvenzen und Arbeitslosen steigen würde und dass Staaten wie Notenbanken alles daransetzen würden, dem entgegenzuwirken. Man durfte davon ausgehen, dass sich bereits verschuldete Staaten noch stärker verschulden würden als zuvor, viele Unternehmen ihre Liquiditätsreserven würden anzapfen müssen und Dividendenausschüttungen vielfach gekürzt und Aktienrückkäufe tendenziell eher zurückgestellt würden.

Worauf hätte man dann also setzen sollen?

Richtig, eine gesunde Mischung aus Cash, Gold und Qualitätsaktien ausgesuchter Branchen wie z. B. Technologie und Pharma/Healthcare. Und wer noch konsequenter gewesen wäre, hätte Automobilhersteller, Fluggesellschaften, Hotelketten, Reiseveranstalter und Ölwerte frühzeitig leerverkauft. War es so einfach? Am Ende muss man sagen, mehr oder weniger, ja. Zumindest für diejenigen Investoren, die früh genug und rasch handelten und sich entschlossen, auf breiter Front in die Sektoren zu investieren. Wer auf Einzeltitel setzte, konnte auch danebengreifen, wie bspw. der Fall Wirecard zeigt. Zahlungsabwickler war schon richtig gedacht, aber die Einzeltitelselektion erwies sich als unvorteilhaft. Und es ist auch keineswegs so, dass die Kurse jedes Impfstoffherstellers oder Online-Shops durch die Decke gingen. Teilweise verloren ganze Subbranchen vermeintlicher „Gewinner-Sektoren“ entgegen den Erwartungen an Wert, wie bspw. die Entwicklungen bei einigen Krankenhausbetreibern und Prothesenherstellern belegen.

Was hätte es gebracht?

Die sektorale und regionale Fondsbilanz zur Jahresmitte sprach bereits Bände. Mit Abstand die höchste Wertentwicklung verzeichneten schon damals laut der Ratingagentur SCOPE „Aktien Goldminen“ mit 21,7 Prozent (die negativen Realzinsen sind einer der wichtigsten Treiber für den Goldpreis), gefolgt von „Aktien Technologie Welt“ (13,7 Prozent), „Aktien Telemedien“ (3,7 Prozent) und „Aktien Gesundheitswesen Welt“ (3,4 Prozent). Der Rest, abseits chinesischer Aktien und Staatsanleihen guter Bonität mit und ohne Währungsgewinne, verbrannte Geld. „Aktien Rohstoffe und Energie“ verloren im Schnitt der Fondsvergleichsgruppe binnen sechs Monaten stolze 15 Prozent.

Bis in den Herbst hinein haben sich die Effekte sogar noch weiter verstärkt. Der Dow Jones Internet Composite legte seit Jahresanfang inzwischen stolze 36 Prozent zu, der Nasdaq Index 21 Prozent, der Goldpreis 28 Prozent, Goldminenaktien 46 Prozent und der Nasdaq Biotech 5,4 Prozent. Zum Vergleich: Der MSCI World schwankte zuletzt um die Nulllinie und lag, da Dollar-notiert, aus Sicht europäischer Investoren sogar leicht im Minus. Und der Preis für Öl (Brent) notiert derzeit satte Minus 39 Prozent unter seinem Eröffnungskurs im Januar.

Wer hat profitiert?

Erfreulich viele. Aber leider gemessen an der Gesamtgruppe der Sparer immer noch viel zu wenige. Für die Profiteure erwiesen sich vor allem drei Umstände als glücklich. Zum einen, dass mehrere der Gewinnerbranchen und -themen der Corona-Krise bereits vorher von vielen Asset-Managern als sogenannte Megatrends identifiziert wurden und an Investoren regelrecht vermarktet wurden. Entsprechende Fondsprodukte brechen Trends wie „Urbanisierung“, „Technischer Fortschritt“, „Ressourcenknappheit“ und „demografischer/sozialer Wandel“ etc. separat oder gebündelt über Themen und Topics auf Einzeltitel herunter. Zum anderen, dass diese Bereiche auch unter dem Selektionsfilter der Nachhaltigkeit, der zuletzt verstärkt in den Fokus der Anleger gerückt war, Aufmerksamkeit auf sich zogen. Und schließlich darf man die Tatsache, dass so viele Investoren profitieren konnten, auch darauf zurückführen, dass sich die Mehrheit der Anleger besonnen zeigte, nach dem Kursrutsch im März die Verluste nicht realisierte und stattdessen nachkaufte. Und was besonders erfreulich ist: Unter den Nutznießern finden sich auch viele Ersttäter. Sie nutzten die Quarantäne allem Anschein nach, ihre Finanzen einmal in Ruhe zu ordnen, und stiegen nach den Kurseinbrüchen auf attraktivem Niveau als Neuaktionäre endlich mal ein.

Ist es immer so einfach?

Leider nein. Wenngleich es immer hilfreich ist, als Investor mit- und perspektivisch langfristig zu denken. Die kurzfristige Vorhersagbarkeit der Auswirkungen der jüngsten Krise bis heute lag u. a. darin begründet, dass sie so „schön“ global, krass und in ihren Konsequenzen offensichtlich verlief. Wobei Covid-19 weniger neue Phänomene und Trends auslöste als vielmehr bestehende verstärkte und sich quasi als perfekter Härtetest erwies, der Geschäftsmodelle, die ohnehin schon im Verdacht standen, veraltet zu sein, reihenweise enttarnte. Im Zuge dieser Effekte könnten wir den einen oder anderen Vorzieheffekt gesehen haben und sind korrigierende Gegenbewegungen in der nächsten Zeit durchaus möglich – bspw. in Form einer zwischenzeitlichen Outperformance von Industrie- und Konsumtiteln, sollte die konjunkturelle Erholung Fahrt aufnehmen. Was indes nichts daran ändern dürfte, dass die meisten Megatrends intakt sind und vorerst auch bleiben. Man denke bspw. nur an die ESG-Regulierung in Europa. Womit es nicht die schlechteste Empfehlung sein muss, sich an ihnen auch in der Zukunft zu orientieren. Ein Gedanke übrigens, der eher für aktives als für passives Asset-Management spräche. Wie man überhaupt mit Blick auf die Corona-Krise an dieser Stelle resümieren muss, dass der Inhaber eines weltweit breit streuenden Indexfonds zwar bei den meisten Gewinnern investiert war, aber eben auch bei den meisten Verlierern. <<

Visitenkarte

Björn Drescher
Gründer und Vorstand der Drescher & Cie AG
E-Mail: kontakt@drescher-cie.de
Telefon: +49 2203 20299-0

© jirsak - stock.adobe.com

© Minerva Studio - Fotolia

ANZEIGE

CORONA UND DIE FOLGEN FÜR ANLAGESTRATEGIEN

Die Corona-Pandemie hat binnen weniger Monate die ganze Welt stark verändert. Die Aussicht auf Impfstoffe nährt die Erwartung einer Rückkehr zu einer Welt ohne Lockdown. Doch die neue Normalität wird sich wohl auf Dauer von der Welt vor Corona unterscheiden. Welche Konsequenzen ergeben sich daraus für Anlageentscheidungen und Investmentstrategien?

Die Kursentwicklung an den Aktienmärkten seit Februar dieses Jahres überraschte vor allem mit einem: mit der Geschwindigkeit, mit der zunächst der Crash und dann die Kurserholung abliefen. Und so hat der Corona-Crash bei einem Blick auf die Nettoveränderung der Indexstände wenig verändert. Doch die Erfahrungen, die Menschen in diesen Monaten gemacht haben, wird ihr Anlageverhalten in Zukunft mitprägen. Vieles, was vorher als selbstverständlich gegeben war und nicht mehr hinterfragt wurde, ist in der neuen Normalität nicht mehr möglich, nicht mehr gewünscht oder nicht mehr sinnvoll.

Verändertes Anlegerverhalten

Das hohe Tempo des Kurseinbruchs hat viele Aktienanleger überfordert. Sowohl die Baisse von 2000 bis 2003 als auch die von 2007 bis 2009 hatte dem Risikomanagement Zeit gelassen, auf Abwärtstrends zu reagieren. Das Muster des Corona-Crashs war aber anders, eben das eines Crashs und nicht eines Bärenmarktes, der sich über viele Monate hinzieht. Der März 2020 erinnerte den Autor dieses Textes eher an den Oktober 1987: Der Ausverkauf nimmt binnen weniger Tage panische Züge an, was entsprechend hohe Kursverluste nach sich zieht, ist dann aber rasch vorbei.

Diese für die meisten jetzt aktiven Investoren neue Crash-Erfahrung hat viele von ihnen stark verunsichert – vom privaten Selbstentscheider mit kleinem Aktiendepot bis zum Manager milliardenschwerer Fonds. Tendenziell haben gerade die großen Investmentgesellschaften zu träge reagiert: Wie andere institutionelle Anleger auch senkten sie ihre Aktienquoten im März deutlich, oft nahe den Tiefstkursen. Und viele von ihnen rechneten mit vielen schwachen Monaten, einem Bärenmarkt, misstrauten der ersten Kurserholung noch im April und Mai und ließen die niedrigsten Kurse an den Aktienmärkten als Einstiegsgelegenheit weitgehend ungenutzt.

Im Ergebnis erwiesen sich damit einmal mehr die „zittrigen Hände“ als Verlierer: Wer sich im März von der Weltuntergangsstimmung anstecken ließ, dürfte den schlechtesten Zeitpunkt für Aktienverkäufe getroffen haben.

Auf der Käuferseite standen im März und April bei den Fondsmanagern erfahrene „Überzeugungstäter“, die Übertreibung der Märkte als solche erkennen. Zu finden waren diese eher bei kleinere Fondsboutiquen, wo nicht Gremien über Strategie und Taktik entscheiden, sondern die Entscheidungswege kürzer sind.

Hohe Zuflüsse in Geldmarkt- und Rentenfonds zeigen auch die Verunsicherung vieler Privatanleger. In vielen Fällen haben sie aus Aktien- in Zinsfonds umgeschichtet, ungeachtet der Zinsen nahe Null. Die Rückgaben bei Aktienfonds im Crash und dann nach der Erholung im Sommer resultieren aus Sorgen, das Chance-Risiko-Verhältnis der Aktienmärkte habe sich verschlechtert.

Dass Neuanlagen in hohem Umfang Zinsfonds zugeflossen sind, ist wohl Ausdruck eines verstärkten Wunsches, sich finanzielle Reserven anzulegen. Während die Rücklagen derjenigen, die direkt von der Pandemie bzw. den Lockdown-Maßnahmen getroffen wurden, schnell schrumpften, hat die Krise volkswirtschaftlich insgesamt den gegenteiligen Effekt: Es wird mehr gespart. Und insbesondere in den USA fühlten sich sogar viele Privatanleger ermutigt, mit ihren Ersparnissen stärker zu spekulieren.

So war vor allem beim Online-Broker Robinhood, der über seine aggressive Preispolitik höhere Marktanteile bei US-Privatkunden gewonnen hat, zu beobachten, dass viele überwiegend unerfahrene Privatpersonen direkt in Einzelaktien investieren und dabei eher die spekulativen Investments, auch gehebelte Instrumente, bevorzugten. Auch das ist eine Folge des Crashs: Nicht zuletzt angesichts eines Mangels an verzinslichen Alternativen versuchen sich Privatanleger an der Direktanlage. Bevorzugt wird dabei auf schnelle Gewinne spekuliert. Erst mit Abstand folgen bei den eingesetzten Anlageinstrumenten ETFs und schließlich aktiv gemanagte Fonds. Hier ist zu vermuten, dass später, wenn die Spekulationen die in sie gesetzten Hoffnungen nicht erfüllt haben, ein Teil dieser Anleger stärker Investmentfonds einsetzen wird.

© Andrey Kiselev - stock.adobe.com

Trendbeschleunigung oder Trendbruch

Wenn heute über die dauerhaften Auswirkungen der Pandemie spekuliert wird, wird gerne postuliert, Corona sei ein großer „Game Changer“, der die Spielregeln dauerhaft verändert, lange bestehende Trends beendet und neue Trends in eine Gegenrichtung begründet habe. In Einzelfällen mag das so sein. Beispielsweise ist nicht absehbar, dass es im Passagierflugverkehr, im Tourismus oder bei Massenveranstaltungen eine rasche Rückkehr zu den Aufwärtstrends geben wird.

Doch bei einer Analyse der bis 2019 identifizierten Megatrends zeigt sich, dass diese mehrheitlich Gültigkeit besitzen, in vielen Fällen sogar durch die Pandemie eine Beschleunigung erfahren haben, die nicht wieder „zurückgedreht“ wird. Besonders deutlich ist das beim Thema Digitalisierung.

Auch die These, die Corona-Pandemie beende die Globalisierung, ist nicht haltbar. Im Gegensatz zum internationalen Personenverkehr ist die Normalisierung des internationalen Güterverkehrs schon weit fortgeschritten. Eine Rückkehr zum Welthandel zu dem Niveau aus Vor-Corona-Zeiten leidet weniger unter Maßnahmen zur Seuchenbekämpfung als unter zunehmenden geopolitischen Konflikten und protektionistischen Maßnahmen, insbesondere zwischen den beiden größten Volkswirtschaften der Welt, den USA und China.

Der Fernhandel, insbesondere der Handel zwischen den Ländern im Osten Asiens und dem Westen Europas, ist keine Erfindung der Neuzeit. Es gab ihn über das vereinfachend „Seidenstraße“ genannte Netzwerk von Handelsrouten schon in der Antike. Als der Landweg nach vielen Jahrhunderten durch das Osmanische Reich unterbrochen wurde, war das der entscheidende Impuls für die Westeuropäer, Afrika zu umsegeln und schließlich einen kürzeren Seeweg nach Asien zu suchen. Zu einer umfassenden Deglobalisierung, also einer weitreichenden Umkehr der Globalisierung, bedarf es mehr als einer Pandemie, die sich letztendlich als eindämmbar erweisen wird.

Zu den Trends, die sich weiter verfestigt haben, gehört die sehr lockere Geldpolitik der Notenbanken. Eine Rückkehr zu positiven Zinsen ist auf viele Jahre nicht absehbar. Noch länger dürften die Realzinsen negativ bleiben. Für Anlagestrategien bedeutet dies weiterhin, dass Aktien attraktiver bleiben als verzinsliche Papiere. Negative Realzinsen dürften zudem die Preise auch solcher Vermögenswerte wie Edelmetalle begünstigen. Aber das sind alles Trends, die es schon vor Corona gab.

Fazit: Verlierer der starken Kursschwankungen in der ersten Jahreshälfte waren prozyklische Verhaltensweisen, bspw. trendfolgende Strategien oder ähnliche Risikomanagementsysteme, während antizyklische Strategien gewonnen haben. Wem dieses Timing einmal mehr nicht gelang, fuhr mit einer Buy-and-hold-Strategie wieder einmal besser. Die Pandemie liefert keine Gründe dafür, von einer globalen, breit diversifizierten Anlagestrategie mit einer Bevorzugung von Aktien gegenüber Anleihen abzurücken. <<

Visitenkarte

Dirk Arning
Vorstand Drescher & Cie AG
E-Mail: kontakt@drescher-cie.de
Telefon: +49 2203 20299-0

Unsere neuen Fonds-Renten

Mehr Fonds.
Mehr Möglichkeiten.
Bewährte Planungssicherheit.

- **Top Rentenfaktor**
  Planungssicherheit ab Vertragsbeginn durch einen der höchsten garantierten Rentenfaktoren am Markt.
- **Investmentorientierter Rentenbezug**
  In der Rentenphase weiter die Chancen der Börse nutzen. Ohne auf eine garantierte Rente zu verzichten.
- **Rebalancing**
  Fonds-Strategie automatisch beibehalten durch jährliches Wiederherstellen der ursprünglichen Fonds-Gewichtung.
- **Laufzeitmanagement**
  Fonds-Anlage mit komfortabler Umschichtung systematisch optimieren. Auch für Sonderzahlungen geeignet.
- **Exzellente Anlage**
  Auswahl aus bis zu über 100 Fonds. Jetzt mit 15 kostengünstigen ETF. Und voll digitale Fonds-Analyse.

Mehr gute Gründe für unsere Fonds-Renten:
makler.continentale.de/FRV-Upgrade

Die Continentale

DIE SUCHE NACH DEM OPTIMALEN DEPOT

Portfolios zu managen, ist kein leichtes Unterfangen. Doch wie wichtig eine gute Portfoliostruktur ist, zeigen nicht nur die immer wiederkehrenden Krisen an den Finanzmärkten.

Ein optimales Portfolio zu erstellen, ist eine Kunst für sich. Das hat Harry M. Markowitz bereits im Jahre 1952 festgestellt, als er seine Doktorarbeit zu diesem Thema geschrieben hat. Wie komplex diese Thematik ist, das zeigt die Tatsache, dass Markowitz auf die damals leistungsstärksten Computer der Welt zurückgreifen musste – die der NASA. Das Ergebnis ist bekannt: 1990 erhielt er für seine revolutionäre Arbeit den Wirtschaftsnobelpreis. Doch warum ist es so schwer, ein sinnvolles Portfolio zu konstruieren?

Fallstricke und Fehlerquellen

Ein gut strukturiertes Portfolio sticht durch eine breite Diversifikation hervor. Was so einfach klingt, entpuppt sich in der Regel als Stolperstein. So investieren Anleger i. d. R. in heimische Märkte, wo sie sich vermeintlich gut auskennen. Die Nähe zu bekannten Unternehmen versetzt Anleger in den Glauben, einen Informationsvorteil zu haben. Demgegenüber führt die Ferne ausländischer Unternehmen häufig zur Ansicht, einen Informationsnachteil zu haben. Beides ist nicht richtig! Dies liegt darin begründet, dass Anleger zumeist nur auf veraltete Informationen zugreifen und somit kaum einen Gewinn bringenden Rückschluss im Sinne ihrer Anlagestrategie erzielen können. Durch die (teils unbewusste) Eingrenzung auf den heimischen Markt werden zudem Chancen in anderen Märkten liegen gelassen.

Feinabstimmung auf Portfolioebene

Auch ohne Home Bias ist die Risikostreuung häufig mangelhaft. Der Grund liegt in der falschen Annahme einer Streuung. „Lege nicht alle Eier in einen Korb“ lautet ein gern zitierter Spruch. Die Umsetzung erfolgt leider meistens nur mittelmäßig. Fonds zu selektieren, die alle das Gleiche machen, ist nicht zielführend. In der Krise wäre ein solches Portfolio gänzlich den Marktschwankungen ausgeliefert. Der Aufbau des Portfolios sollte vielmehr derart gewählt werden, dass sich die einzelnen Komponenten in dem, was sie tun, unterscheiden. Je nach Ausrichtung und Strategie können einzelne Fonds so miteinander kombiniert werden, dass ein fein justiertes Portfolio entsteht, das auch in Krisenzeiten Renditechancen beibehält.

Anhand der Korrelation kann der Zusammenhang der Wertentwicklung zweier (oder mehrerer) Fonds gemessen werden. Sie ist zwischen +1 und –1 definiert. Je niedriger sie ausfällt, desto höher ist die sinnvolle Diversifikation. Viele Portfolios neigen jedoch leider dazu, aus hochkorrelierten Fonds zu bestehen, womit jegliche (sinnvolle) Diversifikation von vornherein unterdrückt wird.

Qualität der einzelnen Fonds

Ein weiterer wichtiger Parameter ist die Qualität der eingesetzten Einzelfonds. Wie gut arbeitet ein Fondsmanager bzw. sein Team? Bei der Antwort hierauf spielt die Performance eine zentrale Rolle. Und genau hier liegt eine weitere Falle. Ob ein Fonds wirklich erfolgreich war, lässt sich nicht allein an der historischen Performance ablesen. Sinnvoller ist eine Risikoadjustierung, bei der die Performance unter Hinzunahme der Risiken beurteilt wird. Ebenso verhält es sich mit der Überrendite (Alpha = Managerleistung). Der Wert allein sagt nichts aus. Wichtiger ist der Blick auf die Stabilität. Je stabiler die Überrendite in der Vergangenheit war, desto besser die Leistung des Managers und desto höher die Wahrscheinlichkeit für eine zukünftige Outperformance.

Schlussendlich zeigt sich, dass ein optimal aufgebautes Portfolio in der Zukunft einen deutlichen Mehrwert generieren kann. Die Komplexität einer Portfoliokonstruktion macht die Sache jedoch nicht einfach. Das BfV Research Team bietet daher die Möglichkeit eines Depotchecks an. Sie haben die Möglichkeit, uns Ihr Depot (bspw. eines Neukunden) zuzusenden, und wir führen einen Depotcheck für Sie durch. Wie das geht? Lesen Sie hierzu den BCA-Beileger zu dieser Ausgabe. <<

Visitenkarte

Sasa Perovic

Investment Research, BfV Bank für Vermögen AG

E-Mail: Sasa.Perovic@bfv-ag.de
Telefon: +49 61 71 91 50-523

© alphaspirit - stock.adobe.com / Peter Himsel, www.himsel.de

BESSER IM NETZWERK!

HYPOFACT BAUT VERMITTLERBEREICH AUS

Selbstständige Finanzierungsvermittler sind zumeist als Einzelkämpfer unterwegs. Wichtige Prozesse, angefangen beim Marketing über den Aufbau und die Pflege von Produktgeberkontakten sowie das Kundenmanagement bis hin zur stetigen Wissenserweiterung, müssen sie überwiegend allein stemmen. Nicht so beim bundesweit aufgestellten Vermittler für private und gewerbliche Finanzierungen – der HYPOFACT AG. Das inhabergeführte Unternehmen kooperiert seit rund fünf Jahren erfolgreich mit der BCA/BfV und will sein Netzwerk nun ausweiten. Vermittler mit und ohne Erlaubnis nach § 34i GewO finden hier starke Mehrwerte.

HYPOFACT zielt auf Unternehmer, die für sich einen Mehrwert in einem Netzwerkgedanken erkennen. Man ist Unternehmer und gewinnt mit einem Schlag mehr als 70 Kollegen und eine moderne, onlinegestützte Arbeitsumgebung hinzu. Dabei ist HYPOFACT kein Strukturvertrieb und kein hartes Franchise-Konzept. Entscheidend für den gemeinsamen Erfolg ist, dass die Markenpartner ihre unternehmerische Freiheit behalten und darin sogar gestärkt werden.

