

konsequent vertriebsorientiert!

insider



40 bca
JAHRE

GEMEINSAM
MEHR
ERREICHEN

VON ERFAHRUNG GETRAGEN, IN DIE ZUKUNFT GEDACHT:

Maklerpool BCA verbindet
Maklergenerationen

INSIDER CHECK

Lebensversicherungen: Der Druck zur Transformation des Geschäftsmodells wächst rasant

INSIDER MARKET VIEW

Der Jahresendspurt im Vertrieb bringt Bewegung. Wer liefert, gewinnt

INSIDER TRENDS

Bewährtes trifft auf Neues:
BCA Maklerrente und Bestandsmarktplatz

BETRIEBLICHE VORSORGE FÜR KLEINBETRIEBE

Kein Unternehmen ist zu klein für große Lösungen.

Auf Augenhöhe mit den Großen. In einer Welt voller Herausforderungen stehen kleine Betriebe oft im Schatten großer Konzerne – insbesondere wenn es um Mitarbeiter-Benefits geht. Mit unserer betrieblichen Vorsorge helfen wir, die vielfältigen Wünsche und Bedürfnisse aktueller und zukünftiger Belegschaften zu erfüllen. Sichern Sie kleinen Unternehmen die gleichen Vorteile wie großen Konzernen und stärken Sie langfristig deren Wettbewerbsfähigkeit.

→ Mehr bei Ihrer persönlichen Maklerbetreuung
oder unter makler.allianz.de/augenhoehe



AUF EIN WORT ...

Bastian K. Roeder
Vorstand BCA AG

Liebe Leserinnen und Leser,
liebe Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartner,
liebe Wegbegleiter der BCA,

40 Jahre Maklerpool BCA. Das ist mehr als ein Jubiläum. Es ist ein Zeichen für Beständigkeit, Vertrauen und gemeinsame Erfolge. Seit 1985 sind wir für viele von Ihnen nicht nur Dienstleister und Maklerpool, sondern echte Heimat: eine Servicemanufaktur mit Haltung, Innovationskraft und einem klaren Bekenntnis zur Unabhängigkeit – wie Sie in dieser Ausgabe auf den Seiten 7 f. lesen können.

**Starke Partner, klare Haltung:
für die Freiheit unabhängiger Makler**

Unsere Aktionäre sind erstklassige Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit und teilen unser Selbstverständnis: barrierefreier Marktzugang für unabhängige Makler, ohne Produktbindung, aber mit voller Servicepower. Denn nur wer frei agieren kann, berät glaubwürdig und ist langfristig erfolgreich. Auch Dr. Angelo O. Rohlf von der VHV bestätigt im Interview auf Seite 9: Die Bedeutung des Maklerpools wird weiter wachsen.

In einer Branche im Wandel stärken wir unseren Vertriebspartnern den Rücken – technologisch, unternehmerisch und menschlich. Ob langjähriger Partner oder Teil der neuen Generation in unserem neuen Builders Club #frshmds: Sie alle gestalten mit uns die Zukunft der Beratung. Wie das konkret aussieht, zeigen u. a. die Interviews mit Benedikt Deutsch (Seite 68) und Bernd W. Bauer (Seite 61 f.).

Endspurt 2025: Jetzt zählt's im Vertrieb!

Das Jahr neigt sich langsam dem Ende zu, doch zunächst ist es wieder Zeit für die Leitmesse DKM 2025 in Dortmund, und natürlich sind wir wieder mit Team und Stand (Halle 4, Stand C13) am Start, wie Sie auf den Seiten 70 f. lesen können. Dort zeigen wir, wie wir unsere Vertriebspartner mit digitalen Services, neuen Tools und Fokus auf Bestandsentwicklung, Unternehmensnachfolge und Nachwuchsförderung heute und morgen unterstützen.

Nutzen Sie die angebotenen Vertriebslösungen unserer Servicemanufaktur, denn das Jahresendgeschäft läuft auf Hochtouren. Altersvorsorge und Biometrie stehen im Fokus, wie Fachjournalistin Silvia Fischer auf den Seite 14 ff. beleuchtet. Vertriebspartner haben jetzt die Chance, mit gezielten Angeboten und Beratung echte Mehrwerte zu schaffen.