Die Vermittler arbeiten mit einer digitalen Infrastruktur. Sie unterstützt den Prozess von der Akquise bis zum After Sales, teils sogar automatisiert. Braucht ein Kollege Ideen, um die bestmögliche Finanzierungslösung für einen Kunden zu finden, hilft das HYPOFACT-Netzwerk schnell weiter. Immerhin kommt man bei derzeit rund 70 Finanzierungsspezialisten auf über 2.000 Jahre Beratererfahrung. Diese Schwarmintelligenz ist eine klare Stärke, die HYPOFACT-Partner schätzen.

Zudem stehen den Beratern ein zentrales Kredit- und Marketingteam sowie ein kontinuierliches Wissens- und Schulungsangebot zur Verfügung.

Zugriff auf alle relevanten Kreditinstitute

Bei der Finanzierungsvermittlung bedient sich HYPOFACT zweierlei Wegen. **Online:** mit zwei der weltweit modernsten Rechentools – Europace und Starpool. Die Angebotskalkulation erfolgt bequem und schnell. Das ist aber letztendlich nur Mittel zum Zweck, am Ende kommt es auf die richtige Konzeption an. Konzeption schlägt Kondition. Jeder Fall wird individuell betrachtet. HYPOFACT ist kein Plattformanbieter, bei dem Fälle in ein Schema X gepresst werden.

Offline: Daher haben HYPOFACT-Vermittler auch Zugriff auf ein großes Portfolio an regionalen und überregionalen Banken. Im Fokus stehen dabei nicht nur die privaten Darlehen, auch im Bereich der gewerblichen Finanzierungen sind die richtigen Bankkontakte für verschiedene Projekte bereits geknüpft.

MARKENPARTNER oder TIPPGEBERMODELL?

Für den isoliert finanzierungsaffinen Makler bietet HYPOFACT ein eigenes Markenpartnerkonzept. Kerninteresse ist es, das Beraternetzwerk deutschlandweit auszubauen. Gesucht werden sowohl die echten Profis mit Schwerpunkt Finanzierungen, gern auch im gewerblichen Bereich, als auch Tippgeber ohne die Erlaubnis nach § 34i GewO.

Eine Tippgeberschaft mit HYPOFACT ist in jedem Fall eine Kundenschutzversicherung für Makler. So wird die Gefahr umgangen, dass Finanzierungskunden, die direkt bei Regionalbanken eine Finanzierung abschließen, gleich auch noch mit Versicherungsprodukten versorgt werden. Um dem zuvorzukommen, ist es jedem Makler nur zu empfehlen, auch den Finanzierungsbedarf bei den eigenen Kunden abzufragen. Durch eine Kooperation mit einem regionalen HYPOFACT-Markenpartner ist ein absoluter Kundenschutz möglich. <<

Rico Schäfer
Vorstand Vertrieb, Banken & IT

HYPOFACT AG
Am Borsigturm 27
13507 Berlin

E-Mail: rico.schaefer@hypofact.de
Telefon: +49 30 437 447 901

HYPOFACT
mein finanzierungsspezialist

Mehr Informationen und Zugang zum HYPOFACT-Netzwerk unter:

partner.hypofact.de

MEHR ALS 80 PROZENT DES GESCHÄFTS WERDEN ÜBER VERMITTLER EINGEREICHT!

Die ING Deutschland verzeichnet für die Baufinanzierungssparte einen guten Geschäftsverlauf 2020. Beim Bestandsvolumen wurde im ersten Halbjahr ein Zuwachs von 1,2 Mrd. Euro erzielt. Geholfen haben die vielseitigen digitalen Angebote, die man den Vermittlern zur Verfügung stellt. Daneben hält die starke Immobiliennachfrage trotz Corona-Krise an, wie Thomas Hein, Leiter Vertrieb Immobilienfinanzierung bei der ING Deutschland, im Interview bestätigt.

Diplom-Bankbetriebswirt Thomas Hein ist seit 2007 bei ING-DiBa. Seit vielen Jahren treibt er als Leiter Vertrieb Immobilienfinanzierung die Baufinanzierung sowohl im Direkt- als auch im Partnervertrieb bei der ING Deutschland erfolgreich voran.

insider: Wie verhält es sich in Zeiten der Corona-Krise mit dem Zuspruch nach Immobilien? Wird die Kauflust gebremst? Und wie verhält es sich mit den Anschlussfinanzierungen?

Thomas Hein: Die Nachfrage nach Immobilien ist nach wie vor hoch. Für den Vertrieb von Finanzierungen bedeutet das: Wo Bedarf da ist, ist auch die Beratungsleistung sehr gefragt. Daran hat sich nichts geändert. Mit Blick auf den Markt stellen wir fest: Viele Baufinanzierungen, die jetzt schon 10 bis 15 Jahre laufen, stehen zur Anschlussfinanzierung an – auch das bedeutet: Wer seinen Kunden gut berät, kommt ins bzw. bleibt hier im Geschäft.

insider: **Ein Schlagwort gerade während der Corona-bedingten Kontakteinschränkungen lautet Digitalisierung. Wie unterstützen Sie den Vermittler?**

Hein: Wir sind seit Jahren dabei, unser Angebot an digitalen Services für unsere Kunden und für unsere Vermittler attraktiv und auf der Höhe der Zeit zu gestalten. Als Beispiel seien hier die Liveberatung genannt, der Dokumenten-Upload, die Online-Prolongation oder die digitale Kundendatenanfrage noch vor dem Beratungsgespräch. Diese Prozesse ermöglichen eine schnelle Abwicklung des Tagesgeschäfts, so bleibt im Beratungsgespräch mehr Raum für die individuellen Fragen des Kunden. Das kommt an. Natürlich sind noch nicht alle Vermittler so digital, wie sie es selbst wünschen. Hier kommt unser Spezialist Digitale Immobilienfinanzierung ins Gespräch, der zum Aufbau einer Homepage, zur Integration eines Terminvereinbarungstools oder auch zur Entwicklung einer Social-Media-Kampagne sehr individuell und persönlich berät. Das zahlt sich aus – nicht nur in Zeiten wie diesen.

insider: **Darüber hinaus sollen Makler von Ihren Kooperationspartnern profitieren. Welche Mehrwerte erhalten Vermittler z. B. durch Ihre Zusammenarbeit mit AXA oder McMakler?**

Hein: Schauen wir zunächst auf die Gründe, wie es zur Einführung dieser Zusatzprodukte kam. Unsere Vermittler und auch wir merken im direkten Kontakt mit unseren gemeinsamen Kunden immer wieder, dass Fragen auch nach anderen Produkten gestellt werden. Der eine sucht Rat für den Verkauf seiner Immobilie, der andere ist auf der Suche nach einer neuen, ein Dritter will seine Familie absichern und so weiter. Das sind keine Einzelfälle. Um genau diesen Bedarf der Kunden, aber auch der Vermittler zu erfüllen, sind wir Kooperationen etwa mit McMakler oder auch AXA eingegangen. Am Ende wollen wir alles aus einer Hand anbieten – für mehr Schnelligkeit und mehr Service. Das Ergebnis ist ein breites Produktspektrum, mit dem unsere Vermittler ihre Kunden begeistern können.

insider: **Letztes Jahr wurden 80 Prozent des Baufinanzierungsgeschäfts der ING Deutschland über Vermittler eingereicht. Konnte diese Quote 2020 gehalten werden?**

Hein: Wir konnten die Quote sogar leicht ausbauen, was für die Qualität unserer Vermittler und sicher auch für unsere digitale Produktstrategie spricht. Wir wollen uns auch künftig in dieser Größenordnung bewegen. Einige Banken ziehen sich aus den Regionen zurück, Filialen werden auch in der Nach-Corona-Zeit geschlossen bleiben. Unsere Vermittler und Partner können in diese Lücke stoßen und ihre Expertise anbieten. Es sieht also nicht so aus, dass sich in nächster Zukunft für uns viel verändern wird. <<

© beeboys - stock.adobe.com / Fritz Philipp

ansa
capital management

Wer suchet, der findet

Mit den richtigen Daten der Makroökonomie finden wir Zusammenhänge zu den Kapitalmärkten. Wir zerlegen die Welt in ihre Regionen und messen präzise die regionale monetäre und realwirtschaftliche Entwicklung. Es ist unsere einzige Aufgabe, ein prognosefreies Portfolio aus Aktien, Anleihen und Rohstoffen an den aktuellen ökonomischen Wirklichkeiten für Sie auszurichten.
Wir setzen auf Wissen – nicht auf Hoffnung.

www.ansa-derfonds.de

WIE CORONA DIE BAUFINANZIERUNG VERÄNDERT HAT

Die Pandemie hat das Baufinanzierungsgeschäft verändert und im Zuge dessen die Digitalisierung beschleunigt. Diese Entwicklung und der erhöhte Beratungsbedarf von Immobilieninteressenten eröffnen neue Chancen für bankenunabhängige Berater.

In der Corona-Krise hat sich die Nachfrage nach Baufinanzierungen als überaus stabil erwiesen: Laut Bundesbankstatistik hat sich zum Ende des ersten Halbjahrs 2020 das Volumen an privaten Immobilienfinanzierungen im Vergleich zum Vorjahr um 6,5 Prozent erhöht. Auch bei Prohyp verzeichnen wir dank unserer Vermittler ein hohes Abschlussvolumen. Zwar war zu beobachten, dass private Bauherren und Kaufinteressenten angesichts der wirtschaftlichen Unsicherheit ihre Projekte punktuell hintenangestellt haben. Doch das änderte sich schnell wieder, gerade auch deshalb, weil die Corona-Krise bei vielen Menschen den Wunsch nach einem eigenen Zuhause als sicheren Rückzugsort verstärkt hat. Gleichwohl hat die Pandemie einige Änderungen in Bezug auf die Baufinanzierung mit sich gebracht. Dies betrifft etwa Beratungsabläufe, die Genehmigungsprozesse der Banken und die Wünsche von Kunden.

Die gravierendste Auswirkung für die Beratung war, dass mehrere Monate lang physische Kontakte auf ein Minimum beschränkt werden mussten. Das könnte jederzeit wieder passieren. Einen gewissen Vorteil hatten dabei diejenigen Berater bzw. werden diejenigen haben, die schon zuvor digitale Medien genutzt haben, um persönliche Beratungsgespräche zu ergänzen – sei es in Form von Screensharing oder durch das Einbinden von Tools, die das schnelle Hochladen und Sortieren von Finanzierungsunterlagen ermöglichen.

Banken setzen auf digitalen Darlehensantrag

Auch aufseiten der Banken hat die Digitalisierung einen weiteren Schub erhalten. So zeigt eine aktuelle Auswertung von Prohyp, dass inzwischen nahezu sämtliche der mehr als 400 Finanzierungsgeber die digitale Einreichung der Kreditakte ermöglichen. Auch in Bezug auf die Legitimation der Kunden bei der Vertragsunterzeichnung setzen sich moderne Verfahren wie Video-Ident mehr und mehr durch. Viele Banken haben zumindest zeitweise auch auf die Objektbesichtigung verzichtet. Einige Bankpartner haben infolge der Corona-Krise darüber hinaus die Bedingungen für die Kreditvergabe verändert. Von einer allgemeinen Verschärfung etwa der Bonitätsanforderungen würde ich aber nicht sprechen. Wie vor Corona geht es schlichtweg darum, ob eine Finanzierung langfristig von dem Kreditnehmer gestemmt werden kann und ob entsprechende Sicherheiten vorliegen.

Auch die Kundenwünsche haben sich mitunter verändert bzw. werden das tun. Denn vielen Arbeitnehmern dürfte das Homeoffice nach dem Ende der Corona-Krise – wenn auch im Wechsel mit der Anwesenheit im Büro – erhalten bleiben. Damit werden bei vielen Kaufinteressenten die Ansprüche an die räumliche Aufteilung steigen. Im Gegenzug nehmen diejenigen, die nur noch zwei- oder dreimal pro Woche im Betrieb oder in der Firma anwesend sein müssen, längere Wege zur Arbeit in Kauf. Mittelfristig werden sich dadurch an den Rändern der großen Ballungsräume weitere attraktive Lagen für Eigenheimerwerber bilden.

Kunden wünschen mehr Flexibilität

Bei der Finanzierungsplanung hat nicht zuletzt der Wunsch nach Flexibilität an Bedeutung gewonnen. Viele Finanzierungsnehmer möchten sich für den Fall wappnen, falls ihr Einkommen etwa durch Kurzarbeit zwischenzeitlich schwankt. Sie bevorzugen daher Kreditangebote, bei denen sie den Tilgungsanteil und damit die Höhe der Monatsrate eventuell verändern können.

Für Finanzierungsvermittler bietet der Digitalisierungsschub die Chance, ihre Arbeitsprozesse zu optimieren und über die Beratung auf Distanz neue Zielgruppen in räumlich größerer Entfernung zu erschließen. Sie können in dem Zuge auch davon profitieren, dass der Beratungsbedarf gestiegen ist, weil maßgeschneiderte Finanzierungsmodelle wichtiger denn je sind. <<

Visitenkarte

André Lichner
Geschäftsführer Prohyp GmbH

E-Mail: info@prohyp.de
Telefon: +49 800 200 15 15 28

© vegefox.com - stock.adobe.com / Christian Kaufmann

DIE INVESTMENTLÖSUNG MIT DEN VORTEILEN AUS DEPOT UND VERSICHERUNG:

„myLife Invest“

Experten wissen, dass eine fondsgebundene Lebensversicherung einmalige Vorteile bietet. Man erhält Einkommensteuervorteile beim Vermögensaufbau oder bei der Vererbung, bekommt bei der Rentenversion zusätzlich eine lebenslange Rente und kann seine Nachlassplanung wesentlich individueller gestalten. Dennoch entscheiden sich viele Verbraucher für Investmentdepots, da man hier viel flexibler ist, jederzeit Transparenz über das Vertragsguthaben hat, auf mehr Anlagealternativen zugreifen kann und sich vor allem die teuren Versicherungskosten spart.

Mit myLife Invest wurde deshalb eine Investmentlösung geschaffen, die die Vorteile eines Investmentdepots und die einer Versicherung vereint und deren jeweilige Nachteile auflöst. So ist diese Symbiose sehr kostengünstig gestaltet, flexibel, ohne Zusatzkosten anpassbar und bietet jederzeit digitale Transparenz zum aktuellen Stand des Investments sowie zu den Vertragsdetails.

Bewusst als Nettoprodukt konzipiert

Eine Versicherung kann nur dann Performance-Vorteile bieten, wenn die Produktkosten die Steuervorteile nicht wieder zunichtemachen. Daher ist myLife Invest mit sehr geringen Produktkosten ausgestattet und als Nettoprodukt ohne Abschlussprovisionen konzipiert. Der Berater kann stattdessen analog einer Servicegebühr beim Depot eine separate Vergütungsvereinbarung mit seinen Kunden treffen, die außerdem nach Ablauf der gesetzlichen Widerrufsfrist keiner weiteren Stornohaftung unterliegt.

Fondsbank als Basis

Durch die Zusammenarbeit mit der Fondsdepot Bank können die Berater auf mehr als 3.000 Fonds – inklusive ETFs und Dimensional-Fonds – zugreifen. Modellportfolios und Verwaltungsstrategien können ausgewählt und Musterportfolios vom Berater zusammengestellt werden. Auch die Beitragszahlung durch Übertragung eines bestehenden Depots ist problemlos möglich. Darüber hinaus verfügt die Plattform über ein digitales Angemessenheits- und Geeignetheitsprüfungstool, mit dem alle IDD-Vorgaben erfüllt werden. Über ein spezielles dSign-Verfahren können sämtliche Unterschriften auf Wunsch auch elektronisch und ortsunabhängig erfolgen.

Schnittstellen zu Maklerpools

Während der Vertragslaufzeit profitieren Finanzberater und Kunden vom innovativen Handling. Fondsänderungen, Zuzahlungen und Entnahmen sind täglich durch eine einfache SMS-TAN-Beantragung möglich. Vertragsänderungen können jeweils für einen, mehrere oder auch alle Verträge mit einem Klick angestoßen werden. Auch sind Datenschnittstellen zu ausgewählten Pools – etwa der BCA AG – vorhanden.

Jens Arndt
Vorstandsvorsitzender

myLife Lebensversicherung AG
Herzberger Landstraße 25
37085 Göttingen

E-Mail: info@mylife-leben.de
Telefon: +49 551 9976-0

myLife
MEHR GELD.

Auf Wunsch der Kunden und Berater stehen hierdurch tagesaktuelle Vertragswerte digital bereit.

Steuervorteile hat nur eine Versicherung

myLife Invest als Versicherungslösung bietet Steuervorteile bei Zinsen, Dividenden und Kursgewinnen. So besteht z. B. eine Abgeltungssteuerstundung auf laufende Erträge bei thesaurierenden und ausschüttenden Fonds sowie auf die Veräußerungsgewinne, die beim Rebalancing entstehen können. Die vollständig steuerfreie Auszahlung der Gewinne im Todesfall ist ebenfalls ein unschlagbares Argument. Und ganz nebenbei kann mehr Geld im Vertrag auch eine höhere Vermittlervergütung begründen, sofern sich diese am jeweiligen Vertragswert orientiert. Die Umsätze aus der Tätigkeit eines Versicherungsmaklers sind nach dem Umsatzsteuergesetz im Übrigen steuerfrei. <<

www.myLifeinvest.de

© Courtney Keating

ANZEIGE

DER BEDARF, DIE DETAILS UND IHRE VERTRIEBSANSÄTZE

DIE FONDSBASIERTE BASISRENTE

Das Versorgungsniveau der gesetzlichen Rentenversicherung (GRV) sinkt seit Jahren und führt zu entsprechenden Lücken im Lebensstandard. Gleichzeitig gehen die Ablaufleistungen von Lebensversicherungen permanent zurück und die Verzinsung privater Kapitalanlagen ist teilweise sogar negativ. Zusätzlich leiden auch die Versorgungswerke und Pensionskassen unter der aktuellen Kapitalmarktsituation. Für die Altersvorsorge sind all das schlechte Nachrichten. Erschwerend kommt hinzu: Die Anzahl neu abgeschlossener Basisrenten (BR) stagniert seit Jahren. Ein Umdenken tut not!

Der Staat fördert die BR steuerlich massiv. Gerade bei hohen Steuersätzen wirkt sich dies deutlich renditesteigernd aus. Sparer können in der Einzahlungsphase einen Großteil ihrer Beiträge als Sonderausgaben absetzen und so ihr zu versteuerndes Einkommen senken. Konkret können im Jahr 2020 bis zu 90 Prozent des Maximalbeitrags von 25.046/50.092 Euro (Ledige bzw. Verheiratete) steuerlich geltend gemacht werden.

Je nach persönlichem Steuersatz können sich daraus hochattraktive Steuerrückerstattungen ergeben. Es errechnen sich nämlich Förderquoten von bis zu 40 Prozent. Dies zeigen aktuelle Beispielrechnungen des IVFP.1 Und das Schöne daran: Der absetzbare Prozentsatz steigt bis 2025 kontinuierlich auf 100 Prozent an.

Die Steuervorteile richtig nutzen

Anscheinend sind diese Vorteile der BR den meisten Anlegern noch gar nicht bekannt. Aber wo sonst lässt sich eine annähernd so hohe steuerliche Förderung erzielen? Eine Förderquote von 40 Prozent reduziert den Netto-Kapitaleinsatz auf gerade mal 60 Prozent des angesparten Betrags. Der Anleger spart z. B. 10.000 Euro in eine BR, hat aber per Saldo nur einen Liquiditätsabfluss von 6.000 Euro, der Rest kommt über die Steuererstattung wieder zurück. Natürlich kann die Steuererstattung auch genutzt werden, um sie zusätzlich in den Vorsorgevertrag einzuzahlen und damit die Vorsorge weiter aufzustocken.

Zielkunden der Basisrente

Die steuerliche Förderung kommt allen Anlegern zugute, die zu versteuerndes Einkommen haben. Ganz besonders eignet sie sich für folgende Zielgruppen:

SELBSTSTÄNDIGE > Selbstständige sind am schlechtesten abgesichert. Sie zahlen weder in die GRV ein noch sind sie Riester-berechtigt. Sie haben tendenziell ein höheres Einkommen heute und später eine entsprechend große Lebensstandardlücke. Für sie sind vor allem die hohen steuerlichen Maximalbeträge interessant, um mit steuerlicher Förderung eine möglichst aktienbasierte Zusatzversorgung aufzubauen.

FREIBERUFLER > Freiberufler sind in der Regel in berufsständischen Versorgungswerken versichert und (ähnlich wie in der GRV) nur bis zur Beitragsbemessungsgrenze abgesichert. Für höhere Einkommen ist eine zusätzliche Absicherung notwendig. Um nicht von der unsicheren Entwicklung eines Versorgungswerkes abhängig zu sein, sollten Freiberufler ihre zusätzliche Vorsorge besser privat in eine BR anlegen und dazu eine aktienlastige Anlage am Kapitalmarkt wählen.

© Agnieszka Woźniak | Milton Brown

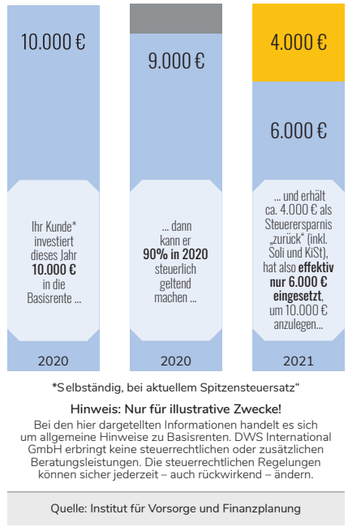
ANZEIGE

GUT VERDIENENDE ANGESTELLTE > Angestellte sind in der GRV nur bis zur Beitragsbemessungsgrenze versichert und vom sinkenden Rentenniveau der GRV direkt betroffen. Wie Berechnungen des IVFP zeigen, ermöglicht der Steuervorteil durch Ausnutzen des Sonderausgabenabzugs bereits ab einem Jahreseinkommen von 35.000/70.000 Euro (Ledige/Verheiratete) eine attraktive Rendite.[1]

EHEPARTNER > Am sträflichsten unterschätzt wird die Versorgungslücke von geringfügig oder gar nicht arbeitenden Ehepartnern. Während der Hauptverdiener der Familie meist am besten abgesichert ist, hat der Ehepartner die größte Versorgungslücke, weil oft gar keine eigenständige Absicherung vorhanden ist. Auf die gesetzliche Witwen- oder Witwerrente zu vertrauen, ist hierbei der falsche Ansatz. Hier hilft aber eine BR weiter, denn jeder Partner kann einen eigenen Vertrag abschließen. Die steuerlichen Vorteile gelten unabhängig davon, wer den Vertrag abgeschlossen hat.

Infografik

Steuererstattung reduziert den Kapitaleinsatz



*Selbständig, bei aktuellem Spitzensteuersatz"

Hinweis: Nur für illustrative Zwecke!
Bei den hier dargetellten Informationen handelt es sich um allgemeine Hinweise zu Basisrenten. DWS International GmbH erbringt keine steuerrechtlichen oder zusätzlichen Beratungsleistungen. Die steuerrechtlichen Regelungen können sicher jederzeit – auch rückwirkend – ändern.

Quelle: Institut für Vorsorge und Finanzplanung

GENERATION 50plus > Besonders vorteilhaft ist eine BR für Anleger, die kurz vor Rentenbeginn stehen. Hier kommt gleich ein doppelter Steuervorteil zum Tragen: Die jetzige Beitragszahlung kann zu einem höheren Prozentsatz steuerlich abgesetzt werden, als die Rentenleistung später zu versteuern ist. Im Ergebnis bleibt ein „Steuer-Zins-Effekt", der zu einer interessanten Nachsteuerrendite führen kann. Dies zeigen aktuelle Beispielrechnungen des IVFP.[1] So kann es durchaus sinnvoll sein, vorhandene Liquiditätsreserven zum Aufbau weiterer Vorsorge zu nutzen. Die kurze Mindestlaufzeit von fünf Jahren in der DWS BasisRente Komfort bietet eine gute Möglichkeit, diesen Steuereffekt mitzunehmen.

DWS BasisRente Komfort: die Vorteile einer aktienbasierten Anlage nutzen

Die BR der DWS kann gute Möglichkeiten bieten, die genannten hohen Steuervorteile mit einer renditestarken Anlage zu verbinden. Der Anleger wählt im Rahmen seiner garantiefreien DWS BasisRente Komfort aus der vorhandenen Palette bis zu zehn DWS-Fonds aus. Umschichtungen können jederzeit kostenfrei von bereits investierten Geldern getätigt werden. Ebenso können laufende Einzahlungen oder auch Einmalbeiträge geleistet werden, sodass sich in der Ansparphase viel Flexibilität ergibt. Die Fondspalette wird voraussichtlich zum Jahresende um zahlreiche Fonds mit besonderem Fokus auf Nachhaltigkeit (ESG) erweitert.

Risikohinweis: Das Produkt kann aufgrund seiner Zusammensetzung eine erhöhte Volatilität aufweisen. Das heißt, die Anteilspreise können auch innerhalb kurzer Zeiträume stärkeren Schwankungen nach unten oder nach oben unterworfen sein.

Im Fazit

Eine Basisrente eignet sich durch die hohe steuerliche Förderung der Beiträge sehr gut zum Aufbau einer zusätzlichen Altersvorsorge und kann eine hervorragende Rendite erreichen – insbesondere im aktuellen Zinsumfeld. <<

Matthias Dedio
Senior Projektmanager
Altersvorsorge und Vermögensaufbau

DWS International GmbH
Mainzer Landstraße 11–17
D-60329 Frankfurt am Main

E-Mail: info@dws.com
Telefon: +49 69 910-12600

Wichtige Hinweise: Diese Werbemitteilung ist ausschließlich für professionelle Kunden bestimmt.

Bei den hier dargestellten Informationen handelt es sich um allgemeine Hinweise zu Basisrenten. DWS International GmbH erbringt keine steuerrechtlichen oder juristischen Beratungsleistungen. Die steuerrechtlichen Regelungen können sich jederzeit – auch rückwirkend – ändern. DWS ist der Markenname, unter dem die DWS Group GmbH & Co. KGaA und ihre Tochtergesellschaften ihre Geschäfte betreiben. Die jeweils verantwortlichen rechtlichen Einheiten, die Kunden Produkte oder Dienstleistungen der DWS anbieten, werden in den entsprechenden Verträgen, Verkaufsunterlagen oder sonstigen Produktinformationen benannt. Die in diesem Dokument enthaltenen Angaben stellen keine Anlageberatung dar. Alle Meinungsäußerungen geben die aktuelle Einschätzung von DWS International GmbH wieder, die sich ohne vorherige Ankündigung ändern kann.Ergänzende Informationen zum sogenannten Zielmarkt und zu den Produktkosten, die sich aufgrund der Umsetzung der Vorschriften der MiFID-II-Richtlinie ergeben und die die Kapitalverwaltungsgesellschaft den Vertriebsstellen zur Verfügung stellt, sind in elektronischer Form über die Internetseite der Gesellschaft unter **www.dws.de** erhältlich.

Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung. Prognosen basieren auf Annahmen, Schätzungen, Ansichten und hypothetischen Modellen oder Analysen, die sich als nicht zutreffend oder nicht korrekt herausstellen können. Nähere steuerliche Informationen enthält der Verkaufsprospekt. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen genügen nicht allen gesetzlichen Anforderungen zur Gewährleistung der Unvoreingenommenheit von Anlageempfehlungen und Anlagestrategieempfehlungen und unterliegen keinem Verbot des Handels vor der Veröffentlichung solcher Empfehlungen. Die Vervielfältigung, Veröffentlichung sowie die Weitergabe des Inhalts in jedweder Form ist nicht gestattet. Wie im jeweiligen Verkaufsprospekt erläutert, unterliegt der Vertrieb der oben genannten Teilfonds in bestimmten Rechtsordnungen Beschränkungen. Dieses Dokument und die in ihm enthaltenen Informationen dürfen nur in solchen Staaten verbreitet oder veröffentlicht werden, in denen dies nach den jeweils anwendbaren Rechtsvorschriften zulässig ist. So dürfen die hierin genannten Fonds/Teilfonds weder innerhalb der USA noch an oder für Rechnung von US-Personen oder in den USA ansässigen Personen zum Kauf angeboten oder an sie verkauft werden.

DWS International GmbH 2020, Stand: 10. September 2020

[1] Quelle: IVFP - Institutes für Vorsorge und Finanzplanung, Die Basisrente – Zielgruppen und Argumente für Ihre Beratung, März 2020

Kapitel 3

SAFETY & PREVENTION

1,5

Mrd. Euro versicherte Schäden an Häusern, Hausrat, Gewerbe- und Industriebetrieben und weitere 250 Mio. Euro an Kraftfahrzeugen wurden durch Stürme, Überschwemmungen und weitere Naturereignisse in den ersten sechs Monaten 2020 verursacht. Hierüber informiert der GDV.

78

Prozent der gesetzlich Krankenversicherten sind mit den Leistungen des Gesundheitssystems zufrieden oder sehr zufrieden. Gegenüber dem Vorjahr, also der Zeit vor Corona, ist die Zufriedenheit um 7 Prozentpunkte gestiegen. Noch einmal deutlich positiver ist die Einstellung der privat Krankenversicherten. Bei ihnen sind 85 Prozent mit den Leistungen zufrieden und 83 Prozent mit dem Preis – so die Resultate der Continentale-Studie 2020.

80

Prozent aller Anträge auf eine Leistung aus der Berufsunfähigkeitsversicherung wurden 2018 bewilligt. Damit hat sich die Leistungsquote gegenüber 2017 um einen Prozentpunkt verbessert. Hierbei prüfen die Versicherer die Anträge fast immer allein anhand der vorhandenen Unterlagen. Zusätzliche neutrale Gutachten für die Leistungsprüfung wurden bei gerade einmal sechs Prozent der Fälle in Auftrag gegeben. Das zeigt die jährliche Umfrage des GDV unter seinen Mitgliedsunternehmen.

© by-studio - stock.adobe.com

SICHERHEIT

IN EINER UNSICHEREN WELT

In der Corona-Krise wird deutlich, was Versicherer für unsere Gesellschaft und Wirtschaft leisten.

Ein Virus hält die Welt im Bann: Während Europa eine drohende zweite Ansteckungswelle mit SARS-CoV-2 zu verhindern sucht, kämpfen überall auf der Welt Menschen mit den enormen gesundheitlichen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Folgen der Pandemie. Mehr als 25 Mio. Ansteckungen wurden weltweit bisher gezählt, 850.000 Menschen starben. Zwar stabilisiert sich die wirtschaftliche Lage in Deutschland nach dem dramatischen Tief im Frühjahr langsam wieder. Doch die Krise ist noch längst nicht gebannt. Mehr als ein Drittel aller Firmen ist noch immer in Kurzarbeit – in der Industrie ist es sogar jedes zweite Unternehmen. Viele Hotels, Restaurants, Handwerker, Mittelständler und Kleinunternehmer kämpfen trotz staatlicher Hilfen um ihre wirtschaftliche Existenz.

Auf Versicherungen ist Verlass

Gerade jetzt, in dieser Zeit der Unsicherheit, ist es wichtig, dass Versicherungsunternehmen zu ihrer Verantwortung stehen. Keine andere Branche steht so sehr für das Versprechen von Sicherheit. Mehr als 440 Mio. Verträge haben allein die Deutschen bei ihren Versicherern abgeschlossen. „Die gesamte Branche ist gefordert wie vielleicht nie zuvor in der Geschichte der Bundesrepublik“, erklärt der GDV. Versicherer erfüllen in dieser herausfordernden Zeit eine Kernaufgabe: Sie sorgen bei den Menschen für Sicherheit, weil sie ihre Leistungsverpflichtungen erfüllen. Sie versorgen die Wirtschaft mit Liquidität, weil sie versicherte Schäden rasch und ohne Zeitverzug bezahlen. Und sie schaffen Vertrauen: Millionen von Menschen können sich darauf verlassen, dass ihre Arztrechnungen weiter bezahlt werden und Rentenauszahlungen pünktlich auf dem Konto sind.

Das klingt nach einer Selbstverständlichkeit. Dahinter standen in den vergangenen Monaten jedoch enorme Anstrengungen. Quer durch die Branche zeigen Versicherer, wie sie mit pragmatischen und kundenfreundlichen Lösungen den Kunden beistehen. Anträge wurden im Schichtdienst bearbeitet, Auszahlungen wurden beschleunigt und in sehr vielen Fällen wurde mehr geleistet, als der Vertragstext eigentlich hergibt – auch in der strittigen Frage der Betriebsschließungsversicherungen. Auch wir als SIGNAL IDUNA haben rasch auf Krisenmodus umgeschaltet. Unsere Kunden haben wir zeitweise komplett aus dem Home Office heraus betreut. Bestehende digitale Zugangswege wie Apps, Social Media und Online-Portale wurden kurzfristig erweitert, um Anliegen möglichst rasch und unkompliziert zu erledigen. Gleichzeitig haben wir unser Bestes gegeben, um für besonders betroffene Kunden tragfähige Lösungen zu finden. Dazu gehörten Beitragsstundungen oder -freistellungen, Ratenzahlungen oder auch die temporäre Reduzierung des Versicherungsschutzes. Unser Ziel ist es, jedem Kunden individuell weiterzuhelfen. Getreu unserer Vision: „Gemeinsam mehr Lebensqualität schaffen!“

Wie geht es für die Versicherungsbranche weiter?

Auch wenn sich die Gesamtkosten der Pandemie heute nicht einmal annähernd beziffern lassen, steht fest: Für die Versicherungswirtschaft bedeutet Covid-19 große Herausforderungen und auch einiges an finanziellen Belastungen. Angefangen bei den medizinischen Behandlungskosten über Ausfallzahlungen für Veranstaltungen bis zu Zahlungen für Betriebsunterbrechungen und Kreditausfälle – all das kostet Milliardenbeträge. Die Branche und die Unternehmen können das stemmen, schließlich werden diese Risiken sorgfältig kalkuliert. Gleichzeitig beschleunigt die Corona-Krise die bereits begonnene Digitalisierung und Transformation bei den Versicherern. Stärker noch als in der Vergangenheit verlangen die Kunden nach digitalen Lösungen – und wollen dabei doch individuell und persönlich beraten werden. Der Veränderungsdruck in der Versicherungsbranche wird deshalb weiter steigen. <<

Visitenkarte

Ulrich Leitermann
Vorsitzender der Vorstände
SIGNAL IDUNA Gruppe

E-Mail: Info@signal-iduna.de
Telefon: +49 231 135-0

© REDPIXEL - stock.adobe.com / Andreas Oertzen

STANDARD LIFE DEUTSCHLAND VERZEICHNET GUTE NACHFRAGE

NEUE PRODUKTGENERATION!

Mit einer neuen Produktausrichtung machte die Standard Life Deutschland im Sommer 2020 auf sich aufmerksam. Die zentralen Veränderungen waren der Umstieg von der Netto- auf die Bruttoillustration, die Einführung von provisionsfreien Anteilsklassen sowie die Erweiterung um passive Produkte des ETF-Giganten Vanguard. Diesbezüglich kommt die neue Produktwelt bereits gut im Vertrieb an, wie Christian Nuschele, Head of Sales & Marketing bei Standard Life Deutschland, im Gespräch mit dem insider-Magazin konstatiert.

insider: **Herr Nuschele, konnte Standard Life trotz der Corona-Krise die Neugeschäftsziele erreichen?**

Christian Nuschele: Ja, unsere Erwartungen wurden sogar deutlich übertroffen. Wir liegen aktuell knapp 50 Prozent über dem Vorjahresergebnis und auch deutlich über Plan. Um ehrlich zu sein, hätte ich damit zu Beginn der Krise nicht gerechnet und ich möchte mich an dieser Stelle noch einmal für das Vertrauen bedanken, das uns entgegengebracht wurde. Aufseiten der Kunden haben wir gerade bei Unternehmern und Freiberuflern gesehen, dass sie die Zeit des Lockdowns genutzt haben, sich mit ihrer privaten Altersvorsorge zu beschäftigen, und das Thema gerade jetzt aktiv angehen.

insider: **Welchen Verlauf haben die With-Profit-Produkte sowie ausschließlich fondsbasierte Lösungen 2020 zu verzeichnen?**

Nuschele: Die With Profits haben sich sehr robust gezeigt und auch in den schärfsten Krisenwochen nur sehr wenig an Wert verloren. Die meisten Kunden haben sich in den letzten Jahren für gemanagte Multi-Asset-Fonds unseres strategischen Partners Aberdeen Standard Investments entschieden. Die sogenannten MyFolios legen breit diversifiziert an und werden risikobasiert gemanagt. Auch während der Krise sind sie innerhalb der definierten Risikovorgaben geblieben und haben Kursrückschläge in dem Maß abgefedert, wie es der jeweiligen Risikoneigung entspricht. Die stabile Performance unserer Kapitalanlagen hat ohne Zweifel für Vertrauen gesorgt und war ein weiterer wesentlicher Grund dafür, dass wir so gut durch die Krise gekommen sind.

insider: **Ihr Haus hat die Wochen des Lockdowns dazu genutzt, die gesamte Produktpalette zu überarbeiten. Was war der Beweggrund für diese Maßnahmen?**

Nuschele: In erster Linie wollten wir unser Produktangebot verbessern, um noch moderner, transparenter, fairer und damit auch zukunftsfähiger zu werden. Zum Zweiten haben sich im Lauf der Jahre durch verschiedene Produkteinführungen und Tarifüberarbeitungen einige Konsistenzprobleme bei unseren Produkten ergeben, die wir auflösen wollten. Und drittens war es uns wichtig, viele der zumeist sehr konkreten Verbesserungsvorschläge unserer Vertriebspartner umzusetzen, die gerade auch in den letzten Monaten an uns herangetragen wurden.

insider: **War es nicht riskant, die Umstellung mitten in einer Corona-bedingten, eher unruhigen Phase vorzunehmen?**

Nuschele: Natürlich haben wir uns auch damit beschäftigt, ob es sinnvoll ist, mitten in der Krise eine neue Produktgeneration auf den Markt zu bringen. Aber auch hier haben viele Gründe dafür gesprochen. Zum einen haben wir gesehen, dass sich viele Kunden während des Lockdowns über das Thema private Altersvorsorge informiert und ihre bisherige Strategie überprüft haben. Auch aufseiten der Makler konnten wir in den vergangenen Wochen eine deutlich größere Bereitschaft feststellen, sich intensiv mit neuen Produktlösungen zu beschäftigen. Und last, but not least hat ein Großteil der Branche angekündigt, im dritten Quartal neue Produkte auf den Markt zu bringen. Hier hatten wir ehrlich gesagt die Befürchtung, dass wir mit unserer Produkteinführung nicht das notwendige Gehör finden. Aus all diesen Gründen war die Entscheidung für die Produkteinführung die richtige.

insider: **Künftig setzen Sie nun auf Bruttoillustration. Investment- und Versicherungskosten werden klar voneinander getrennt. Welche Folgen hat die Bruttodarstellung für den Vermittler?**

Nuschele: Grundsätzlich verwenden und empfehlen wir die Bruttoillustration, weil wir diese Methode für transparenter, fairer und ehrlicher halten. Die Bruttodarstellung berücksichtigt neben dem angenommenen Illustrationszins für die Wertentwicklung (häufig sechs Prozent) und den Versicherungskosten auch die Auswirkungen der Fondskosten auf die Ablaufleistung. Genau dies ist bei der Nettomethode nicht der Fall. In der Praxis ist die illustrierte Ablaufleistung bei der Bruttomethode wegen der Berücksichtigung aller Kosten niedriger, aber sie ist eben auch deutlich realistischer und verringert das Risiko, dass Kunden von der tatsächlichen Ablaufleistung enttäuscht werden. Ich denke, dass allein dies für den Berater schon ein großer Vorteil ist. Auf die Vergütung der Vertriebspartner hat diese Umstellung übrigens keinen negativen Einfluss, denn die Gesamtvergütung hat sich in keinem Punkt verschlechtert. Im Einzelfall und je nach Vertragsgestaltung kann die Abschlusscourtage jedoch geringer ausfallen – zugunsten höherer laufender Courtage.

Christian Nuschele ist seit 2006 bei Standard Life und dort aktuell als Head of Sales & Marketing für die gesamten Vertriebs- und Marketingaktivitäten in Deutschland und Österreich verantwortlich. Vorher war der erfahrene Versicherungs- und Anlagenprofi in verschiedenen Führungspositionen im Vertrieb der Standard Life tätig.

insider: **Des Weiteren gab es die Entscheidung, die komplette Fondspalette ausschließlich als provisionsfreie Anlageklassen anzubieten. Welche Mehrwerte soll dies mit sich bringen?**

Nuschele: Die Kostenvorteile der Umstellung sind immens. Nehmen wir beispielsweise den Flossbach von Storch Multiple Opportunities als einen der absoluten Bestseller im Fondspolicen-Bereich: Hier weist die „reguläre" Retail-Klasse 1,65 Prozent laufende Kosten auf, die Clean Share Class lediglich 0,9 Prozent. Ein ähnliches Bild zeigt sich bei vielen anderen Fonds. In der Spitze liegt der Kostenvorteil in unserem Fondsuniversum bei 0,85 Prozentpunkten. Darüber hinaus konnten wir mit unserem strategischen Investmentpartner Aberdeen Standard Investments für die internen Fonds deutlich günstigere Konditionen vereinbaren. Die aktiv gemanagten MyFolio-Fonds beispielsweise kosten im Schnitt 0,34 Prozent, die passiven MyFolio-Varianten sogar nur 0,14 Prozent. Die günstigen Fondskosten wirken sich natürlich sehr positiv auf die Wertentwicklung der Verträge aus.

insider: **Erweitert wurde die Angebotspalette zudem um zehn passive Fonds von Vanguard Asset Management. Weshalb dieser Schritt – gerade vor dem Hintergrund, dass Sie mit Aberdeen Investments bereits einen strategischen Investmentpartner an Bord haben?**

Nuschele: Es ist richtig, dass wir mit Aberdeen Standard Investments einen starken strategischen Investmentpartner an Bord haben, der einen Großteil der Kundengelder managt und in den vergangenen Jahren auch sehr gute Ergebnisse für unsere Kunden erwirtschaften konnte. Wir sind aber gerade dabei, uns Stück für Stück für neue Partner zu öffnen, und zwar in den Asset-Klassen, die nicht zu den Kernkompetenzen von Aberdeen Standard Investments gehören. Wir sind sehr froh, dass wir mit Vanguard einen Pionier im Bereich passiver Investments gewinnen und unser Angebot hier enorm erweitern konnten.

insider: **Wie kommen die neuen Produkte im Markt an?**

Nuschele: Wir sind mit der bisherigen Entwicklung sehr zufrieden. Die Umstellung auf die neue Produktgeneration hat reibungslos funktioniert. Die Vermittler nehmen die neuen Produkte und die damit verbundenen Verbesserungen sehr gut an, auch wenn es natürlich auch ein Stück weit normal ist, dass der ein oder andere Vertriebspartner noch etwas Zeit braucht, um sich mit den Änderungen zu beschäftigen. Hier finden aktuell sehr viele Online-Seminare mit unseren Maklerbetreuern statt. Für die kommenden Monate sind wir sehr optimistisch, dass sich der positive Neugeschäftstrend fortsetzen wird und wir unsere Ziele für das Jahr 2020 erreichen. Damit wäre ein erstes wichtiges Etappenziel erreicht, unser Neugeschäft in den nächsten beiden Jahren zu verdoppeln. <<

© Costello77 - stock.adobe.com

Auch wenn die Maßnahmen gegen die Ausbreitung des Coronavirus in Deutschland eine schwere Wirtschaftskrise ausgelöst haben, teilten die Versicherer durchaus stabile Umsatzergebnisse für das erste Halbjahr 2020 mit. Demgegenüber steigen die Corona-bedingten Schadenaufwendungen bei einigen Gesellschaften deutlich. Und auch der anhaltende Niedrigzins belastet die Assekuranz weiterhin.