**„Gemeinsam mehr erreichen“ –
unser Leistungsversprechen ist gelebte Praxis.**

Als Maklerpool steht die BCA für ein partnerschaftliches Miteinander im Dreieck aus Kunde, Vermittler und Produktanbieter, dies getragen von starken Werten und dem festen Glauben an die Kraft freier Vermittler. Und das seit rd. 40 Jahren. **Danke für Ihr Vertrauen, Ihre Loyalität und Ihre Leidenschaft für unabhängige Beratung.** Lassen Sie uns gemeinsam die nächsten Kapitel schreiben – mit Mut, Haltung und Perspektive.

Viel Freude beim Lesen!

Herzliche Grüße aus Oberursel



Bastian K. Roeder





40 Jahre BCA:
die sichere Heimat für unabhängige Vermittler

7



Jahresendspurt im Vertrieb

14

INHALT

Leitthemen

- 7 | 40 Jahre BCA: die sichere Heimat für unabhängige Vermittler
- 9 | Auf ein Wort mit ... Dr. Angelo O. Rohlf's: Makler der Zukunft – persönlich, digital, erfolgreich mit starken Partnern
- 10 | Bilderstrecke: BCA – Sommerfest 2025

Versicherungen

- 13 | Dienstunfähigkeit bei Beamtinnen und Beamten – private Absicherung schließt Versorgungslücken (Advertorial/Anzeige)
- 14 | Jahresendspurt im Vertrieb
- 20 | bKV – Megachance für den Vertrieb
- 24 | Beitragsentwicklung in der PKV: Chancen für aktive Beratung
- 26 | Gesundheitsschutz neu gedacht (Advertorial/Anzeige)
- 27 | Gewerbeversicherung: Erfolg ausbauen mit starker Rückendeckung (Advertorial/Anzeige)
- 28 | Kundenoptimierte Argumente für die optimale Absicherung im Alter (Advertorial/Anzeige)
- 30 | Interview mit Christian Nuschele: „Eine fehlende oder falsche Ruhestandsplanung kann den Erfolg der bisherigen Altersvorsorge gefährden“
- 32 | Liquide bleiben!
- 35 | Die verbesserte Betriebshaftpflicht von AXA: Firmenkundengeschäft auf neuem Niveau (Advertorial/Anzeige)



Die neuen Musterportfolios des
DIVA Portfolio Builders

54



Interview mit Bernd W. Bauer:
„Nähe schafft Vertrauen“

61

Kapitalanlagen

- 37 | AIF neu gedacht: Digitalisierung, Beratung und Regulierung im Einklang
- 40 | Digitale Zeiten, neue Erwartungen – Managen und Optimieren leicht gemacht
- 42 | Good old Europe oder doch der American Dream?
- 44 | KI – der Gamechanger des Investierens 2.0?
- 46 | Staatsfinanzen im Fokus
- 48 | Interview mit Thomas Hein: Auf dem Weg zur Klimaneutralität (Advertorial/Anzeige)
- 50 | Interview mit Helmut und Erik Kordmann: „Wir sind ein Investmenthaus aus Prinzip“
- 52 | MB Fund Max Global – Mischfonds als Türöffner für die Kapitalmärkte
- 54 | Die neuen Musterportfolios des DIVA Portfolio Builders
- 56 | DWS Invest Global Infrastructure: Welt-Verbinder (Advertorial/Anzeige)
- 57 | So entsteht ein zweites Einkommen – finanzielle Freiheit mit Strategie (Advertorial/Anzeige)
- 58 | Interview mit Peter Rieder: Wunsch nach persönlicher Beratung steigt

Beratung

- 61 | Interview mit Bernd W. Bauer: „Nähe schafft Vertrauen“
- 63 | Gebietsdirektor – Optimale Vertriebsbetreuung vor Ort (Advertorial/Anzeige)
- 64 | BCA Maklerrente: Ruhestandsplanung für Makler und Bestandsübertragung
- 66 | Mit smarten Tools Zeit sparen – voller Fokus auf passgenauer Kundenberatung
- 68 | Interview mit Benedikt Deutsch: die Jungmaklerinitiative #frshmnnds der BCA AG
- 69 | KRAVAG – Individuelle Sondereinstufungen für Ihre Kunden (Advertorial/Anzeige)
- 70 | 40 Jahre BCA – Zukunft gestalten mit Erfahrung und frischen Ideen

Standards

- 3 | Editorial
- 18 | Impressum

Digitale Version:



LEITTHEMEN



106
Euro

Differenz liegen im Schnitt zwischen dem anvisierten und dem erreichten monatlichen Sparziel. Laut einer aktuellen BVR-Studie liegt das durchschnittlich angestrebte Sparvolumen bei 298 Euro pro Monat. Tatsächlich gespart werden aber nur 192 Euro. Besonders von der Lücke betroffen sind Haushalte mit mittleren und niedrigen Einkommen, bei denen kaum Spielraum für zusätzliche Rücklagen besteht. Trotz einer weiterhin hohen Sparquote und wachsender Geldvermögensbildung – rd. 309 Mrd. Euro wurden 2024 neu angelegt – bleibt die reale Vorsorgekraft schwach. Inflationsbereinigt liegt das Vermögen privater Haushalte unter dem Niveau von 2022. Hinzu kommt: Wer wenig verdient, nutzt meist renditeschwache Anlageformen, was den langfristigen Vermögensaufbau zusätzlich erschwert.

Jeder
fünfte

Rentner lebt mit max. 1.400 Euro netto im Monat. Trotz steigender Renten bleibt Altersarmut ein wachsendes Risiko: Rund 20 Prozent der Ruheständler in Deutschland müssen mit höchstens 1.400 Euro monatlich auskommen. Weitere 20 Prozent verfügen über mehr als 1.400 Euro, aber weniger als rd. 1.790 Euro im Monat, wie das Statistische Bundesamt (Destatis) nach Ergebnissen der Erhebung zu Einkommen und Lebensbedingungen (EU-SILC) 2024 mitteilt. Die 20 Prozent der Personen im Ruhestand mit dem höchsten Einkommen hatten monatlich mehr als rd. 2.870 Euro netto zur Verfügung. Die durchschnittlichen Alterseinkünfte liegen bei 1.990 Euro, doch die Kluft zwischen Arm und Reich ist groß. Sozialverbände warnen vor zunehmender Bedürftigkeit im Alter. So sind immer mehr Menschen ab 65 auf Grundsicherung angewiesen.

52
Prozent

der Deutschen fürchten steigende Lebenshaltungskosten. Das zeigt die aktuelle Studie „Die Ängste der Deutschen 2025“ des R+V-Infocenters. Trotz gesunkener Inflationsraten bleibt die Teuerung für viele ein zentrales Schreckgespenst: Energie, Lebensmittel und Dienstleistungen werden als zunehmend unbezahlbar wahrgenommen. Bereits zum 15. Mal belegt diese Sorge Platz eins im Ranking. Auch andere finanzielle Ängste dominieren die Liste: 49 Prozent fürchten Steuererhöhungen oder Leistungskürzungen, 48 Prozent sehen bezahlbaren Wohnraum in Gefahr. Die Angst vor einer Überforderung des Staates durch Geflüchtete liegt ebenfalls bei 49 Prozent – mit deutlichen Unterschieden zwischen Ost und West. Überraschend: Der allgemeine Angstindex ist gesunken – auf 37 Prozent (2024: 42 Prozent).

Aus Erfahrung gewachsen in die Zukunft gedacht



DIE SICHERE HEIMAT FÜR UNABHÄNGIGE VERMITTLER. SEIT 40 JAHREN.

In einer Branche, die sich stetig wandelt, braucht es mehr denn je einen starken Partner. Einen Partner, der technologische Exzellenz mit Haltung und einem klaren Werteverständnis verbindet. Seit 1985 ist der Maklerpool BCA genau dieser Partner: eine verlässliche Heimat für Versicherungsmakler und Finanzanlagenvermittler, die ihr Geschäftsmodell mit Überzeugung leben.

Vor 40 Jahren gründete Jens Wüstenbecker den Maklerpool BCA mit der Vision, unabhängige Versicherungsmakler und Finanzanlagenvermittler zu stärken und ihnen mit einem umfassenden Serviceangebot eine stabile Plattform zu bieten. Dieses Versprechen gilt bis heute. Persönliche Nähe, Unabhängigkeit und Gemeinschaft prägen das Selbstverständnis der Servicemanufaktur BCA und machen sie zu einem verlässlichen Wegbegleiter für den Aufbau und Erhalt beruflicher Lebenswerke.



Freiheit sichern – Vertrauen stärken

Seit vier Jahrzehnten steht der Maklerpool BCA für ein partnerschaftliches Miteinander im Dreieck zwischen Kunde, Vermittler und Produktanbieter. Die Aktionäre – Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit – teilen das Selbstverständnis der BCA: freier Marktzugang für unabhängige Makler, ohne Produktbindung, aber mit voller Servicepower. Denn nur wer frei agieren kann, berät glaubwürdig und ist langfristig erfolgreich.