Es war Ende Januar 2020, als der GDV via Pressemeldung verkündete, dass die Versicherungswirtschaft auf ein „ausgesprochen zufriedenstellendes" Jahr 2019 zurückblickt. So verzeichneten die deutschen Versicherer bei den Beitragseinnahmen ein Plus in Höhe von 6,7 Prozent auf 216 Mrd. Euro für das vergangene Jahr. Die schwächelnde Konjunktur und der extreme Niedrigzins waren für die Versicherungswirtschaft Stand Januar 2020 die beiden größten Probleme für die laufende Geschäftsentwicklung. Doch alles in allem war der Ausblick auf das Jahr 2020 seinerzeit optimistisch.

„Und dann kam Corona…"

Alle gesteckten Ziele wurden mit Eintritt der Corona-Pandemie urplötzlich obsolet. Schlagartig ging es zuallererst darum, den Geschäftsbetrieb unter den schwierigen Umständen aufrechtzuerhalten und die bestehende digitale Ausstattung und Infrastruktur an die neuen Bedingungen anzupassen. Arbeiten in der Firmenzentrale waren für viele Angestellte der Versicherungsunternehmen zeitweise nicht mehr möglich. Kundenbetreuung, Vertriebsunterstützung, Maklerbetreuung, Innendienstprozesse und zahlreiche weitere Arbeitsvorgänge mussten remote von zu Hause erledigt werden. „Positiv war, wie schnell alle Mitarbeitenden zusammengerückt sind, um schnellstmöglich den Kunden und dem Vertrieb zu helfen – in Notlagen, aber auch um arbeitsfähig zu bleiben", heißt es hierzu aus dem Hause der SIGNAL IDUNA.

Die Stabilität der Systeme, also Serverkapazitäten und Verbindungen im Netzwerk, wurden ebenso wie die technische Ausstattung der Arbeitsplätze zur zentralen Voraussetzung für die Versicherer, um den Geschäftsbetrieb einwandfrei unter den Corona-bedingten Rahmenbedingungen fortführen zu können. Im Ergebnis können die Versicherer zufrieden sein. Die angepassten digitalen Arbeitsprozesse wurden gut umgesetzt. Übrigens: Die Fernarbeit wird bis heute von sehr vielen Angestellten der Versicherungen geschätzt. So informiert etwa die R+V, dass die Präsenzquote an den bundesweiten Standorten gerade einmal 15 Prozent beträgt. Homeoffice ist „in" – was sicherlich über kurz oder lang die Unternehmenskultur der Versicherer verändern könnte.

Resistent in der Krise

Nicht nur der Geschäftsbetrieb, sondern auch die Umsatzzahlen wurden stabil gehalten – obgleich die monetären Folgen bei zahlreichen Privat- sowie Firmenkunden bis heute sehr herausfordernd sind. So verbuchte die AXA im ersten Halbjahr 2020 ein Umsatzplus von 2 Prozent auf rund 6,1 Mrd. Euro. Ebenso vermeldete die R+V für das Erstversicherungsgeschäft eine Steigerung um fast 10 Prozent gegenüber 2019 auf 8,7 Mrd. Euro. Und auch bei der Allianz Deutschland stieg der Umsatz in allen drei Versicherungssparten (Lebens-, Schaden-/Unfallversicherung und PKV) leicht um insgesamt 1,7 Prozent auf 22,4 Mrd. Euro. Demgegenüber hat die Corona-Krise in Verbindung mit den gestiegenen Ausgaben und Kapitalmarktturbulenzen den Gewinn bzw. das Ergebnis bei manchem Versicherer teils deutlich geschmälert. Beispielhaft hierfür konstatierte man bei der Talanx-Gruppe im ersten Halbjahr 2020 ein Konzernergebnis von 325 Mio. Euro – 31,8 Prozent weniger als im starken ersten Halbjahr 2019.

Wie geht's weiter?

Darüber hinaus bestimmen die Folgen der Corona-Krise auch weiterhin die Geschäftsergebnisse der Versicherer. Exemplarisch hierfür steht etwa die die Zunahme der Schadenquote. Alleine im ersten Halbjahr 2020 zahlte die Talanx-Gruppe 824 Mio. Euro für Corona-bedingte Schäden. Zum Vergleich: Die Belastung durch Naturkatastrophen machte bei dem Hannoveraner Versicherungskonzern rund 190 Mio. Euro aus. Auch der R+V-Vorstandsvorsitzende **Norbert Rollinger** rechnet für sein Haus für das Gesamtjahr 2020 in der Schaden-/Unfallversicherung aktuell mit einer zusätzlichen Ergebnisbelastung durch die Corona-Pandemie von 170 Mio. Euro.

Unklar ist zudem, wie sich das Firmenkundengeschäft entwickelt: Steigende Insolvenzraten bei Unternehmen oder dauerhafte Umsatzrückgänge dürften auch für die Versicherer nicht ohne Folgen bleiben. Auch der Privatkunde dürfte in Zeiten der Wirtschaftskrise hochsensibel in Bezug auf finanzielle Angelegenheiten reagieren. Schlussendlich lassen sich die Folgen der Corona-Krise für die Versicherungswirtschaft noch nicht final bewerten. Dies bereits dadurch bedingt, dass das Virus noch immer sein Unwesen treibt und je nach Infektionsgeschehen bzw. einhergehender Einschränkungen Einfluss auf die Wirtschaftsentwicklung, die Konjunktur oder auch die Kapitalmärkte nehmen könnte.

Klar ist indes, dass sowohl die US-Notenbank Fed als auch die EZB am Niedrigzinskurs festhalten werden. Insbesondere für Lebensversicherer (Stichworte Renditeversprechen bzw. Garantiezins für Altverträge) und noch vehementer für die Pensionskassen (mehr hierzu in der kommenden insider-Ausgabe) hat dies erhebliche Folgen. In der Konsequenz haben bereits einige Lebensversicherer neue Produktwelten auf den Markt gebracht. Erst zuletzt hatte Allianz Leben mitgeteilt, dass man sich im Produktangebot der Altersvorsorge ab 2021 auf Lösungen mit zeitgemäßen Garantien fokussiere, die je nach Kundenwunsch am Ende der Ansparphase auf einem Niveau von mindestens 90, 80 oder 60 Prozent der gezahlten Beiträge liegen.

Kontrollierter Optimismus

Digital optimal aufgestellt und mit bereitgestellter Vertriebsunterstützung, neuen Services und Produkten möchte die Branche künftig punkten – und trotz der prekären Situation dieses Jahr Neugeschäft generieren. Laut einer Studie von Ernst & Young und der V.E.R.S. Leipzig GmbH, die hierfür im September 30 Vorstände bzw. leitende Repräsentanten von Versicherungsunternehmen in Deutschland und Österreich befragt hatten, gehen 14 Prozent der Befragten von einem leichten Wachstum der Branche aus. Bei zwölf der 30 befragten Versicherer entwickelte sich das Neugeschäft seit Ausbruch der Pandemie bereits positiv. Es geht voran – mit aller Vorsicht. <<

© ra2 studio - stock.adobe.com

So einfach wie noch nie: die rhion.digital Hausrat-Versicherung mit Quadratmeter-Modell

Mit dem **unkomplizierten Quadratmeter-Modell** passt der Versicherungsschutz genau zum Zuhause Ihres Kunden. Und mit individuellen Bausteinen wie z.B. „SmartHome" oder Fahrraddiebstahl inkl. Mobilitätsschutz wird der Schutz noch passender.

Informieren Sie sich auf www.rhion.digital

rhion.digital

ANZEIGE

Infolge des Klimawandels werden starke Stürme auch in Europa immer häufiger und vor allem immer heftiger. In diesem Zusammenhang steigt auch die Anzahl der Schäden, die durch umherfliegende Gebäudeteile entstehen, immer mehr an. Wer sich als Gebäudeeigentümer auf die Aussage verlässt, dass er bei „höherer Gewalt" nicht haften müsse, wird eines Besseren belehrt.

HAFTUNGSRISIKEN VON GEBÄUDEBESITZERN BEI STURM!

Am 31. März 2015 wurde ein Auto, das vor einer Kirche geparkt war, stark beschädigt. An diesem Tag herrschte eine Windgeschwindigkeit von 10 Beaufort (100 km/h). Das Kirchturmdach wurde teilweise abgedeckt, rund 60 Ziegel fielen herunter und beschädigten unter anderem auch das Auto. Zunächst wurde der Schaden vom Kfz-Versicherer beglichen. Der Kfz-Versicherer nahm die Kirche in Regress, da sie als Gebäudeeigentümer dafür Sorge tragen muss, dass sich auch bei Sturm keine Gebäudeteile lösen können. Die Kirche wollte die Zahlung verweigern, da es sich hierbei um höhere Gewalt, eine Windhose, gehandelt hätte. Die Kfz-Versicherung klagte daraufhin vor dem Landgericht (LG) Stuttgart und erhielt mit Urteil vom 26. April 2016 recht: Regressansprüche wurden unter Maßgabe des § 836 BGB dem Versicherer zugesprochen (Az. 3 O 340/15).

§ 836 S. 1 BGB besagt: „(1) Wird durch den Einsturz eines Gebäudes oder eines anderen mit dem Grundstück verbundenen Werkes oder durch die Ablösung von Teilen des Gebäudes oder des Werkes ein Mensch getötet, der Körper oder die Gesundheit eines Menschen verletzt oder eine Sache beschädigt, so ist der Besitzer des Grundstücks, sofern der Einsturz oder die Ablösung die Folge fehlerhafter Errichtung oder mangelhafter Unterhaltung ist, verpflichtet, dem Verletzten den daraus entstandenen Schaden zu ersetzen. Die Ersatzpflicht tritt nicht ein, wenn der Besitzer zum Zwecke der Abwendung der Gefahr die im Verkehr erforderliche Sorgfalt beobachtet hat."

Dies bedeutet: Wenn bei einem Sturm Dachziegel herunterfallen, spricht der Beweis des ersten Anscheins dafür, dass das Dach mangelhaft errichtet oder unterhalten wurde. Das Gericht ist der Meinung, dass ein Grundstückseigentümer mit erheblichen Sturmstärken rechnen und damit für die Festigkeit der Gebäudeteile sorgen muss.

Zum Schadenersatz verpflichtet

Gegen diese Entscheidung legte die Beklagte Berufung ein. Das Oberlandesgericht Stuttgart bestätigte die Entscheidung des Landgerichts und wies die Berufung der Beklagten zurück (Az. 4 U 97/16). Dieses Urteil macht deutlich, dass neben der Gebäudesicherheit auch für einen möglichen Entlastungsbeweis sehr hohe Ansprüche gestellt werden. Es wird nämlich vom Gebäudeeigentümer erwartet, dass eine Wetterwarnung Anlass genug sein muss, um ein nicht windsicheres Gebäude entsprechend abzusperren.

Ferner ist nach § 823 BGB jeder, der einem anderen vorsätzlich oder fahrlässig einen widerrechtlichen Schaden zufügt, zu Schadenersatz verpflichtet. Die Höhe der Schadenersatzpflicht ist nicht begrenzt.

Daher für Vermittler gut zu wissen: Etwa im Rahmen der Haus- und Grundbesitzerhaftpflichtversicherung der Haftpflichtkasse VVaG ist der Versicherungsnehmer als Eigentümer, Mieter, Pächter, Leasingnehmer oder Nießbraucher für das versicherte Grundstück abgesichert. Versichert sind hierbei Ansprüche aus der Verletzung von Pflichten, die dem Versicherungsnehmer in der genannten Eigenschaft obliegen. Der Versicherungsschutz kann dabei bis zu einer Versicherungssumme in Höhe von 15 Mio. Euro pauschal für Personen-, Sach- und Vermögensschäden über die Homepage der Haftpflichtkasse berechnet und auch gleich abgeschlossen werden. <<

Visitenkarte

Susanne Hartmann
Abteilungsleiterin Haftpflicht Vertrag – Firmenkunden
Die Haftpflichtkasse VVaG

E-Mail: Susanne.Hartmann@haftpflichtkasse.de
Telefon: +49 6154 601-1139

© victor zastol'skiy - stock.adobe.com

Heike Rotermund
Key-Account/Vertrieb

Die Haftpflichtkasse VVaG
Darmstädter Straße 103
64380 Roßdorf

E-Mail: Heike.Rotermund@haftpflichtkasse.de
Telefon: +49 6154 601-1167

DIE HAFT PFLICHT KASSE

OPTIMALER SCHUTZ FÜR HAUSVERWALTUNGEN

Mit den Versicherungen der Haftpflichtkasse können sich Unternehmen auf ihr Kerngeschäft konzentrieren. Die neue Betriebshaftpflicht-Versicherung für Hausverwaltungen beinhaltet beitragsneutral u. a. die Haus- und Grundbesitzerhaftpflichtversicherung für eigenen Grundbesitz. Fremder, von der Hausverwaltung betreuter Haus- und Grundbesitz kann zu besonders günstigen Konditionen eingeschlossen werden.

Sichern Sie in diesem Zusammenhang Ihre Kunden, die im Immobilienbereich und Bürobetrieb tätig sind, mit unserer Betriebshaftpflicht-Versicherung für Hausverwaltungen ab! Diese kann um eine zusätzliche Vermögensschadenhaftpflicht erweitert werden.

Immobilienmakler, Gewerbeimmobilienverwalter und Wohnimmobilienverwalter sind mit der Betriebshaftpflicht-Versicherung für Hausverwaltungen ideal für Risiken im Bürobetrieb, auf Geschäftsreisen und bei Außenterminen abgesichert.

Die Durchführung handwerklicher Arbeiten durch bei der versicherten Hausverwaltung angestellte Hausmeister, die sich bspw. um Sauberkeit, Sicherheit und Funktionsfähigkeit kümmern, sind mitversichert.

Der eigene Haus- und Grundbesitz Ihres Kunden wird automatisch beitragsneutral versichert. Zusätzlich kann fremder Haus- und Grundbesitz gegen einen Zuschlag eingeschlossen werden.

Die Haftpflichtkasse prüft, ob Ihr Kunde haftet, leistet Schadenersatz bei begründeten Ansprüchen und wehrt unbegründete Ansprüche ab (passiver Rechtsschutz).

Rundum abgesichert: Erweiterung der Betriebshaftpflicht-Versicherung für Hausverwaltungen durch Vermögensschadenhaftpflichtversicherung.

Seit dem 1. August 2019 ist eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung für Wohnimmobilienverwalter Pflicht (§ 34c Abs. 1 S. 1 Nr. 4 GewO).

Doch auch für Ihre Kunden, die als Immobilienmakler oder Gewerbeimmobilienverwalter tätig sind, lohnt sich die Erweiterung der Betriebshaftpflicht-Versicherung für Hausverwaltungen um die Vermögensschadenhaftpflicht, die die Haftpflichtkasse zusammen mit der Allcura Versicherungs-AG entwickelt hat. <<

Bei Wohnimmobilienverwaltern ist so zusätzlich mitversichert:

- Die Verwaltung von Wohneigentum
- Ersatzzustellungsvertreter
- Erstellen von Bestätigungen über Kosten für häusliche Dienstleistungen/Handwerker
- Ausstellen von Energiepässen

Für Immobilienmakler und Gewerbeimmobilienverwalter gelten als mitversichert:

- Die Verwaltung von Gewerbeimmobilien/Geschäftseinheiten und Grundstücken
- Erstellen von Energiepässen
- Verletzung von Geheimhaltungspflichten

www.haftpflichtkasse.de

© GutesaMilos - stock.adobe.com

FÜR ALLTAGSHELDEN: *Biometrische Risiken* EINFACH ABSICHERN

EINKOMMENSVORSORGE IM BLICKFELD

Bisher wurde das Risiko, krank oder gar berufsunfähig zu werden, oft unterschätzt. Die letzten Monate haben viele Menschen für die finanziellen Folgen einer längeren Krankheit sensibilisiert. Die Einkommensvorsorge rückt deutlich mehr ins Blickfeld.

Die gesetzliche Absicherung ist vielfach zu gering. So beträgt die Leistung der gesetzlichen Rentenversicherung bei Erwerbsminderung durchschnittlich 776 Euro im Monat (Quelle: DRV 2019). Daher ist eine private Absicherung dringend zu empfehlen, um die entstehende Lücke zu schließen und die finanziellen Folgen bei Arbeitskraftverlust abzufedern. Hier gilt: Personen, die überwiegend eine Bürotätigkeit ausüben und denen die Absicherung einer konkreten Tätigkeit wichtig ist, sind mit einer Berufsunfähigkeitsversicherung gut beraten. Für Personen, die überwiegend körperlich tätig oder auf Mobilität angewiesen sind, kann eine Absicherung über eine Grundfähigkeitsversicherung sinnvoller sein.

Allianz Biometrie-Initiative 2020

Mit der aktuellen Biometrie-Initiative 2020 bieten die Allianz Lebensversicherungs-AG (AZL) und die Deutsche Lebensversicherungs-AG (DLVAG) einfache und verbesserte Ansprachemöglichkeiten für das Biometrie-Geschäft des Vermittlers. Die letzten Monate waren geprägt durch die Corona-Pandemie. In dieser Situation waren Menschen mit Berufen, die unser gewohntes Leben aufrechterhalten, besonderen Gefahren ausgesetzt. Diesen Alltagshelden und weiteren Zielgruppen ermöglicht die AZL bis zum 31. März 2021 verbesserte Absicherungsmöglichkeiten ihrer Arbeitskraft und der Familie.

Alltagshelden

Personen aus den Bereichen der Heilberufe wie beispielsweise Altenpfleger, Krankenschwestern und Hebammen können jetzt bis zu einem Eintrittsalter von 45 Jahren eine KörperSchutzPolice (KSP) mit einer garantierten Rente bis max. 15.000 Euro im Jahr und/oder eine Risikolebensversicherung (AZL/DLVAG) mit einer Todesfallsumme bis max. 100.000 Euro abschließen, und das mit den reduzierten Gesundheitsfragen einer Eigen-Dienstobliegenheitserklärung (Eigen-DO).

Pädagogikberufe oder auch IT-Berufe können je nach Absicherungsbedarf alternativ zum obigen Angebot eine Berufsunfähigkeitsversicherung bis max. 15.000 Euro im Jahr gegen Abgabe einer sog. Eigen-DO abschließen.

Verbände

Neben den Alltagshelden gibt es zahlreiche weitere wichtige Berufe, denen die AZL über das Verbändegeschäft ähnliche Rahmenbedingungen bietet, wie sie Mittelstands- und Großunternehmen erhalten.

Die Vorteile liegen auf der Hand. Der Vermittler kann einzelne Zielgruppen bzw. Bestandskunden auf Einzelvertragsbasis mit Sonderkonditionen wie im Gruppenvertragsgeschäft (mind. zehn versicherte Personen (VP)) ansprechen. Dies kommt speziell Mitarbeitern in kleinen Unternehmen zugute, die aufgrund der geringen Mitarbeiterzahl (unter zehn VP) i. d. R. sonst keine Chance auf besondere Konditionen oder erleichterte Aufnahmeverfahren hätten.

Wichtig zu wissen: Im Verband der Heilberufe (VdH) wird die aktuelle Aktion für eine private Vorsorge mit vereinfachtem Aufnahmeverfahren für Ärzte, Zahnärzte und Apotheker bis zum 31. März 2021 verlängert. Nutzt der Vermittler die Allianz-Tarifierungsprogramme, kann er seine Prozesse besonders effektiv gestalten. Er hat dadurch die Möglichkeit, die Risikoprüfung elektronisch durchzuführen, und erhält in der Regel sofort ein Votum. In der Folge kann er den Antrag per elektronischer Unterschrift (E-Sign) unterzeichnen lassen. Wenn keine Aussteuerungsgründe vorliegen, kann der Vertrag direkt policiert werden und die Courtage wird entsprechend ausbezahlt.

Einfacher und kürzer nachgefragt

Erleichternd im vertrieblichen Umsetzungsprozess kommt noch hinzu, dass die Gesundheitsfragen in den Fragebögen zur Eigen-DO und der KSP überarbeitet wurden. In einem Workshop mit Vermittlern wurden die Fragen zur Eigen-DO redaktionell angepasst, sodass sie eindeutiger formuliert sind und zu weniger Unsicherheiten bei der Beantwortung der Gesundheitsfragen führen. Die Fragen zur KSP wurden um 50 Prozent verkürzt und die Struktur des Fragensets klarer aufgebaut. Anschließend wurden die neuen Gesundheitsfragen von Vermittlern vertrieblich getestet und für erfolgreich und praktikabel im Umgang befunden.

Einfach nachverkaufen

Ein weiteres Highlight der Allianz Biometrie-Initiative ist der „L0 Nachverkauf“. Das Ziel dieser Aktion ist der Abschluss einer Risikolebensversicherung (RLV). Privatkunden mit BU(Z)-/KSP-Versicherungen und einem Vertragsbeginn ab 01/2020 erhalten exklusiv die Möglichkeit, ihre Hinterbliebenen ohne Gesundheitsprüfung abzusichern, vorausgesetzt, es handelt sich um Verträge die mit voller Risikoprüfung und zu normalen Bedingungen oder mit Ausschlussklausel (kein Risikozuschlag) angenommen wurden. Der Abschluss kann als Allianz Leben RLV (LC0) oder als RLV der DLVAG (L0DL) erfolgen. Die maximale Versicherungssumme beträgt 250.000 Euro. Bei bereits bestehender RLV darf die Gesamtabsicherung max. 400.000 Euro betragen. Der Umsetzungsprozess ist ganz einfach. Der Vermittler muss lediglich eine Auswahl seiner Kunden treffen. Die anschließende Briefkampagne wird von der AZL organisiert, sodass der Vermittler sich ganz auf die Kontaktaufnahme und Beratung konzentrieren kann.

bAV – Vertrieb einfacher gemacht

Heute wird bereits jeder vierte Arbeitnehmer in Deutschland berufsunfähig (Quelle: Aktuar Aktuell 2018). Eine besonders effektive Möglichkeit zur Einkommensvorsorge (EKV) besteht in der betrieblichen Altersversorgung (bAV). Falls dieser Weg nicht infrage kommt, weil z. B. der Höchstbetrag für die Förderung nach § 3 Nr. 63 EStG schon ausgeschöpft ist, kann das Risiko auch in einem Privatvertrag als ergänzende Privatvorsorge zur bAV abgesichert werden. Sowohl bei der bAV als auch bei der ergänzenden Privatvorsorge sind oftmals Sonderkonditionen und vereinfachte Aufnahmeverfahren möglich, und der Vermittler erreicht eine große Kundengruppe.

Wichtig zu wissen: Neu in der arbeitgeberfinanzierten bAV sind eine listenmäßige Aufnahme und höhere Grenzen bei Firmen ab 100 Mitarbeitern. Die früheren Spielregeln bei 200 versicherten Personen (VP) gelten nun bereits ab 100 VP. Die Regelungen bis 99 VP bleiben gleich.

Diese neue Reglung soll einen schlankeren Prozess und gleichzeitig eine Erweiterung des Bestandspotenzials ermöglichen. Bei BU/KSP ist für diese Kollektive jetzt bis 15.000 Euro jährliche garantierte Berufsunfähigkeits-/Grundfähigkeitsrente eine listenmäßige Aufnahme möglich. Bei der Hinterbliebenenversorgung kann bis zu einer Todesfallsumme von 225.0000 Euro bzw. 9.000 Euro jährliche garantierte Hinterbliebenenrente ebenfalls eine listenmäßige Aufnahme erfolgen.

bAV Aktions-Top: Als weiteres Highlight bei allen Gruppenverträgen, die das vereinfachte Aufnahmeverfahren für BU-/KSP-Rente vereinbart haben und die sich im September 2020 im laufenden Aktionszeitraum befinden, wird dieser automatisch um sechs Monate verlängert.

Wichtig zu wissen: Für die Verbände ABV, BdASW, BVP, HogaPlan, HWP, IPV, LVV und VdH[1] gilt das gleiche Vorgehen wie bei Gruppenverträgen – das dort bestehende vereinfachte Aufnahmeverfahren in der bAV wird automatisch um sechs Monate bis zum 30. Juni 2021 verlängert. <<

Matthias Höpfner
Maklerbetreuer Leben

Allianz Lebensversicherungs-AG
Maklervertrieb Süd / Frankfurt
Theodor-Stern-Kai 1
60596 Frankfurt am Main

E-Mail: Matthias.Hoepfner@allianz.de
Telefon: +49 69 7126 - 6640

[1] Allgemeiner Bund der Verkaufsberufe, Bund der Anwälte, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer, BusinessVorsorgePlan, Hotel- und Gaststättenplan, HandWerkerPlan, Industrie-Pensions-Verein e. V., Landwirtschaftlicher Versicherten-Verband e. V., Verband der Heilberufe

QUO VADIS PKV?

Die Nachfrage nach einem guten PKV-Schutz wird trotz oder gerade wegen der Corona-Krise bestehen bleiben.

Deutschland hat eines der besten Gesundheitssysteme weltweit: Diese internationale Spitzenposition verdanken wir nicht zuletzt dem Nebeneinander von GKV und PKV. In den letzten Monaten profitierten alle Versicherten vom gesunden Wettbewerb der beiden Systeme. Allen stand ein flächendeckendes Netz von Kliniken und Ärzten zur Verfügung. Im Gegensatz zu anderen Ländern, in denen die Krankenversicherung in Einheitssystemen organisiert ist, kam es nicht zu Rationierungen. Deutschlands medizinische Grundversorgung funktionierte auf sehr gutem Niveau. Gerade während der Corona-Krise zeigt sich wieder einmal die Stärke der PKV: Laut Informationen des PKV-Verbandes sind die Leistungsausgaben der PKV im ersten Halbjahr 2020 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 5 Prozent auf 14,34 Mrd. Euro gestiegen. Zur Bewältigung der Corona-Krise leistet die Assekuranz somit höhere Zahlungen an das Gesundheitssystem, als es ihrem 10-prozentigen Versichertenanteil im Vergleich zur GKV entspricht.

Infografik

Die wichtigsten PKV-Zahlen auf einen Blick

	2019	Veränderung zu 2018 (in %)
Versicherte mit Krankenvollversicherung	8,731 Mio.	-0,06
Versicherte mit privater Pflegeversicherung	9,216 Mio.	-0,76
Zusatzversicherungen	26,78 Mio.	+2,88
Beitragseinnahmen	40,96 Mrd. €	+2,91
Ausgezahlte Versicherungsleistungen	29,82 Mrd. €	+4,33
Altersrückstellungen	271,90 Mrd. €	+4,55

Quelle: PKV – Verband der privaten Krankenversicherung, Stand: Juni 2020

Bedarf vorhanden

Auch auf Verbraucherseite bleibt die PKV von Interesse. Bemüht man das Zahlenmaterial, stellt man fest, dass die Nachfrage – trotz Corona – weiter beim Kunden des Maklers vorhanden ist. Denn die Pandemie brachte zwar einerseits erschwerte Bedingungen für den Vertrieb, aber andererseits auch ein erhöhtes Bewusstsein der Menschen für Gesundheit und einen leistungsstarken Krankenversicherungsschutz. So wuchs der Wunsch nach individueller Beratung und Services in Zeiten der Pandemie. Sicher, die Kontaktwege wurden plötzlich andere. Was eine ganze Branche vielleicht früher für unmöglich gehalten hätte, wurde gelebte Praxis. Die Welt wurde digitaler und damit auch der Vertrieb. Videocalls und Videokonferenzen wurden zu einer wichtigen Ergänzung des Beratungsalltags, denn plötzlich sehnten sich viele Menschen nach mehr Schutz und Beratung. Damit stieg auch die Bereitschaft zu einem Abschluss.

Sicherheit vor Preis

Krankenversicherungen sind sehr komplexe Versicherungen, die eine individuelle und persönliche Beratung erforderlich machen. Auf welchem Kanal auch immer. Auch in Pandemie-Zeiten sind Makler mit all ihren Möglichkeiten mehr denn je gefragt. Krankenversicherungsprodukte spielen – egal ob als Voll- oder auch als Krankenzusatzversicherung – eine bedeutende Rolle bei den Menschen. Auf die Beratungsleistung von Maklern und Vermittlern kann und darf daher nicht verzichtet werden. Makler fungieren so als wichtiges Bindeglied zwischen Kunden und Versicherern. Ihre Bedeutung für die Versicherungsbranche ist unbestritten.

Nachfrage auch nach Corona

Wenn uns Corona eines gelehrt hat, dann, dass wir uns glücklich schätzen können, in einem Land zu leben, das die Krise bislang so gut gemeistert hat. Es hat sich aber auch gezeigt, dass private Krankenversicherungen in unserem Gesundheitssystem insgesamt eine herausragende Rolle spielen und förderlich für das gesamte System sind. Insofern sind wir optimistisch, dass auch nach Corona die Nachfrage nach privaten Krankenversicherungen anhalten wird. <<

Visitenkarte

Michael Albrecht
Leiter Makler- und Kooperationsvertrieb
Barmenia Krankenversicherung AG

E-Mail: presse@barmenia.de
Telefon: +49 202 438-3649

© jirsak - stock.adobe.com / Woravut - stock.adobe.com

Strenge Regeln und Unsicherheit waren der frühe Tonus der Pandemie. Jegliche Besorgungen wurden auf ein Minimum beschränkt, soziale Kontakte pausiert. Und obwohl sich ganz Deutschland mehr denn je um die eigene Gesundheit sorgte, vermied die Mehrheit selbst den Gang zum Arzt. Ein Umstand, der den Wunsch nach medizinischer Digitalisierung weckte. Der Fortschritt bietet hier gleichermaßen Vorteile für Kunden und Vermittler.

Die dritte Jahreszeit hat begonnen. Wird diese gerne mit „goldenen“ Tagen assoziiert, gehen mit dem Herbst laut infektionsschutz.de auch häufig Viren einher, die unterschiedlichste Beschwerden auslösen können. Volle Wartezimmer sind deshalb jedes Jahr auf ein Neues programmiert. Derzeit ist die Situation jedoch besonders angespannt. Ein Hustender in der Supermarktschlange zieht schon skeptische Blicke auf sich, im Wartezimmer der Hausarztpraxis wecken derartige Symptome erst recht den Fluchtinstinkt. Die willkommene Alternative lautet hier Telemedizin. Die Zahlen der Versicherungskammer bestätigen den Bedarf: Seit Start unserer kostenlosen Digitalsprechstunde im Januar nutzten gut 5.000 Kunden das telemedizinische Arztgespräch. Während 70 Prozent ärztlichen Rat zu allgemeinmedizinischen Fragen suchten, bezogen sich lediglich 30 Prozent auf Corona.

Einfach, effizient, papierlos

Telemedizin ist eine gesundheitliche Revolution, die nicht nur den Gang zum Arzt ersetzt. Auch die Patientenakte ist dadurch digital. Der Kunde entscheidet selbst darüber, welche Daten wem zur Verfügung stehen, kann sich eigenständig überwachen und erhält durch E-Health-Apps – z. B. „Meine Gesundheit“ – bereits Präventionsmaßnahmen. Ein weiterer Bonus: Kostenersparnis. Laut einer Studie der Unternehmensberatung McKinsey aus dem Jahr 2018 ergäbe sich für Deutschland ein jährliches Einsparpotenzial von 34 Mrd. Euro. Untersucht wurden weltweit 26 digitale Gesundheitstechnologien wie etwa E-Termine oder Rezepte. Kosten, die mit steigendem Nutzen sinken würden.

Der digitale Kunde

Der Trend geht immer mehr zum Digitalen. Zahlen beweisen: Der Kunde ist die elektronische Abwicklung inzwischen nicht nur gewohnt, sondern wünscht sie explizit. Er informiert sich vorab über Wünsche und Anforderungen, erst dann entscheidet er, ob eine Beratung gewünscht oder überhaupt noch notwendig ist. Daraus ergeben sich Chancen für den Vermittler. Haben Sie daher auch keine Scheu, diese zu nutzen. Auch beim Abschluss: Die Unterschrift erfolgt elektronisch, Unterlagen müssen nicht mehr hin- und hergeschickt werden. Umwege, die den Abschluss hinauszögern, entfallen, wertvolle Zeit wird gewonnen. Sie als Vermittler können diese aktiv für Beratung und Empfehlung, bspw. zu Cross- und Upselling, nutzen.

Die Hybrid-Lösung kann der Schlüssel sein. Senden Sie dem Kunden z. B. per Mail einen Link zum selbstständigen Abschluss einer Zusatzversicherung. Die persönliche Beratung erfolgt parallel telefonisch. Die fehlende Nachbearbeitung wegen eines vergessenen Kreuzchens spart Zeit. Ein paar Klicks und die Police geht quasi über Nacht an den Kunden. Kein Archivieren mehr, kein Ausdrucken oder Abheften. Die digitalen Vermittlerkopien können Sie sich einfach bequem liefern lassen oder jederzeit automatisiert abrufen. Probieren Sie es einfach mal aus.

Die Versicherungskammer sieht die wachsende Digitalisierung auch als eigenen Auftrag, Partner und Kunden bestmöglich zu unterstützen. Digitale Services und unterschriftslose Antragsprozesse werden in den kommenden Jahren weiter ausgebaut. Bewährt hat sich bisher vor allem das duale System, das es der Versicherungskammer ermöglicht, für seine Kunden in Innovation zu investieren. <<

Visitenkarte

Thomas Atsch
Leiter Maklervertrieb Norddeutschland
Versicherungskammer Maklermanagement Kranken GmbH

E-Mail: thomas.atsch@vk-makler.de
Telefon: +49 172 5671563

© Alexander Limbach - stock.adobe.com / Alexander Limbach - stock.adobe.com

ANZEIGE

GESUNDHEITS- UND PFLEGEVORSORGE

IST AKTUELL SO WICHTIG UND PRÄSENT WIE NIE

Durch die Corona-Pandemie sehen viele die Gesundheitsvorsorge mit anderen Augen. Die Krise macht deutlich: Es ist wichtig, sich um die eigene Gesundheit zu kümmern und für den Krankheitsfall vorzusorgen. Weltweit denken die Menschen über eine Frage nach, die sonst gerne beiseitegeschoben wird: Was, wenn es mir einmal nicht mehr so gut geht? Ideale Voraussetzungen für den Vertrieb privater Kranken- und Pflegeversicherungen, so scheint es. Wäre da nicht die Schwierigkeit, dass viele Selbstständige mit gesunkenem Umsatz oder Arbeitnehmer in Kurzarbeit zunächst abwarten, was passiert. Wie also als Vermittler agieren und den Kontakt zu Interessenten aufbauen?

Mit konsequentem Handeln können Vermittler auch in schwierigen Zeiten erfolgreich vertrieblich tätig sein, indem sie ihre digitale Beratung verfeinern, die passende Produkt- und Zielgruppenansprache wählen und sich über die Gesundheitsservices der Versicherer informieren.

Digitale Beratung verfeinern

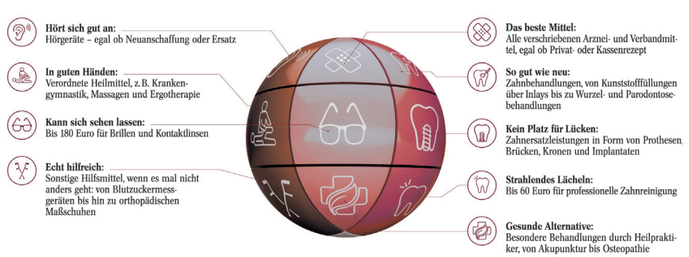
Die Corona-Krise hat digital vieles beschleunigt. Wer als Vermittler die Angebote kennt und nutzt, bleibt nicht nur online am Ball, sondern profitiert auch nach dem Ende der Krise von wertvollen Tools für den Beratungs- und Angebotsprozess. Ein Beispiel ist das Online-Tool „Risikocheck“ der HALLESCHE. Der Vermittler erhält über eine Ampeldarstellung eine Einschätzung zur Versicherbarkeit des Risikos sowie den Hinweis, welche Unterlagen für die Risikoprüfung benötigt werden. Aus dem Risikovoranfrage-Tool heraus kann der Vermittler direkt eine digitale Risikovoranfrage anstoßen, wenn eine Diagnose vorliegt, für die die Einschätzung eines Experten benötigt wird. Das Tool stellt dabei sicher, dass sämtliche relevanten Angaben getätigt werden. Zweites Beispiel: Wer das Linkgenerierungstool der HALLESCHE nutzt, kann individualisierte Online-Abschluss-Module via Link oder QR-Code in seine Website oder in Mailings integrieren. Jeder Versicherte, der diesen Weg wählt, wird automatisch dem jeweiligen Vermittler zugeordnet, sodass dieser die Provision erhält. Über das Vermittlerportal kann jeder selbst alle über ihn getätigten Online-Abschlüsse selektieren – und damit den Überblick behalten. Ein drittes Beispiel: Für die betriebliche Krankenversicherung von Familienangehörigen gibt es ein neues Online-Modul, das mit dem eigenen Design in die Website von Vermittlern und Firmen eingebunden werden kann.

Das Beispiel der HALLESCHE zeigt: Die Versicherer entwickeln derzeit viel Neues. Wer bei den digitalen Tools auf dem Laufenden bleibt, die Angebote kennt und sich in deren Nutzung übt, der kann in digitaler Beratung und im Verkauf die Möglichkeiten ausschöpfen, sich digital weiterentwickeln und erfolgreich sein.

Infografik

Abb. 1:

FEELfree > Ein Gesundheitsbudget jährlich zur freien Verfügung



© be free - stock.adobe.com

ANZEIGE

der Spitze nahmen über 400 Vermittler am Seminar „Angehörigenentlastungsgesetz in der Pflege“ teil. Gerade jüngere Menschen, die bislang nur wenige Gedanken an die Vorsorge im Pflegefall verschwenden, sind durch die Corona-Pandemie stärker als bisher an Sicherheit orientiert. Für einen besonders niedrigschwelligen Einstieg empfehlen wir die Kombination unseres Optionstarifs OPTIfree mit der Pflegezusatzversicherung OLGAflex. Schon ab 2,40 Euro zusätzlich kann die Option auf ein Pflegegeld von 1.200 Euro gesichert werden. Im Grundsatz bietet der Tarif OPTIfree ein Optionsrecht auf die Vollversicherung und Schutz für verschiedene Zusatzversicherungen, z. B. für die Zähne oder das Krankenhaus.

Ein Wachstumsfeld ist die betriebliche Krankenversicherung. Durch die Corona-Krise ist auch hier eine Gegensätzlichkeit zu spüren: Firmen stehen dem Thema, etwas für die Gesundheit ihrer Mitarbeiter zu tun, offen gegenüber, bleiben zugleich aber zögerlich, was den Abschluss eines bKV-Vertrages mit Arbeitgeberfinanzierung betrifft. Eine sorgfältige Auswahl und Analyse der Branchen wird wichtiger. Wer ist von der Krise wirtschaftlich gestärkt, wer hat besonderen Bedarf, wie gestaltet sich die Einwandbehandlung in Krisenzeiten? In der außergewöhnlichen Zeit haben viele Firmen alle Hände voll zu tun. Ein einfaches Produkt mit einem unkomplizierten Antragsprozess kommt ihnen bei der Installation einer Gruppenversicherung entgegen. Erwähnenswert ist das Modell des Budgettarifs FEELfree in der bKV (siehe Abb.1). Die Mitarbeiter suchen selbst aus, welche Leistungen sie in Anspruch nehmen möchten. Der Arbeitgeber hat nur zu entscheiden, wie hoch das Gesundheitsbudget pro Mitarbeiter ausfallen soll.

Abb. 2:

Die HALLESCHE bietet ein breites Spektrum an Gesundheitsinformationen und -services

Über die Gesundheitsservices der Versicherer informieren

Gesundheit ist ein Wachstumsfeld. Die Menschen werden offener für Unterstützungsangebote ihrer Versicherer. Punkten kann ein Vermittler, wenn er die Vorteile der Gesundheitsservices erklären kann und gezielte Hilfestellungen bietet (siehe Abb. 2). Die HALLESCHE bietet Seminare für Vermittler an, in denen sie Wissenswertes zum Gesundheitsmanagement vorstellt und den persönlichen Kontakt in den Fachbereich herstellt. In unseren Gesundheitsservices geht es um Prävention, Aufklärung, Hilfe bei von Ärzten gestellten Diagnosen, um Therapie und Nachsorge und um organisatorische Unterstützung.

Damit Krankheiten gar nicht erst entstehen oder zu lange unentdeckt bleiben, bietet die HALLESCHE ihren Kunden die Gesundheitsprogramme „Gesund Leben“ und „Rauchstopp“ an. Kunden, die chronisch erkrankt sind, werden im Sinne der Sekundärprävention darin unterstützt, dass sich die Beschwerden verbessern und die Lebensqualität erhöht. Ein Expertenteam ermöglicht eine individuelle Gesundheitsberatung und -betreuung bei Erkrankungen wie Diabetes, Rückenbeschwerden oder Herz-Kreislauf-Leiden – also den klassischen Volkskrankheiten des 21. Jahrhunderts. Digitale Gesundheitsprogramme mit Apps für Tinnitus oder Schmerztherapie bei starken Rückenschmerzen sind Teil des Angebots. Auch digitale Programme für die seelische Gesundheit gewinnen immer mehr an Bedeutung. Gerade auch jetzt, während Corona, gibt es viele Unsicherheiten, die zu Stress- oder Angststörungen führen können und die online optimal begleitet werden können. Auch das Gesundheitstelefon, die Videosprechstunde mit Ärzten sowie ein Facharzt- und Zweitmeinungsservice sind möglich.

In Zeiten der Corona-Krise ist Gesundheit so wichtig und präsent wie nie. Vermittler können mit vielen neuen digitalen Möglichkeiten den Kontakt zum Kunden aufbauen und ihre Beratung und den Verkauf digitalisieren. Niedrigschwellige Optionstarife oder eine denkbar einfache betriebliche Krankenversicherung sind geeignete Produkte, um mit den Privat- und Firmenkunden in Kontakt zu kommen. Das Wissen um hilfreiche Gesundheitsservices kann in der Pandemie das gewisse Etwas im Kundengespräch bringen. Wer sich informiert hält und neue Möglichkeiten nutzt, erlebt auch in der Krisenzeit vertriebliche Erfolge – und baut zudem für seine Zukunft in der digitalisierten Welt vor. <<

Alexandra Markovic-Sobau
Zentralbereichsleiterin Vertrieb

HALLESCHE Krankenversicherung
Reinsburgstr. 10
70178 Stuttgart

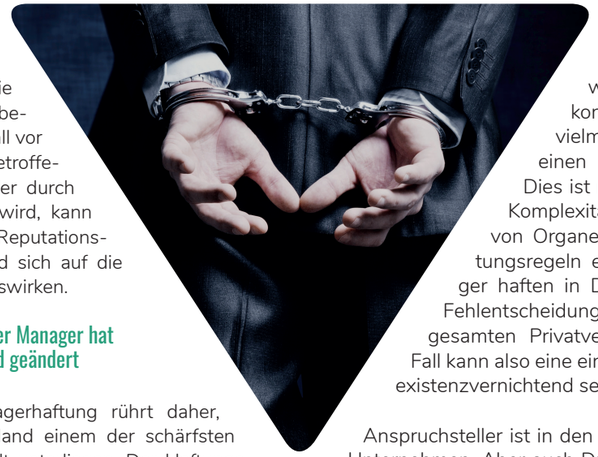
E-Mail: vbh@hallesche.de
Telefon: +49 711 6603 3303

HALLESCHE
Private Krankenversicherung

www.hallesche.de

DIE PERSÖNLICHE HAFTUNG VON MANAGERN IN DEUTSCHLAND

Managerhaftung ist schon lange nicht mehr graue Theorie, sondern in der harten Realität der deutschen Wirtschaft angekommen. Regelmäßig berichten die Medien über spektakuläre Managerhaftpflichtfälle in Millionenhöhe. Im Fokus stehen die großen Namen des deutschen Wirtschaftslebens. Die meisten Fälle werden jedoch insbesondere im deutschen Mittelstand eher nicht publikumswirksam veröffentlicht, sondern spielen sich im Verborgenen ab. Betroffene Unternehmen und ihre Organe suchen aus nachvollziehbaren Gründen nicht das Licht der breiten Öffentlichkeit.