Servicequalität und Innovationskraft bilden seit jeher das Fundament des Maklerpools BCA. Was einst mit Rundschreiben per Post begann, ist heute eine digitale Servicemanufaktur mit leistungsstarken Tools: Die Serviceplattform DIVA, Vergleichsrechner, Investment-Shop, Endkunden-App

„Ihr FinanzCockpit“ und Portfolio Builder unterstützen Vertriebspartner effizient, regulatorisch sicher und kundenorientiert. Und v. a. stets im Hintergrund, unter der Marke des Maklers.

Doch bei aller Technologie: Es sind die Menschen, die den Unterschied machen. Das BCA-Team lebt diesen Anspruch Tag für Tag – mit echter Nähe und partnerschaftlicher Betreuung.

40 Jahre Maklerpool BCA. Für heute. Für morgen. Für freie Vermittler.

Was BCA seit 1985 ausmacht, sind nicht nur Systeme und Prozesse. Vielmehr sind es über 100 engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die täglich für besten Service sorgen. Sie sind das Herzstück der Servicemanufaktur und stehen den Vertriebspartnern mit Expertise und echter Nähe zur Seite.

Ob Jungmakler oder langjähriger Partner: BCA ist die sichere Heimat für alle, die an die Zukunft des unabhängigen Maklertums glauben. Mit einem klaren Wertekompass, einem starken Netzwerk und einem umfassenden Serviceangebot gestaltet der Maklerpool diese Zukunft gemeinsam, generationenübergreifend und partnerschaftlich.



Maklergenerationen verbinden – Zukunft gestalten

Der Generationenwechsel in der Maklerschaft ist mehr als ein demografischer Trend. Er ist eine echte Chance. Mit dem Builders Club #frshmds entsteht eine Community für junge Maklerinnen und Makler, die auf gegenseitige Unterstützung, Offenheit und gemeinsames Wachstum setzt. Hier wird nicht konkurriert, sondern kollaboriert, und dies gemeinsam mit erfahrenen Impulsgebern (Mehr dazu im Interview mit Benedikt Deutsch auf Seite 68).

Der Builders Club ist Plattform für Weiterbildung, Erfahrungsaustausch und unternehmerische Entwicklung. Erste Chatgruppen, Webinare und hybride Events zeigen: Die Nachfrage ist groß und das Bedürfnis nach echter Gemeinschaft ebenso.

Lebenswerke sichern – mit der BCA Maklerrente



Wer über Jahrzehnte hinweg Kunden aufgebaut und beraten hat, verdient einen würdevollen Übergang in den Ruhestand. Die **BCA Maklerrente** bietet genau das: Zwei flexible Modelle ermöglichen eine dauerhafte Vergütung aus übertragenen Beständen – inklusive Kundenschutz und Hinterbliebenenabsicherung.

Modell I – Maklerrente 90

- ▼ Bis zu fünf Jahre: 100 Prozent Courtage
- ▼ Danach: 90 Prozent lebenslang – mit Courtage-Garantie

Modell II – Maklerrente 80

- ▼ Bis zu zwei Jahre: 100 Prozent Courtage
- ▼ Danach: 80 Prozent lebenslang – mit mind. 15 Jahren Hinterbliebenenschutz

Begleitet wird die BCA Maklerrente von einem erfahrenen Team der BCA Service GmbH, das die Bestände professionell betreut – persönlich, technisch versiert und mit Fingerspitzengefühl für die Übergabephase (mehr dazu im Beitrag auf den Seiten 64 bis 65).



Digitaler Bestandsmarktplatz – Nachfolge gestalten

Mit einem neuen digitalen Bestandsmarktplatz bringt der Maklerpool BCA Bewegung in den Markt für Maklerbestände. Die Plattform führt Verkäufer und Käufer gezielt zusammen. Transparenz, Vertrauen und Professionalität sehen dabei im Fokus des gemeinsamen Handelns. Kriterien wie Region, Bestandsgröße und Spartenaufteilung sorgen für passgenaue Matches – ähnlich wie bei Immobilien: Die Lage muss stimmen, ebenso Struktur und Potenzial.

Schon heute unterstützt BCA aktiv bei der Vermittlung. Perspektivisch wird der Prozess digitalisiert und durch intelligente Matching-Funktionen automatisiert. Ergänzend arbeitet der Maklerpool an Lösungen zur Finanzierung von Bestandsübernahmen – und schließt damit eine wichtige Lücke im Markt. Die Vision: ein ganzheitlicher Marktplatz, der Nachfolge und Wachstum verbindet, Werte sichert und Planungssicherheit schafft.