Managerhaftungsschäden sind nicht selten hoch und sowohl für das Unternehmen als auch für die natürliche Person existenzbedrohend. Auch wenn der Fall vor Gericht zugunsten einer betroffenen Partei entschieden oder durch einen Vergleich beigelegt wird, kann der gleichfalls entstandene Reputationsschaden erheblich sein und sich auf die Managerkarriere negativ auswirken.

Das Haftungsumfeld der Manager hat sich grundlegend geändert

Die Bedeutung der Managerhaftung rührt daher, dass Manager in Deutschland einem der schärfsten Haftungsregime in der Welt unterliegen. Der Haftungsmaßstab der Organmitglieder im deutschen Gesellschaftsrecht war schon immer streng und ist seit Jahren praktisch unverändert. Deutlich verändert haben sich jedoch das regulatorische Umfeld und der tägliche Pflichtenkatalog eines Managers. Jährlich werden zahlreiche Gerichtsurteile zu einer schärferen Anwendung der Haftungsregeln veröffentlicht und auf nationaler sowie internationaler Ebene neue Gesetze und Verordnungen erlassen. Laufend kommen neue Bereiche wie die DSGVO, Compliance-Anforderungen oder IT-Sicherheit hinzu, die in den unmittelbaren Verantwortungsbereich des Managers fallen. Auch die Anspruchsmentalität in den Unternehmen hat sich gewandelt.

… und dies angesichts sehr scharfer Haftungsregeln

Vorstände (auch ehrenamtliche Vereinsvorstände), Geschäftsführer, Aufsichtsräte und Beiräte müssen diesen Anforderungen gerecht werden. Dabei kommt es nicht darauf an, was der einzelne Manager konkret in Person leisten kann; vielmehr legen die Gerichte einen objektiven Maßstab an. Dies ist mit Blick auf die erwähnte Komplexität des juristischen Umfelds von Organen und den scharfen Haftungsregeln existenzbedrohend. Manager haften in Deutschland für berufliche Fehlentscheidungen unbegrenzt mit ihrem gesamten Privatvermögen. Im schlimmsten Fall kann also eine einzige falsche Entscheidung existenzvernichtend sein.

Anspruchsteller ist in den meisten Fällen das eigene Unternehmen. Aber auch Dritten – außerhalb des Unternehmens stehenden Personen – gegenüber, etwa dem Insolvenzverwalter, Sozialversicherungsträgern, Steuerbehörden etc., steht der Geschäftsführer aufgrund von spezialgesetzlichen Regelungen, in den Fällen der §§ 823 ff. BGB und im Wege der Durchgriffshaftung grundsätzlich in der Verantwortung.

Es gibt viel zu beachten

Grundsätzlich haften Manager insbesondere gegenüber ihren Gesellschaftern für jede schuldhafte Pflichtverletzung mit ihrem gesamten privaten Vermögen. Anders als der „normale“ Arbeitnehmer sind sie dabei nicht nur für Vorsatz, sondern für jeden Grad der Fahrlässigkeit verantwortlich. Bereits ein versehentlich nicht abgeschicktes Fax kann somit den Manager in die Gefahr der Privatinsolvenz bringen. Erschwerend kommt hinzu, dass der Gesetzgeber eine Beweislastumkehr zum Nachteil des Managers vorsieht. Dieser muss nachweisen, dass das ihm vorgeworfene Verhalten nicht schuldhaft erfolgt ist. In der Praxis sehen sich in Anspruch genommene Organe oft gezwungen, viele Jahre nach einer getroffenen Entscheidung vor Gericht ihre Unschuld zu beweisen. Ohne eine akkurate Dokumentation und einen rechtmäßigen Zugriff auf relevante Unterlagen ist dies schwer, in vielen Fällen unmöglich, da ggf. privat aufbewahrte Dokumente nicht verwendet werden dürfen.

Dazu kommt, dass die Pflichtverletzung nicht mal vom Manager selbst begangen worden sein muss. Die Haftung von Organen ist gesamtschuldnerisch angelegt, was bedeutet, dass bei mehreren Geschäftsführern oder Vorständen diese auch für die Fehler des jeweils anderen in Anspruch genommen werden können. Der Manager kann sich nicht darauf verlassen, dass ihn seine Gesellschafter oder ein Insolvenzverwalter schon nicht in Anspruch nehmen werden. Anders als zu Zeiten der sog. Deutschland AG ist nach der höchstrichterlichen Rechtsprechung ein solcher Verzicht in vielen Fällen gar nicht mehr möglich.

Fazit: Spätestens seit der Aufnahme der Managerhaftung in die DIN 77230 „Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte“ sollte jedem Berater dieses Thema bekannt sein. Versicherungslösungen zur Absicherung des Privatvermögens gibt es seit vielen Jahren. Warum die klassische Unternehmens-D&O aber oft nicht die richtige Lösung ist, erfahren Sie in der nächsten insider-Ausgabe. <<

Jörg Reiner
Geschäftsführer

Visitenkarte

Stefan Bertinetti
Prokurist, Syndikusanwalt

ConceptIF BIZ GmbH

E-Mail: s.bertinetti@conceptif.de
Telefon: +49 40 696355-318

© BillionPhotos.com - stock.adobe.com

© LH media

BUmodern
Sicher. Für die Zukunft.
www.volkswohl-bund.de

ntv
GESAMTSIEGER
ARBEITSKRAFT-ABSICHERUNG
VOLKSWOHL BUND
04.2020
DEUTSCHLANDS BESTE VERSICHERUNG
Franke Bornberg
DEUTSCHES INSTITUT FÜR SERVICE-QUALITÄT GmbH & Co. KG
bestevers.de

VOLKSWOHL BUND
VERSICHERUNGEN

ANZEIGE

Kapitel 4

MARKETING & TECHNOLOGY

20

Prozent der Deutschen sagen, dass Banken im Interesse ihrer Kunden handeln. Demgegenüber vertraut mehr als jeder Dritte seiner Bank nicht (35 Prozent). Dies sind Ergebnisse der aktuellen Analyse „Das Vertrauen in Banken und Bankberater" der internationalen Data & Analytics Group YouGov.

35

Prozent der 16- bis 18-Jährigen sagen, dass sie aufgrund der Corona-bedingten Einschränkungen mehr online bestellen. Im Schnitt geben sie 77 Euro pro Monat aus, das sind 42 Prozent mehr als im Vorjahr. Dies sind Ergebnisse der repräsentativen Postbank Jugend-Digitalstudie 2020, für die im April und Mai 1.000 Jugendliche im Alter zwischen 16 und 18 Jahren befragt wurden.

92

Prozent der Unternehmen in Deutschland betreiben einen YouTube-Kanal. Weitere 53 Prozent der Firmen, die auf Instagram aktiv sind, nutzen IGTV, um ihre Zielgruppen mit Video-Content anzusprechen. Grundsätzlich setzen 60 Prozent der Unternehmen auf Multi-Channel-Marketing. So die Ergebnisse der Studie Digital Marketing Benchmarks 2020, die der Deutsche Dialogmarketing Verband in Zusammenarbeit mit absolit Dr. Schwarz Consulting erstellt hat.

© Maxim_Kazmin - stock.adobe.com

DER MENSCH GEHT, DIE DATEN BLEIBEN

WIE SIE IHREN DIGITALEN NACHLASS REGELN!

Im Testament wird geregelt, wer das Vermögen, das Auto oder die wertvolle Briefmarkensammlung nach dem Tod erhalten soll. Doch haben Sie sich schon mal Gedanken darüber gemacht, was nach Ihrem Tod mit Ihren Instagram-, Facebook- oder E-Mail-Accounts geschehen soll? Wer soll Ihre Daten einsehen oder ändern können? Sollen Ihre Erben alle Ihre privaten E-Mails lesen? Wer soll Ihre Bitcoins oder Ihr PayPal-Guthaben erben? Das sind Fragen, mit denen Sie sich ebenfalls rechtzeitig auseinandersetzen sollten.

Die zentrale Frage in Bezug auf den digitalen Nachlass lautet: „Sind digitale Zugänge überhaupt vererblich?" Hier war lange unklar, wem der digitale Nachlass zufallen soll – Bis der Bundesgerichtshof (BGH) 2018 in einem richtungsweisenden Urteil entschieden hat, wie es sich mit der Rechtsnachfolge bei einem Benutzerkonto des Verstorbenen bei Facebook verhält. Unstrittig ist, dass Erben die im Nachlass befindlichen Briefe oder Tagebücher lesen dürfen. Der BGH war der Auffassung, dass kein wesentlicher Unterschied zwischen analoger und digitaler Kommunikation gemacht werden könne. Die Erben erhalten daher einen Anspruch gegen die Anbieter auf Gewährung des Zugangs zu dem Benutzerkonto und den darin enthaltenen Inhalten. Der BGH stellte mit diesem Urteil also grundsätzlich klar: Ja, auch die digitalen Inhalte werden vererbt. Demnach treten Erben in die Nutzungsverträge ein, die Verstorbene zu Lebzeiten etwa mit Streaming-Diensten, Online-Tageszeitungen oder eben mit sozialen Netzwerken geschlossen haben.

Den digitalen Nachlass regeln – aber wie?

Der digitale Nachlass kann für die Erben eine enorme Herausforderung darstellen. Denn häufig ist nicht klar, welche Konten und Mitgliedschaften bei Online-Diensten überhaupt bestehen. Daher ist es sinnvoll, sich rechtzeitig um das digitale Erbe zu kümmern. Dafür sollten Sie zunächst eine umfassende Liste sämtlicher Online-Konten erstellen, indem Sie zu jedem Account die Zugangsdaten zusammentragen und gleichzeitig angeben, was mit dem Account oder den Dateien nach dem Tod geschehen soll, etwa die Kündigung von kostenpflichtigen Premium-Mitgliedschaften oder Abonnements von Online-Tageszeitungen.

Auch könnten Sie festlegen, dass etwa Ihr Instagram-Account nicht gelöscht, sondern lediglich in ein „Gedenkzustand" versetzt werden soll. Diese Übersicht sollten Sie immer aktuell halten. So ersparen Sie Ihren Erben eine Menge Arbeit und Frust beim Durchwühlen Ihrer Online-Aktivitäten. Sie können so auch gleichzeitig vermeiden, dass man Ihren digitalen Fußabdruck bis ins kleinste Detail verfolgt.

Vertrauensperson schriftlich festlegen und Vollmacht erstellen

Als zweiten Schritt sollten Sie sich eine Vertrauensperson überlegen, die sich dann später um die digitalen Zugänge kümmern darf. Auf einem weiteren Blatt sollten Sie dieser Person eine Vollmacht erteilen, die über den Tod hinaus gilt. Diese Vollmacht sollten Sie aus Beweisgründen schriftlich verfassen und mit dem Ausstellungsort und Datum versehen und eigenhändig unterschreiben. Wichtig ist außerdem, dass die Vollmacht die Formulierung „auch über meinen Tod hinaus" beinhaltet.

Als dritten Schritt händigen Sie diese Vollmacht Ihrer Vertrauensperson aus und setzen Sie darüber in Kenntnis, wo die Zugangsdaten zu den Nutzerkonten zu finden sind. Gleichzeitig sollten Sie natürlich auch Ihre Angehörigen darüber informieren, wer für den digitalen Nachlass nach Ihrem Ableben zuständig sein soll. Ein zusätzlicher Schritt wäre übrigens, den digitalen Nachlass im Testament zu regeln. Auch diesbezüglich müssen alle Accounts, E-Mail-Adressen, Passwörter etc. ebenso wie die Vertrauensperson, die sich um den digitalen Nachlass kümmern soll, schriftlich festgehalten werden. <<

Visitenkarte

Natalie Menzel

Rechtsreferendarin am Oberlandesgericht Dresden und Autorin bei Qthority

E-Mail: info@qthority.com
Telefon: +49 69 3487181-30

© DigitalGenetics - stock.adobe.com / Probild Fotografie

Das Geschäftsfeld der Ruhestandsplanung spricht die solvente Kundenzielgruppe 50plus an. In der aktuellen Marktforschung der Initiative Ruhestandsplanung e. V. zeigt sich: Noch immer liegt großes Geschäftspotenzial brach und könnte durch eine besser aufgestellte Beratungsdienstleistung gehoben werden.

RUHESTANDSPLANUNG

ALS DIENSTLEISTUNG KONSEQUENTER POSITIONIEREN!

Lediglich 31 Prozent der gesamten Geschäftstätigkeit eines Beraters fließen laut Studie durchschnittlich in die Ruhestandsplanung ein. Und das, obwohl das Durchschnittsalter der Befragten mit 53 Jahren selbst im Alter der Zielgruppe ist, die Menschen 50plus 47 Prozent der Bevölkerung ausmachen und in deren Händen 75 Prozent des deutschen Vermögens liegen. 93 Prozent aller befragten Vermittler sehen zudem in der Ruhestandsplanung ein unternehmerisch interessantes Geschäftspotenzial und beurteilen die Geschäftsaussichten in den nächsten zwei bis drei Jahren zu 79 Prozent positiv oder sogar sehr positiv.

Welche Barrieren verhindern einen stärkeren Ausbau des Geschäftsfeldes?

Aus Sicht der befragten Berater – insbesondere derer, die bereits Ruhestandsplanung anbieten – stehen insbesondere zwei Gründe der Umsetzung des Geschäftsfeldes im Wege (s. Infografik):

- *fehlende Arbeitsmittel wie Software und Beratungshilfen*
- *zu geringe Unterstützung seitens der Produktgeber*

Diese Aspekte hat die Initiative Ruhestandsplanung e. V. bereits vor Längerem erkannt und stellt ihren Mitgliedern bereits heute auf die Zielgruppe ausgerichtete Beratungsunterlagen zur Verfügung. Die Initiative Ruhestandsplanung e. V. professionalisiert als Bundesverband das Geschäftsfeld der finanziellen Ruhestandsplanung und empfiehlt die Ausrichtung der RUHESTANDSPLANUNG als „qualifizierte, faire und umfassende Beratung in finanziellen Angelegenheiten der Kundenzielgruppe 50plus, die auf die Bedürfnisse der Kunden kurz vor und für die Gesamtdauer der Ruhestandsphase zugeschnitten ist und steuerliche, rechtliche, familiäre und andere individuelle Rahmenbedingungen der Kunden berücksichtigt“. Zudem begleitet sie die Entwicklung einer speziellen Ruhestand-Beratungssoftware, die zum Jahreswechsel 2020/2021 zur Verfügung stehen soll: Damit werden alle wesentlichen Aspekte der Ruhestandsplanung leicht moderierbar, ohne dass der Berater tief in „Financial Planning für Kunden 50plus“ eintauchen muss.

Infografik

„Wo sehen Sie die Probleme und Barrieren in der Umsetzung bzw. Einführung der Ruhestndsplanung in Ihre Geschäftstätigkeit?“

Quelle: Initiative Ruhestandsplanung

© thodonal - stock.adobe.com

Die Fördermitglieder der Initiative Ruhestandsplanung e. V. haben sich außerdem die gezielte Unterstützung der Ruhestandsberater zur Aufgabe gemacht. So kommen die Fördermitglieder auch einem weiteren Wunsch der Vermittler, gezielte Weiterbildungen/Trainings zur Ruhestandsberatung anzubieten, bereits seit Jahren nach (teils mit IHK- oder sogar FH-Abschluss). Informationen dazu finden sich auf der Homepage der Initiative.

Aber sind die o. g. Gründe tatsächlich die einzigen Barrieren? Sieht man sich weitere Antworten der Marktforschung an, so wird schnell deutlich, dass das Geschäftsfeld „Ruhestandsplanung“ seitens vieler Berater nicht klar genug positioniert ist, vielleicht sogar noch nicht abschließend verinnerlicht wurde. Das führt dann zwangsläufig dazu, dass die gewünschten Zielgruppenkunden nicht erreicht werden.

Kunden wünschen umfassende Einkommensstrategie

Es beginnt bereits mit der Frage, für welche Zielgruppe Ruhestandsplanung angeboten werden soll. Die Frage nach dem „Einstiegsalter der Kunden“ in die Ruhestandsplanung beantworteten die Befragten mit einem extrem weiten Spektrum zwischen einem und 60 Jahren. Weil jedoch Ruhestandsplanung eben NICHT einfach nur verlängerte Altersvorsorge ist, empfiehlt die Initiative Ruhestandsplanung diesen Beratungsansatz klar als Dienstleistung für Kunden „50plus“ zu positionieren. Nur dann fühlt sich die angestrebte Kundschaft überhaupt angesprochen.

Es geht bei diesen Kunden im Kern nicht mehr darum, ein Vermögen anzusparen, sondern es einer systematischen Nutzung zuzuführen bzw. eine Einkommensstrategie im Ruhestand zu entwickeln. Es geht um folgende Punkte: Wie sichere ich mir (a) genug laufende Einnahmen, um meine Grundbedürfnisse zu sichern (lebenslanges garantiertes Einkommen, z. B. durch Rentenversicherungen), wie ist (b) meine Strategie, um meinen Lebensstandard zu halten und, (c) wenn noch Vermögen vorhanden ist, wie erhalte ich oder maximiere ich dieses. Hinzu kommen Fragen zur Immobiliensituation, d. h., wie möchte ich im Ruhestand wohnen, sowie Schenkung zu Lebzeiten und Nachlassplanung.

Diese Beratungsansätze sind in der Beraterschaft offensichtlich noch nicht vollständig verinnerlicht. Das wird z. B. deutlich, wenn im Beratungsfeld „Vorsorge“ der Thematik Berufsunfähigkeit gleich viel Bedeutung beigemessen wird wie der Rentenversicherung. Berufsunfähigkeit kann bei der Zielkundschaft 50plus kein Thema mehr sein, sondern sollte im Rahmen einer erfolgten Altersvorsorgeberatung längst abgehakt sein.

Apropos angestrebte Kundschaft

Bei der Fragestellung, ab welchem Haushaltsnettoeinkommen Ruhestandsplanung für Berater wirtschaftlich attraktiv ist, antworten zwei Drittel der Befragten mit Werten unter 4.000 Euro. Damit liegt die eindeutige Mehrheit der Antworten am oder unterhalb des deutschen Durchschnittsnettoeinkommens von ca. 3.994 Euro eines (!) Vollzeit-Arbeitnehmers. Gleiche Tendenz bei der Frage nach dem Gesamthaushaltsvermögen. Hier antworten 67 Prozent der Befragten, dass unter 200.000 Euro (inkl. Grund und Boden) ausreichend sind, um Beratungsmandate wirtschaftlich auskömmlich zu gestalten.

Führen diese Annahmen nicht zwangsläufig zu einer falschen Positionierung der Ruhestandsplanung? Selbstverständlich werden alle diese Haushalte bestimmte Aspekte aus der Ruhestandsplanung benötigen, und daraus erfolgende Produktvermittlungen sind natürlich auch attraktiv. Systematische Ruhestandsplanung als komplexe Beratungsdienstleistung (lesen Sie hierzu den Beitrag Zukunftsmarkt Ruhestandsplanung – erschienen in der insider-Ausgabe 02/2020) werden Haushalte unter dem Durchschnittseinkommen i. d. R. jedoch nicht bezahlen können und wollen (insbesondere nicht via Honorar). Und bei Haushalten mit einem Gesamtvermögen von unter 200.000 Euro (insbesondere, wenn darin Grund und Boden enthalten ist), ist eine konzeptionelle Neupositionierung von Vermögenswerten im Sinne einer lebenslangen Einkommensstrategie kaum durchzuführen. <<

Visitenkarte in

Ronald Perschke und Olaf Neuenfeldt
Vorstand
Initiative Ruhestandsplanung e. V.
E-Mail: info@ initiativeruhestandsplanung.de
Telefon: +49 30 6829858-0

15 Stunden Weiterbildung im Jahr sollten für einen Profi-Makler keine Hürde darstellen. Die Branche hatte sich für 30 Stunden ausgesprochen. Dieser Anspruch steht bis heute, auch wenn er es nicht in die EU-Vertriebsrichtlinie geschafft hat – was am Widerstand etlicher EU-Staaten scheiterte. 15 Stunden Weiterbildung stehen seit Ende 2018 in der Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV). Die Einhaltung wird von zwei Aufsichtssträngen überprüft: Für Makler und Vermittler mit eigener Erlaubnis sind die Industrie- und Handelskammern zuständig, für Versicherungsunternehmen und deren Vertriebe die BaFin.

DIE QUAL DER WAHL: WELCHE WEITERBILDUNG PASST ZU MIR?

WEITERBILDUNG UNTER AUFSICHT – WAS VERMITTLER WISSEN MÜSSEN

Wir empfehlen, erst mal nicht zu sehr an die 15 Stunden zu denken. Vielmehr schlagen wir vor, einmal im Jahr die eigene berufliche Entwicklung in den Blick zu nehmen. Dann gilt es, den richtigen Bildungspartner zu finden. Der Vermittler muss darauf achten, dass der Anbieter die Qualitätsstandards einhält, die in der VersVermV aufgeführt sind. Dazu gehören z. B. eine Ablaufplanung der Weiterbildung, die Dokumentation der Anwesenheit der Teilnehmer und die Fachkompetenz der Dozenten. Die IHK hat keine Aufsicht über den Bildungsanbieter; die Verantwortung für die Auswahl des Bildungsanbieters bleibt beim Vermittler. Die Zahl der Bildungsträger ist enorm. Allein auf der Website der Initiative **gut beraten** sind über 450 Anbieter gelistet, die vertraglich zugesagt haben, die Standards der Branche – und damit gleichzeitig der Verordnung – zu erfüllen und dies über Audits nachweisen.

Erreiche ich die vorgeschriebenen 15 Stunden im Kalenderjahr?

Dabei ist wichtig, dass die Weiterbildung inhaltlich die Anforderungen der VersVermV erfüllt: Der Vermittler soll nachweisen, dass er seine berufliche Handlungsfähigkeit – seine Fachkompetenz und personale Kompetenz – erhält, anpasst oder erweitert. Nur – welche Inhalte sind nach diesen sehr groben Vorgaben anrechenbar? Bisher gibt es dazu keine Veröffentlichung der Aufsichten. DIHK und BaFin wollen in diesem Herbst einen Frage-Antwort-Katalog herausgeben. In unseren Gesprächen wurde betont, dass der Bezug zur Versicherungsvermittlung und -beratung sowie der Nutzen für den Kunden für die Aufsicht nachvollziehbar sein müssen. Dies sollte sich schon aus dem Titel und dem Inhalt der Weiterbildung ergeben.

Perspektivenwechsel: Wie gehen die Industrie- und Handelskammern an die Aufsicht heran?

Die IHKs prüfen die Erfüllung der Weiterbildungspflicht nicht jedes Jahr bei allen Vermittlern, sondern durch Stichproben. Außerdem werden bei konkreten Anlässen Nachweise angefordert, z. B. bei fehlender Berufshaftpflichtversicherung oder bei Hinweisen auf Falschberatung. Der Vermittler wird aufgefordert, seine Erklärung über die Erfüllung der Weiterbildungspflicht abzugeben. Die Form der Erklärung muss dem Muster der VersVermV entsprechen und Angaben zur Bezeichnung der Weiterbildung, Datum, Inhalt, Umfang und Weiterbildungsanbieter enthalten.

Man muss sich in die Rolle eines Dritten hineinversetzen, der bei der IHK die Weiterbildungen eines Vermittlers prüft, und dies ohne tiefe Kenntnisse des Versicherungsvertriebs. Es ist daher wichtig, dass die eingereichten Informationen nachvollziehbar sind, damit schon aus diesen Unterlagen die Einhaltung der gesetzlichen Vorgaben hervorgeht.

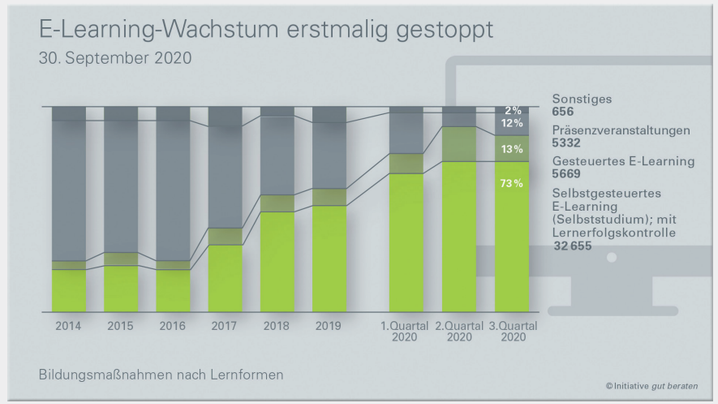
Welche Bildungsformate können genutzt werden?

Solange der Inhalt passt, gibt es keine Einschränkungen. Wichtig ist: Wenn es sich um selbstgesteuertes Lernen handelt – hier lernt der Vermittler ohne Mitwirkung weiterer Personen –, muss die Weiterbildung eine Lernerfolgskontrolle enthalten. Das können ein Test am Ende oder Kontrollfragen in einem Lernprogramm sein. Wir verfolgen bei **gut beraten** die Entwicklung der Formate bereits seit 2014 (siehe Abb. 1). Selbstlernformate haben stetig zugenommen. Ganz klar sieht man im Jahr 2020 den Einfluss von Corona: Bildungsanbieter haben massiv von Schulungsraum auf online umgestellt.

gut beraten – welche Rolle spielt die Brancheninitiative?

Die Initiative dokumentiert seit 2014 das Weiterbildungsengagement im Versicherungsvertrieb. Der Gesetzgeber hat unser Engagement wahrgenommen, das spiegelt sich in der Verordnung. Auch jetzt in der Umsetzungsphase bringen wir uns intensiv ein. Wie immer bei neuen Vorgaben gibt es viele Unklarheiten. Wir wollen, dass die Vorgaben bundesweit einheitlich umgesetzt werden und es klare Spielregeln gibt. Außerdem soll die Umsetzung praxisgerecht sein. Hier gibt es immer noch Diskussionsbedarf: Die Vorgaben aus der VersVermV sind sehr allgemein, auch die zu erwartende Frage-Antwort-Liste der Aufsichten wird eher ein Rahmen sein, aber keine Sicherheit bringen. Deshalb haben wir die rechtlichen Vorgaben in unseren Anrechnungsregeln konkret ausgelegt.

© visivasnc – stock.adobe.com



Praxistipps vom Support-Team gut beraten

- Schicken Sie keine Unterlagen unaufgefordert an Ihre Industrie- und Handelskammer. Warten Sie, bis Sie von der IHK aufgefordert werden.
- Heben Sie alle Dokumente zu Weiterbildungen auf: Die Weiterbildungspflicht ist noch neu, alle Partner – Aufsichten, Vermittler, Unternehmen – müssen sich erst einspielen. Gerade am Anfang ist es gut, wenn Sie alles – Teilnahmezertifikate, Einladungen, Bildungsprogramme – aufbewahren. Die Unterlagen müssen fünf Jahre auf einem dauerhaften Datenträger vorgehalten werden.
- Wenn Sie Mitarbeiter haben: Sammeln Sie auch deren Weiterbildungsnachweise und sorgen Sie dafür, dass alle vertrieblich Tätigen mindestens 15 Stunden Weiterbildung im Jahr absolvieren.
- Achten Sie darauf, was der Weiterbildungsanbieter auf Ihren Teilnahmenachweis schreibt: Die IHK sollte nachvollziehen können, dass es sich um eine Weiterbildung für den Versicherungsvertrieb handelt, die im Kundeninteresse ist.
- Kalkulieren Sie nicht zu knapp: Weisen Sie lieber mehr als 15 Stunden Weiterbildung nach – am besten 30 Stunden, dann sind Sie auf der sicheren Seite und heben sich im Markt ab.

www.gutberaten.de

Teilnehmerstruktur **gut beraten** bei 150.060 aktiven Bildungskonten zum 30. September 2020:

Makler 26.033 (17 %)
Mehrfachagenten 9.020 (6 %)

Ein Bildungskonto bei *gut beraten* – wie profitiert ein Vermittler davon?

Wer bei **gut beraten** ein Bildungskonto hat, bekommt nach Ablauf des Kalenderjahrs automatisch eine vorbereitete Erklärung mit Kontoauszug. Beides kann bei der zuständigen IHK nach Aufforderung eingereicht werden. Im Herbst erinnern wir Kontoinhaber, an ihre Bildungszeit zu denken. Von den 150.000 Inhabern eines Bildungskontos hatten bis Ende September 2020 bereits über 52.000 ihre 15 Stunden schon auf dem Konto (siehe Abb. 2).

Bei den Aufsichten ist **gut beraten** ein bekanntes Gütesiegel. Sie wissen, dass die Initiative schon seit 2014 den Branchenstandard lebt, Qualitätssicherung betreibt, mit Gesetzgeber und ihnen selbst im Austausch ist und sich bei kritischen Fällen einschaltet. Klar ist: Die Aufsichten haben die Hoheit über die Anerkennung der Weiterbildung. Doch wir sind mit ihnen in engem Austausch und wir kennen gegenseitig die noch strittigen Punkte. Es sollte dem Vermittler ein gutes Gefühl geben, dass er die Geschäftsstelle an seiner Seite hat, wenn es Fragen oder Schwierigkeiten rund um die Weiterbildungsverpflichtung gibt.. <<

AIF-VERMITTLER AUFGEPASST!

IMMOBILIEN

BIETEN WEITER ATTRAKTIVE RENDITEN

Bedingt durch die Pandemie waren die Umstände für die Anbieter von Alternativen Investmentfonds (AIF) ebenso wie für Vermittler sehr herausfordernd. Über den künftigen Stellenwert der geschlossenen Immobilienbeteiligungen sprach die Redaktion mit Alexander Schlichting, stellvertretender Vorstandsvorsitzender und Vorstand Privatkundengeschäft der PROJECT Beteiligungen AG.

insider: **Mit Blick auf die letzten Geschehnisse: Wie zufrieden waren Sie mit dem bisherigen Geschäftsverlauf 2020?**

Alexander Schlichting: Das Jahr startete sehr gut. Unser Immobilienentwicklungs-AIF Metropolen 18 verzeichnete eine sehr gute Nachfrage. Bereits im Februar übersprang der Fonds die 100-Mio.-Euro-Marke. Dann kam die Corona-Krise, die unsere Geschäftstätigkeiten in puncto Immobilienverkauf zunächst komplett ausgebremst hat. Die Einwerbung der Anlegergelder war weniger betroffen. Da sind wir sehr zufrieden, denn zum Platzierungsende am 30. Juni 2020 waren es 151 Mio. Euro. Damit ist dieser AIF einer der erfolgreichsten Fonds unserer Unternehmensgeschichte. Beim Verkauf der Wohnungen an die Eigennutzer kam es allerdings infolge des Lockdowns zu einer deutlichen Verlangsamung. Mit zunehmender Abmilderung der Maßnahmen dürfte der Absatz jedoch wieder an Tempo zulegen.

insider: **Bleiben AIF trotz aktueller Rahmenbedingungen interessant für Privatanleger?**

Schlichting: Immobilienbeteiligungen bleiben für ein stabiles, breit diversifiziertes Anlegerportfolio weiterhin unverzichtbar. Das liegt zum einen an den nachhaltig niedrigen Zinsen und den fehlenden attraktiven Anlagealternativen im klassischen Bereich, etwa Anleihen und Sparanlagen. Die Nachfrage nach bezahlbarem und modernem Wohnraum ist zum anderen intakt. Es herrscht in den Metropolregionen weiterhin ein starkes Ungleichgewicht zwischen geringem Angebot und starker Nachfrage. Die Renditen befinden sich sicherlich nicht mehr auf den hohen Niveaus der Vorjahre, sind aber im Vergleich immer noch attraktiv.

in

Alexander Schlichting ist seit 2009 geschäftsführender Gesellschafter der PROJECT Vermittlungs GmbH und seit September 2020 stellvertretender Vorstandsvorsitzender der PROJECT Beteiligungen AG. Er verantwortet den Publikumsvertrieb und ist erster Ansprechpartner für den Maklervertrieb.

insider: **Wie sieht es bezüglich des Zuspruchs bei den institutionellen Anlegern aus?**

Schlichting: Die Nachfrage vonseiten der institutionellen Anleger fehlte in der Phase des Lockdowns, sie nimmt aber jetzt wieder deutlich zu. Diese Investorengruppe schaut sich jetzt um und wendet sich vermehrt Wohn- und Logistikimmobilien zu. Im Fokus stehen hier langfristige Cashflows, daher bleibt die Attraktivität von Wohnimmobilien weiterhin hoch. Aktive Strategien wie bspw. der Aufbau des Portfolios durch eigene Immobilienentwicklungen stehen für diese Klientel im Vordergrund.

insider: **Im Juli 2020 haben Sie die Beteiligung „Metropolen 20" in die Platzierung gegeben. Was zeichnet das Angebot aus und wie ist die bisherige Nachfrage?**

Schlichting: Unsere Maxime ist weiterhin, dass Stabilität vor Renditemaximierung rangiert. Deshalb bleiben wir auch beim Metropolen 20 dem ganz auf Eigenkapital basierten Investitionskonzept im Bereich der Publikumsfonds treu. Mit dem von den Investoren eingebrachten Eigenkapital baut die PROJECT Immobilien Gruppe als unser exklusiver Asset-Manager überwiegend Neubauwohnungen mit Fokus auf dem Verkauf an Eigennutzer. Die Beimischung von Gewerbeimmobilien ist daneben vorgesehen. Der neue Fonds konnte sich bereits an fünf Immobilienentwicklungen in den Metropolregionen München, Rheinland, Rhein-Main und Nürnberg beteiligen, weitere Investitionen sind in Vorbereitung. Das Konzept kommt gut an, so verlief der Start sehr erfolgreich.

insider: **Schlagwort Digitalisierung: Welche Folgen spüren Sie in der Zusammenarbeit mit den Vermittlern?**

Schlichting: Corona hat unserer Digitalisierungsstrategie viel Anschub verliehen. Während der ersten harten Lockdown-Phase konnten viele unserer Partner keinen persönlichen Kontakt zu ihren Kunden aufnehmen. Demzufolge war unsere intensive Unterstützung bei ihrem anspruchsvollen Beratungsgeschäft besonders gefragt. Im Vertrieb ist die Umstellung auf ein hybrides Konzept, das gleichermaßen auf eine analoge wie digitale Ansprache setzt, derzeit in vollem Gang. <<

© SasinParaksa - stock.adobe.com

Viele Bundesbürger dürften sich nächstes Jahr über eine Ersparnis freuen. Grund: Sie müssen keinen Solidaritätszuschlag mehr leisten. Mithilfe werblicher Maßnahmen werden Kunden derweil von einigen Vertrieben zum „Soli-Abschied" angegangen, um neue Produktabschlüsse zu erzielen.

DER SOLI FÄLLT WEG ...

Gute Nachrichten für viele Steuerzahler: Der Solidaritätszuschlag, der 1991 für den Aufbau Ost eingeführt wurde, wird ab 2021 zu großen Teilen abgeschafft. Im Ergebnis wird für rund 90 Prozent der Bürger in Deutschland der „Soli" vollständig wegfallen. Für weitere 6,5 Prozent entfällt der Zuschlag zumindest in Teilen. Dies bedeutet für über 35 Mio. Steuerpflichtige eine Senkung der Steuerlast, so dass viele mehr Geld zur Verfügung haben werden. In der Spitze beträgt die Ersparnis rund 900 Euro pro Jahr.

Wohin mit dem Ersparten?

Die Tatsache, dass zahlreiche Menschen nächstes Jahr mehr Geld zur Verfügung haben dürften, treibt auf der anderen Seite die Vertriebsaktivitäten in zahlreichen Branchen voran – selbstverständlich auch in der Finanzbranche. So gibt es etliche Allfinanzvertriebe, die mit Vertriebskampagnen bzw. Marketingmaterialien inkl. digitaler Tools mit dem Schwerpunkt auf den „Soli-Wegfall" on- wie offline unterwegs sind, um entsprechende bAV-Policen, Rentenprodukte oder Fondsprodukte zu verkaufen. Passend hierzu informieren Studien wie etwa die vom Finanzvertrieb Swiss Life Select in Auftrag gegebene repräsentative YouGov-Studie darüber, dass sich zwei Drittel der Deutschen vorstellen können, das Geld aus der Abschaffung des Solidaritätszuschlags in die Altersvorsorge zu investieren.

Agieren statt reagieren

Generell kann es für Vorsorgesparer durchaus mehrwertbehaftet sein, die aus dem Soli-Wegfall frei gewordenen Geldmittel zu verwenden, um die Altersvorsorge aufzustocken oder das Ersparte für den Vermögensaufbau zu nutzen. Entscheidend sind jedoch die Lebens- und Vermögenssituation und der Bedarf des Kunden. Keinesfalls darf bspw. ein Neuabschluss auf Basis der Soli-Euros schlussendlich zu einer Mehrbelastung führen. Wichtig bleibt in solchen Fällen eine umfangreiche Beratung, wie sie der Makler bietet. Ergänzend hierzu lassen sich natürlich die Vergleichsrechner der Assekuranz nutzen, wie sie aktuell vielfach angeboten werden. Zu nennen sind hier etwa die Stuttgarter (www.stuttgarter.de/soli-rechner) oder Swiss Life (www.swisslife-weboffice.de/vd/pdl.html). Im ersten Schritt wäre es indes überlegenswert, Kunden ganz allgemein über das Thema „Soli-Abschied" zu informieren. Alles Weitere ergibt dann das Gespräch mit dem Kunden. <<

IMPRESSUM

Herausgeber
BCA AG
Hohemarkstraße 22
61440 Oberursel
Tel: (06171) 91 50-100
Mail: info@bca.de
Net: www.bca.de/insider

Koordination
Mirko Faust, BCA AG

Herstellung
Westdeutsche Verlags- und Druckerei GmbH
Kurhessenstraße 4-6
64546 Mörfelden-Walldorf
Net: www.wvd-online.de

Schlusskorrektorat
correctus e. K.
Mail: info@correctus.de

Konzeption, Artdirection und Redaktionsleitung
[flow] Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Sven Fischer & Marc Oehme
Mail: info@flow-united.de
Net: www.flow-united.de

Gastautoren dieser Ausgabe (Visitenkarten)
In chronologischer Reihenfolge: Marcus Formella, Dirk Arning, Björn Drescher, Sasa Perovic, André Lichner, Ulrich Leitermann, Susanne Hartmann, Michael Albrecht, homas Atsch, Jörg Reiner & Stefan Bertinetti, Natalie Menzel, Ronald Perschke & Olaf Neuenfeldt, Monika Kampfleitner & Dr. Katharina Höhn. Alle sonstigen, nicht namentlich genannten redaktionellen Beiträge entstammen aus den Reihen der insider-Redaktion.

Coverbild
© lhedgehogll - stock.adobe.com

© 2020 BCA AG

Da Veröffentlichungen einer besonderen Dynamik unterliegen, können trotz ausführlicher Prüfung weder Redaktion noch Herausgeber Haftung für die Richtigkeit der Beiträge übernehmen, ausgenommen, es handelt sich um grobe Fahrlässigkeit oder Vorsatz. Alle Beiträge geben ausschließlich die Meinung der jeweiligen Verfasser wieder. Der Herausgeber ist für den Inhalt nicht verantwortlich. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos und Illustrationen übernimmt der Herausgeber keine Haftung. Urheber- und Verlagsrechte, auch im Hinblick auf jede Art der Vervielfältigung, bleiben vorbehalten. Sämtliche Inhalte, auch auszugsweise, dürfen nur mit schriftlicher Genehmigung durch die BCA AG und der [flow] Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Fischer und Oehme Partnerschaft, Journalisten nachgedruckt sowie in elektronische Datenbanken oder auf andere Datenträger aufgenommen werden.

Heftpreis: 4,80 Euro (inkl. MwSt.)

bca Ihr Erfolg ist unser Antrieb.

In Kooperation mit der BfV Bank für Vermögen AG hat die Geneon Vermögensmanagement AG die Vermögensverwaltungsstrategie „Nachhaltige Werte“ aufgelegt. Im insider-Interview erklären die beiden Geneon-Vorstände Andreas Enke und Mark-Uwe Falkenhain, warum sich der Trend zur Nachhaltigkeit weiter verstärken wird.

Andreas Enke — Mark-Uwe Falkenhain

„NACHHALTIGE GELDANLAGEN SIND GEFRAGT“

insider: **Das Thema Nachhaltigkeit gewinnt an Bedeutung in der Gesellschaft. Wie sieht es diesbezüglich bei Geldanlagen aus?**

Mark-Uwe Falkenhain: Wir beobachten, dass Anleger kritischer werden: Immer mehr Kunden möchten wissen, wie ihr Kapital innerhalb der Geldanlage verwendet wird. Es wird erwartet, dass Investitionen in Unternehmen, die Arbeits- oder Menschenrechtsnormen verletzen bzw. ohne Rücksicht auf begrenzte Ressourcen produzieren, vermieden werden. Verstärkt wurde diese Handlungsweise durch die globale Reaktion auf die Corona-Pandemie. Als Asset-Manager stellen wir zudem fest, dass sich die Wirtschaft im Wandel befindet: Der Trend zur Nachhaltigkeit, also zu Unternehmen, die mit ihrem Geschäftsmodell den aktuellen Anforderungen auf Augenhöhe begegnen, verstärkt sich immens.

insider: **Grüne Investments gibt es einige im Markt. Wie grenzt sich Ihr Angebot ab?**

Andreas Enke: Für unser Haus sind prinzipiell zwei Punkte entscheidend: Ausschluss und Unterstützung. Wir vermeiden Investitionen in Unternehmen, deren Geschäftsmodell auf Atomenergie, fossilen Brennstoffen oder Rüstung beruht, und das mit durchaus harten Umsatzgrenzen. Auch Unternehmen, deren Geschäftspraktiken gegen Umweltschutz, Arbeitsrechts- oder Menschenrechtsnormen verstoßen, werden generell ausgeschlossen. Im Unterschied zu neuen ESG-ETF, die nur über Ausschlusskriterien verfügen, sucht unser Haus zusätzlich bewusst Konzepte, die mindestens eines der Nachhaltigkeitsziele der UN, die sog. 17 „UN-SDGs“, laut Geschäftsmodell gezielt unterstützen. Beispiele hierfür sind Beiträge zur Bekämpfung des Klimawandels oder der Armut im globalen Süden. Übrigens: Unserer Ansicht nach ist längst nicht jedes grüne Geldangebot im Markt zu 100 Prozent nachhaltig investiert.

insider: **Wie ist das möglich?**

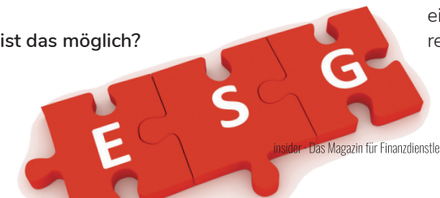
Enke: Das liegt an den sog. Ausschlusskriterien, die in vielen Fällen durch Umsatzgrenzen charakterisiert sind. So legen die Fondsmanager fest, dass 60 Prozent des Umsatzes eines Unternehmens, in das der Fonds investiert, Nachhaltigkeitskriterien erfüllen müssen. Dies bedeutet, dass das Unternehmen 40 Prozent des Umsatzes auch aus Geschäftsfeldern generieren könnte, die nicht nachhaltig sind. Das deckt sich nicht mit unserer Philosophie.

insider: **Wie sieht Ihr Prüfprozess aus?**

Enke: In einem mehrstufigen Verfahren untersuchen wir bestmöglich, wie nachhaltig die Unternehmen agieren, in die wir investieren. Wir suchen den Kontakt zu den Managern der Konzepte, die wir für unsere Strategie auswählen, und diskutieren deren Ausschlusskriterien bzw. die jeweiligen Umsatzgrenzen. Zudem hinterfragen wir, welches der UN-Nachhaltigkeitsziele das Konzept unterstützt. In Bezug auf unser aktuell angebotenes Strategiedepot „Nachhaltige Werte“ können wir hierdurch aus den unterschiedlichen Konzepten eine Schnittmenge an gemeinsamen Ausschlusskriterien wie Rüstung, Kohle oder Kernenergie abbilden. Auch werden Unternehmen ausgeschlossen, die gegen die UN-Global-Compact-Richtlinien verstoßen. Wir erwarten dabei harte Umsatzgrenzen. Mit diesen Maßnahmen gewährleisten wir lupenreine nachhaltige Investments.

insider: **Sie arbeiten diesbezüglich mit der BfV zusammen: Was waren die Gründe hierfür?**