Servicemanufaktur mit Haltung. Und das seit 40 Jahren!

Seit 40 Jahren verfolgt der Maklerpool BCA das Ziel, gemeinsam mit seinen Vertriebspartnern mehr zu erreichen, und das nicht auf deren Kosten. Als Servicemanufaktur steht sie für höchste Qualität und spürbaren Nutzen in der Vertriebsunterstützung.

40 Jahre Maklerpool BCA – ein Grund zu feiern. Das gesamte Team bedankt sich herzlich bei allen Vertriebs- und Produktpartnern für das Vertrauen und die erfolgreiche Zusammenarbeit. Mit Blick auf die kommenden Jahre freuen wir uns darauf, die nächsten Kapitel der BCA-Geschichte gemeinsam aktiv und erfolgreich zu gestalten.

Gemeinsam. Verlässlich. Zukunftsorientiert.



Bastian K. Roeder

Vorstand BCA AG

E-Mail: presse@bca.de
Telefon: +49 6171 9150-1505





MAKLER DER ZUKUNFT

persönlich, digital, erfolgreich mit starken Partnern

insider: Welche Trends und Entwicklungen sehen Sie aktuell im Kompositbereich? Und mit welchen Produktneuheiten dürfen Makler zur DKM rechnen?

Dr. Angelo O. Rohlfs: Die VHV Allgemeine bringt pünktlich zur DKM ein neues Produkt auf den Markt: den AUTO STARTER 2.0. Fahranfänger und junge Autofahrer können bei der VHV mit diesem Produkt zu günstigen Konditionen einen eigenen Versicherungsvertrag abschließen. Das Produkt haben wir für Privatpersonen bis 25 Jahre entwickelt, die keinen eigenen Pkw besitzen und regelmäßig andere Pkw nutzen. Die VHV bietet damit eine attraktive Lösung für junge Fahrer zur flexiblen Nutzung von Pkw, die bei der VHV versichert sind.

insider: Wie verändert sich aus Ihrer Sicht der Versicherungsvertrieb in den kommenden Jahren? Welche Rolle spielen dabei KI, digitale Assistenten und automatisierte Beratungstools – und wo bleibt Raum für die persönliche Maklerberatung?

Dr. Rohlfs: Auch mit zunehmender Digitalisierung und dem Einsatz von KI bleibt die Beratung von Menschen durch Menschen wichtig. Als Maklerversicherer haben wir verstanden, dass das eine nicht ohne das andere geht. Deshalb bieten wir unseren Vertriebspartnern eine optimale Unterstüt-

zung durch digitale Services, wie auch die BCA AG sie bietet, damit sie mehr Zeit für die Beratung ihrer Kundinnen und Kunden haben. Zu diesen Angeboten gehören nutzerfreundliche Anwendungen wie das „VHV MAX.NET“ sowie die von uns initiierte Brancheninitiative „meinMVP“. Abgestimmt auf die Bedürfnisse unserer Vertriebspartner bauen wir unser Angebot kontinuierlich aus, sodass sie ihre Kunden einfach und effizient betreuen können.

„Wir sind überzeugt davon, dass die Finanz- und Versicherungsberatung durch den Makler und somit das Geschäftsfeld Maklerpool in den nächsten Jahren an Bedeutung gewinnen wird.“

insider: Wie beurteilen Sie die aktuellen Veränderungen im Makler- und Pool-Markt? Welche strukturellen Entwicklungen erwarten Sie insb. durch den demografischen Wandel?

Dr. Rohlfs: Der demografische Wandel trifft auch das Maklergeschäft. Viele Babyboomer werden sich aus dem aktiven Geschäft zurückziehen. Es wird weniger aktive Makler geben, dafür mehr Verwalter von bestehenden Kundenbeständen sowie Konsolidierungen und hybride Geschäftsmodelle. Dazu kommt eine wachsende Zahl spezialisierter Anbieter. Aber auch klassische

Allrounder haben weiter ihren Platz. Wichtig ist, dass wir für die unterschiedlichen Vermittlertypen passende Angebote und Services bereithalten.

insider: Seit Anfang 2025 ist die VHV an der BCA AG beteiligt. Was waren die strategischen Beweggründe für diesen Schritt und wofür steht die BCA aus Ihrer Sicht?