Falkenhain: Regulatorisch bedingt haben die administrativen Aufwände und Anforderungen für Vermögensverwalter mit eigener Lizenz drastisch zugenommen. Gleichzeitig steigen die Kundenerwartungen, wenn es um eine optimale Betreuung inkl. digitaler Aufstellung geht. Die viel zitierte neue Normalität ist in weiten Teilen eine digitale. Wir sehen in der BfV einen Partner, der gerade im technischen und digitalen Bereich viel zu bieten hat. Das war für uns mitentscheidend. <<



© profit_image - stock.adobe.com

MARKETING ON DEMAND

Vor über sechs Jahren startete der Maklerpool BCA die Plattform Marketing plus. Die vielseitigen Marketingangebote standen bis zuletzt ausschließlich den Partnern der BCA-Gruppe zur Verfügung. Künftig sollen alle Versicherungsmakler und Investmentvermittler im Markt von diesem Service profitieren können, wie Mirko Faust, BCA-Marketingleiter und Initiator von Marketing plus, im Interview deutlich macht.

in

Mirko Faust ist seit April 2012 Marketingleiter der BCA AG. Zusätzlich zum B2B-Marketing verantwortet er dort die Bereiche Presse- und Öffentlichkeitsarbeit sowie das Vertriebsunterstützungsangebot für angebundene BCA Partner. Er gilt als Initiator der Online-Plattform Marketing plus.

insider: **Bereits 2014 startete die BCA das Portal Marketing plus. Was waren die Gründe hierfür?**

Mirko Faust: Schuld haben eigentlich unsere Maklerpartner. So erhielten wir seit 2010 verstärkt Vermittleranfragen nach passenden Werbemaßnahmen zur Kundenbindung und -gewinnung. Obgleich wir natürlich keine Agentur sind, haben wir sehr gerne im Rahmen unserer Möglichkeiten Hilfen bereitgestellt. Unsere Vorschläge kamen wohl gut an, denn die Anzahl der ratsuchenden Makler wurde rasch größer. Generell ist der Bedarf an Marketingunterstützung damals wie heute enorm. Schnell war klar, dass wir ein exklusives Angebot entwickeln müssen, um allen Maklerpartnern eine exzellente Unterstützung bei der Professionalisierung ihrer Marketing- und Kommunikationsmaßnahmen zu ermöglichen. Das war die Geburtsstunde von Marketing plus, das exakt nach unseren Wünschen von der marcapo GmbH aufgebaut wurde.

insider: **Wie ist das bisherige Feedback der Makler und wie hat sich das Angebot entwickelt?**

Faust: Die Rückmeldungen sind sehr positiv. Angebotsseitig starteten wir damals mit den bewährten Klassikern: von der Büroausstattung über Flyer und Außenwerbung bis hin zum Sportsponsoring. In der Zwischenzeit haben wir nicht nur einen Websitemanager im Angebot, der spielend leicht das Einrichten und Bearbeiten der eigenen Homepage ermöglicht, sondern wir unterstützen im gesamten Bereich der Online-Werbung: Von der Google-Positionierung bis zum Social-Media-Auftritt können wir nahezu alles auf Knopfdruck liefern.

insider: **Was kostet es, den Shop nutzen zu können?**

Faust: Das wird die Vermittler freuen, denn der Shop kann kostenfrei genutzt werden. Es gibt keine Abo-Kosten oder etwa eine monatliche Mindestbestellpflicht. Die notwendigen Entwicklungskosten des Systems werden komplett von marcapo und der BCA getragen. Der Berater bezahlt somit ausschließlich die Leistungen bzw. Marketingmaterialien, die er im Shop bestellt.

insider: **Künftig öffnen Sie das System für alle Vermittler im Markt: Weshalb dieser Schritt?**

Faust: Zuallererst haben auch weiterhin die Wünsche oder Bedürfnisse unserer Maklerpartner oberste Priorität für uns. Dennoch haben wir uns entschieden, Marketing plus für alle Vermittler zu öffnen. So zielen der Shop und die darin enthaltenen Werbemaßnahmen generell darauf ab, das Image des Vermittlers zu verbessern und die Wichtigkeit unabhängiger Beratung zu stärken. Je mehr Berater diesen Nutzen erkennen, desto mehr Endkunden erreichen wir mit unserer Botschaft. Am Ende hilft das der gesamten Maklerbranche. Das klingt jetzt natürlich sehr karitativ. Selbstverständlich erhalten Makler, die Marketing plus nutzen, auch einen ersten Eindruck von der BCA und dem vorhandenen Serviceangebot.

insider: **Planen Sie in Bezug auf das Shop-Angebot weitere Neuheiten?**

Faust: Aber natürlich – einige Updates wurden kürzlich gestartet. Zusätzlich zum bisherigen Designangebot können Makler z. B. künftig eine dezentere Designlinie nutzen, die es ermöglicht, die gewünschten Maßnahmen mit nahezu jedem bestehenden Corporate Design in Einklang zu bringen. Zudem haben wir eine zusätzliche Lösung für diejenigen Makler, die sich eine auf Kernbotschaften beschränkte Website wünschen. Diese lässt sich über Marketing plus nunmehr ebenso buchen bzw. erstellen wie die drei bisherigen sehr umfangreichen Website-Design-Optionen. Ansonsten stellen wir auch künftig wieder einige Vertriebs- und Marketingaktionen bereit. Ein Blick in den Shop lohnt sich daher auf alle Fälle. <<

RUND UM BERATUNG
MARKETING & TECHNOLOGY

DIGITALISIERUNG (BE)TRIFFT UNS ALLE …

… dennoch bedeutet dies nach Ansicht von Harald A. Summa, Gründer und Geschäftsführer von eco – Verband der Internetwirtschaft e. V. und Vorstandsvorsitzender der DE-CIX Group AG, aber nicht, dass die Gesellschaft sich angesichts der Digitalisierung auf die Rolle als Betroffene beschränken soll. Vielmehr können wir alle mitmachen, können selbst dazu beitragen, dass unsere digitale Zukunft eine gute Zukunft wird.

Wesentlicher Baustein in diesem Zusammenhang ist das Thema digitale Ökosysteme. In seinem aktuellen Buch „Im digitalen Ökosystem – Sieben Fähigkeiten, die Sie zum Überleben brauchen" zeigt Summa, welche Voraussetzungen die Gesellschaft entwickeln muss, damit die digitale Zukunft eine gute Zeit wird. Über das Thema digitale Ökosysteme sprach der Autor mit dem insider-Fachmagazin.

Harald A. Summa ist ein Pionier der Digitalisierung: ein Visionär und Vordenker der Branche. Er ist Gründer und Hauptgeschäftsführer von eco – Verband der Internetwirtschaft e. V. und Vorstandsvorsitzender der DE-CIX Group AG. Seit über dreißig Jahren ist Summa als Berater und Manager in Informatik und ITK-Fragen tätig.

insider: Smarthome, digitale Transformation, IoT, KI, Blockchain u. v. m. Rund um den Bereich „Digitalisierung" gibt es zahlreiche Begriffe. Wie lässt sich das digitale Ökosystem in diesem Zusammenhang einordnen?

Harald A. Summa: Im digitalen ist es wie in natürlichen Ökosystemen: Es steht für das große Ganze, das Nischen für Spezialisten eröffnet und von symbiotischen Beziehungen gekennzeichnet ist. Diese Zusammenhänge und die Wichtigkeit grundlegender Infrastrukturen sind leicht zu übersehen. Um am digitalen Leben oberflächlich teilzuhaben, muss ich nicht viel mehr können, als über einen Bildschirm zu wischen, aber richtig spannend wird es eigentlich erst dahinter. Wo aus Datenströmen Wertschöpfung entsteht, wird, Stand heute, nicht nur Geld verdient, sondern werden auch die überzeugendsten Weltanschauungen geprägt. Wer da mitreden will, muss das eigene Ökosystem entsprechend pflegen.

insider: In welcher Art und Weise sind Versicherungs- und Investmentvermittler Teil des digitalen Ökosystems und welche Möglichkeiten bieten sich dem Vermittler?

Summa: „Cut out the middleman" ist ein Mantra der Disruption oder vielmehr ein Schlachtruf. Verständlich, wenn sich Makler und Vermittler als Middlemen and Middlewomen schlechthin Sorgen um ihre Zukunft machen. Was sie vielleicht etwas beruhigt: In Zeiten, in denen kaum jemand in der Lage sein dürfte, selbst bei einer so simplen Aufgabe wie dem Bestellen eines Telefonanschlusses sämtliche für die optimale Entscheidung nötigen Daten zu erfassen, geschweige denn auszuwerten, besteht gerade bei absichtlich komplex gehaltenen Finanzthemen weiterhin Beratungsbedarf. Was sie ebenfalls beruhigen dürfte: Viele der neuen Anbieter, die den klassischen Maklern ans Geschäft wollen, sind selbst auch nichts anderes als Vermittler. Auch wenn sie sich FinTech nennen. Allerdings sollte niemand glauben, dass Kunden letztlich zu dem Anbieter gehen, dem sie vertrauen. Vertrauen ist wichtig, ist conditio sine qua non. Zum richtigen Zeitpunkt mit dem richtigen Angebot präsent zu sein und einen unkomplizierten Abschluss zu ermöglichen, ist die Königsklasse.

insider: Ihrer Einschätzung nach sind die Menschen und nicht Daten die wichtigste Ressource im digitalen Zeitalter. Was sind Ihre Gründe für diese Bewertung?

Summa: Die Zukunft der Wirtschaft ist digital. Insofern können wir die Bedeutung von Daten gar nicht überschätzen. Daten sind aber nur der Rohstoff. Viele Daten zu produzieren, heißt nicht, an der digitalen Wertschöpfung teilzunehmen. Viele Daten zu besitzen, genügt auch nicht. Worauf es ankommt, ist, aus Daten einen Business Case zu machen und sich mit diesem Business Case zu behaupten. Dafür braucht es kompetente Köpfe, menschliche Köpfe. Auch und gerade in Zeiten von Machine Learning. Besonders gilt das in Deutschland für das Rückgrat der Wirtschaft: Mittelständler mit Produkten, die nicht nur sehr ausgereift sind, sondern auch sehr greifbar. Ich bin da übrigens recht zuversichtlich. Dass die Daten, die beim Betrieb ihrer Maschinen anfallen, kostbar sind, wissen sie inzwischen, und viele haben auch schon kluge und funktionierende Geschäftsmodelle. In Sachen Industrial Internet of Things ist Deutschland vorbildlich.

insider: Die üblichen Floskeln „die Großen fressen die Kleinen" bzw. „die Schnellen fressen die Langsamen" treffen Ihrer Meinung nach ebenso wie der Leitsatz „Too big to fail" speziell in der Digitalwirtschaft nicht zu. Sie sprechen von der Agilität, die das zentrale Merkmal für erfolgreiche Unternehmen sind. Könnten Sie dies kurz in Bezug auf das digitale Ökosystem erläutern?

Summa: Groß, schnell, systemrelevant: Das sind alles keine Kriterien, anhand derer sich die Zukunftsfähigkeit eines Geschäftsmodells, eines Unternehmens oder einer Gesellschaft ablesen lässt. Agilität, also die Fähigkeit, sich auf wandelnde Bedingungen einzustellen oder die Bedingungen sogar selbst zu schaffen, ist da ein deutlich besserer Indikator. Sich selbst überflüssig machen, bevor es andere tun, und das überflüssig gewordene durch ein überlegenes Modell ersetzen.

insider: Inwieweit hat die einschneidende Corona-Pandemie die Einstellung der Menschen zur Digitalisierung nachhaltig verändert? Welche Folgen könnte dies für digitale Ökosysteme haben?

Summa: Die moderne Technik macht uns abhängig und sie macht uns frei. Ob wir Freiheit oder Abhängigkeit stärker spüren, hängt stark von den eigenen Umständen ab. Für diejenigen unter uns, die das Glück haben, ihr Geld im Homeoffice verdienen zu können, überwiegt – bei allem Stress mit Vereinbarkeit von Beruf, Familie, Privatleben und Gesundheit – unterm Strich sicherlich die Freiheit. So viel zur persönlichen Ebene. Unternehmerisch hat sich gezeigt, dass die Abhängigkeit von Büroflächen und Anwesenheit überschätzt wurde, New Work erfährt einen Schub. Unterschätzt wurde jedoch die Abhängigkeit von Lieferketten, genauer gesagt wurde die Anfälligkeit unterschätzt. Hier können viele Unternehmen von Betreibern digitaler Infrastrukturen lernen. Denn bei denen war Ausfallsicherheit schon vor der Krise von höchster Wichtigkeit, weshalb sie stets ausreichend Kapazitäten für kurz- und langfristige Nachfragepeaks vorhalten, alle relevanten Systeme redundant anlegen und auch bei Unterbrechung der Versorgung von außen weiter funktionieren.

„Das Internet riecht nach Diesel", sagt man. Weil die großen Rechenzentren bei einem Stromausfall auf Dieselbetrieb umstellen können. Deshalb gab es in Deutschland auch dann noch Internet, als Hefe, Klopapier und Schutzmasken knapp wurden. Ich gehe daher davon aus, dass Corona für kluge Unternehmen eine Erinnerung ist, den digitalen Wandel voranzutreiben. <<

BUCHHINWEIS

Harald A. Summa
Im digitalen Ökosystem: Sieben Fähigkeiten, die Sie zum Überleben brauchen

Die Digitalisierung der Unternehmen schreitet in Riesenschritten voran – für viele eine ganz neue Welt. Doch wie besteht man erfolgreich in diesem neuen Ökosystem, das in Zukunft noch eine weitaus größere Rolle spielen wird? Welcher Eigenschaften bedarf es hierzu? Harald A. Summa ist davon überzeugt, dass für das Überleben im digitalen Ökosystem nicht Daten, sondern kluge Partnerschaften ausschlaggebend sind. Der Autor bringt sieben Eigenschaften und Kompetenzen auf den Punkt, die jeden im Netzwerk voranbringen und die Gesellschaft, Unternehmen und Individuen in die Lage versetzen, ihre Zukunft auch digital erfolgreich zu gestalten.

Redline Verlag
Gebundene Ausgabe, 192 Seiten, Erschienen: Juli 2020 / 1. Auflage 2020
ISBN 978-3-86881-813-0, Preis: 17,99 Euro inkl. MwSt.

© KINGVIN - stock.adobe.com

" DIE SPORTSKANONE "

Von wegen Makler sind aufgrund des stressigen Berufsalltags Sportmuffel! Einzelne, z. B. Andreas Förster von der Kanzlei für Investmentberatung aus Würzburg, können sich ein Leben ohne den Sport gar nicht vorstellen – zumal das sportliche Engagement und die berufliche Karriere durchaus Gemeinsamkeiten mit sich bringen.

insider: **Herr Förster, aus Maklerkreisen wurde mir zugetragen, welch ehrgeiziger Sportler Sie sind. Auf welchen Sportwettbewerb bereiten Sie sich gerade wieder vor?**

Andreas Förster: Leider aktuell auf gar keinen. Ich befinde mich nach einer Hüftoperation in Rehabilitation. Sobald alles wieder genesen ist, werde ich aber wieder loslegen. Mein Beruf und der Sport bedeuten mir nämlich in der Tat sehr viel. Zudem hat der Sport mein Leben geprägt und mir bei meiner beruflichen Entwicklung geholfen.

insider: **Könnten Sie das unseren Lesern kurz erläutern?**

Förster: Bereits früh habe ich mit dem Kanurennsport begonnen und war mit 18 Jahren sogar deutscher Vizemeister im Kajakfahren. Bereits in jungen Jahren lernte ich dabei, mich eigenständig zu organisieren, mir Ziele zu setzen und diese mit Training, Einsatz und Ehrgeiz zu erreichen. Sehen Sie, wenn jemand etwas richtig will, dann schafft er es auch. Exakt diese Einstellung konnte ich anschließend auf meinen beruflichen Alltag bzw. auf mein weiteres Leben übertragen.

Andreas Förster sieht sehr viele Gemeinsamkeiten zwischen Sport und beruflicher Karriere: Eigenmotivation, Fleiß, Durchhaltevermögen und die Fokussierung auf die eigene Leistung sind etwa wichtige Faktoren, um sowohl im Job als auch beim Sport die gesteckten Ziele zu erreichen.

insider: **In den letzten Jahren haben Sie erfolgreich bei diversen Marathon-, Triathlon- und sogar Quadrathlon-Wettbewerben teilgenommen – was würden Sie als Ihren größten Erfolg bezeichnen?**

Förster: Wissen Sie, ich habe einst bei einer Maklerveranstaltung der BCA die erfolgreichste deutsche Olympionikin und Kanutin, Birgit Fischer, in einem Kanu-Wettbewerb besiegt. Das kann nicht jeder von sich behaupten. Aber ernsthaft: Besonders stolz bin ich, dass ich damals quasi jährlich mit viel Einsatz meine Marathon-Zeit verbessern konnte, bis ich schließlich bei 2 Stunden und 51 Minuten gelandet bin. Natürlich muss man die Wettbewerbe mit Ehrgeiz angehen, aber viel wichtiger ist es mir, dass es Spaß macht. Es erfüllt mich, wenn ich mich auspowern kann, und es tut meinem Körper und Geist gut.

insider: **Wann trainieren Sie eigentlich?**

Förster: Fast immer früh morgens, denn was man morgens erledigt hat, das ist erledigt. Daneben finde ich es zu dieser Tageszeit einfach sehr schön, laufen zu gehen. Den Sonnenaufgang am frühen Morgen bei klarer Luft zu erleben, das hat schon was.

insider: **Kompetenz und Leidenschaft zeigen Sie auch im Beruf. Seit 1989 beraten Sie zu Investment- und Versicherungsfragen. Arbeiten Sie eigentlich im Team oder allein?**

Förster: Ich arbeite bewusst als One-Man-Show, habe nicht einmal eine Assistenz. Das Gute daran: Ich muss jederzeit für jegliches berufliches Handeln die komplette Verantwortung übernehmen. Darüber hinaus liegt es ausschließlich an mir, wie erfolgreich die Kundenberatung verläuft.

insider: **Welche Zielgruppe betreuen Sie überwiegend?**

Förster: Größtenteils habe ich Privatkunden. Die meisten meiner Kunden stammen aus der sog. Mittelschicht. Und stetig werden es mehr. Wenn man vertrauenswürdig und fachlich kompetent arbeitet, dann wird dies von den Kunden anerkannt. Als eine Folge hieraus kommen die meisten Neukunden über Empfehlungen zu mir. Beispielhaft habe ich einmal einem Tätowierer bei Fragen zum Versicherungsschutz geholfen. Anscheinend war meine Beratung nicht ganz schlecht, denn in der Zwischenzeit zähle ich 15 selbstständige Tätowierer zu meinem Kundenstamm. <<

© Maridav - stock.adobe.com

AXA

Herausfordernde Zeiten.
Ein Anruf genügt.
Mit Ihnen. Und AXA.
Weiter durchstarten.

– Wolfram Simon-Schröter, CFO des Logistikunternehmens ZEITFRACHT

Mit AXA haben Ihre Kunden auch in herausfordernden Zeiten einen starken Partner: so wie Wolfram Simon-Schröter. Dank erstklassiger Betreuung, vielseitiger Hilfen und flexibler Lösungen von AXA startet das Logistik-Unternehmen, ZEITFRACHT, weiter durch. Stärken Sie Ihre Beratung mit den umfassenden Produkt- und Service-Angeboten von AXA.
Jetzt informieren auf axa-makler.de

Know You Can

Geld gehört zur Nr. 1.*

HELFEN SIE IHREN KUNDEN, DEN SPARSCHWEINEHUND ZU ÜBERWINDEN.

Jeder kennt ihn. Den kleinen, fiesen Begleiter, der fast jeden viel zu oft daran hindert das Richtige zu tun, auch bei der Geldanlage – die Rede ist vom Sparschweinehund. Damit ist jetzt Schluss, denn Deutschlands Fondsgesellschaft Nr. 1* unterstützt Sie dabei, dass Ihre Kunden den Sparschweinehund überwinden und mehr mit ihrem Geld machen.

Los gehts: Sparschweinehund.de

#Sparschweinehund

DWS

* Die DWS-Gruppe ist nach verwaltetem Fondsvermögen der größte deutsche Anbieter von Wertpapier-Publikumsfonds. Quelle: BVI. Stand: Januar 2020.

DWS ist der Markenname, unter dem die DWS Group GmbH & Co. KGaA und ihre Tochtergesellschaften ihre Geschäfte betreiben. Die jeweils verantwortlichen rechtlichen Einheiten, die Kunden Produkte oder Dienstleistungen der DWS anbieten, werden in den entsprechenden Verträgen, Verkaufsunterlagen oder sonstigen Produktinformationen benannt. Die vollständigen Angaben zu Fonds einschließlich der Risiken sind dem jeweiligen Verkaufsprospekt in der geltenden Fassung zu entnehmen. Dieser sowie die „Wesentlichen Anlegerinformationen" stellen die allein verbindlichen Verkaufsdokumente zu Fonds dar. Anleger können diese Dokumente und die jeweiligen zuletzt veröffentlichten Jahres- und Halbjahresberichte in deutscher Sprache bei ihrem Berater, bei der DWS Investment GmbH, Mainzer Landstraße 11–17, D-60329 Frankfurt am Main und, sofern es sich um Luxemburgische Fonds handelt, bei der DWS Investment S.A., 2, Boulevard Konrad Adenauer, L-1115 Luxemburg erhalten sowie elektronisch unter www.dws.de herunterladen. Alle Meinungsäußerungen geben die aktuelle Einschätzung der DWS International GmbH wieder, die sich ohne vorherige Ankündigung ändern kann. Wie im jeweiligen Verkaufsprospekt erläutert, unterliegt der Vertrieb von oben genannten Fonds in bestimmten Rechtsordnungen Beschränkungen. Dieses Dokument und die in ihm enthaltenen Informationen dürfen nur in solchen Staaten verbreitet oder veröffentlicht werden, in denen dies nach den jeweils anwendbaren Rechtsvorschriften zulässig ist. So dürfen hierin genannte Fonds weder innerhalb der USA noch an oder für Rechnung von US-Personen oder in den USA ansässigen Personen zum Kauf angeboten oder an diese verkauft werden. DWS International GmbH. Stand: 02.04.2020.