Dr. Rohlfs: Die Beteiligung der VHV Allgemeine an der BCA AG war ein wichtiger Schritt, um das Maklergeschäft weiter zu stärken. Der Makler der Zukunft ist persönlich und digital. Dafür bieten wir die passenden Versicherungslösungen und die BCA als Maklerpool das vertriebsunterstützende Rüstzeug. Wir sind überzeugt davon, dass die Finanz- und Versicherungsberatung durch den Makler und somit das Geschäftsfeld Maklerpool in den nächsten Jahren an Bedeutung gewinnen wird. Die BCA steht für die Unterstützung unabhängiger Makler und Vermittler bei Vertrieb, Marketing und in der Beratung. Dabei steht – wie bei der VHV Allgemeine auch – der Mensch im Mittelpunkt.

Auf ein Wort mit ...

Dr. Angelo O. Rohlfs,

Vorstand Vertrieb und Marketing der VHV Allgemeine Versicherung AG, spricht im Insider-Interview über die Zukunft des Kompositgeschäfts, neue Produktlösungen wie den AUTO STARTER 2.0 zur DKM und die Chancen, die sich aus der Digitalisierung für Makler ergeben. Mit der Beteiligung an der BCA AG setzt die VHV ein klares Zeichen für den freien Vertrieb: Gemeinsam wollen beide Unternehmen Maklerinnen und Makler mit digitalen Tools, persönlichem Service und innovativen Konzepten nachhaltig stärken – und ihnen eine echte Perspektive im Wandel des Marktes bieten.



40 bca

JAHRE



Das 40-jährige Bestehen der BCA AG steht für eine bewegte Unternehmensgeschichte mit großen wie kleinen Erfolgen und ebenso großen wie kleinen Herausforderungen. Mit Stolz blickt die BCA AG auf seine Historie als Original unter den Maklerpools sowie auf eine kontinuierliche Wachstumsgeschichte als Allfinanzmaklerpool und Serviceanbieter zurück.

Als großes Dankeschön für die Produktpartner feierte die BCA Ende August zudem bei strahlendem Sonnenschein und in der einzigartigen Atmosphäre der Villa Rothschild in Königstein das zweite Sommerfest zum 40-jährigen Jubiläum gemeinsam mit seinen Produktpartnern. Es war ein Tag voller besonderer Begegnungen und wertvoller Erinnerungen. Mit langjährigen Wegbegleitern und Produktpartnern aus der Versicherungs- und Investmentbranche hat das Team der BCA auf vier Jahrzehnte voller Meilensteine angestoßen und zugleich den Blick nach vorne gerichtet. Es wurde intensiv diskutiert, genetzwerkt und sich freundschaftlich ausgetauscht. Dies ganz im Sinne des Anspruchs der BCA, gemeinsam mehr zu erreichen.



Zahlreiche Menschen haben über die Jahrzehnte mit Pioniergeist, Engagement und Tatkraft dazu beigetragen, die BCA AG zu dem erfolgreichen Konzern zu entwickeln, der sie heute ist. Gerade die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der BCA AG tragen maßgeblich zu diesem Erfolg bei. Das Firmenjubiläum wurde daher zum Anlass genommen, Dank auszusprechen – für die wertvolle Unterstützung, die vertrauensvolle Zusammenarbeit und das gemeinsame Vorantreiben der Vision. Gefeiert wurde dies am 10. Juli 2025 im Rahmen des BCA Sommerfests. Die Gäste erwartete eine exklusive Fahrt auf der MS J.W. von Goethe entlang der Frankfurter Skyline. Bei sommerlichem Wetter, kulinarischen Genüssen, erfrischenden Getränken und tanzbarer Musik bot sich Raum für inspirierenden Austausch, Begegnung und gemeinsames Feiern. Ein gelungener Abend, der die Wertschätzung gegenüber allen Beteiligten zum Ausdruck brachte und die Verbundenheit innerhalb der BCA Gemeinschaft stärkte. Die BCA AG bedankt sich herzlich und freut sich auf die kommenden gemeinsamen Kapitel.

VERSICHERUNGEN



68
Prozent

der unter 40-jährigen betrachten Lebensversicherungen als essenziell für ihre finanzielle Zukunft. Dennoch schließen sie das Versicherungsprodukt selten ab. Der World Life Insurance Report 2026 von Capgemini und LIMRA zeigt: Die Angebote passen nicht zu den Lebensrealitäten junger Menschen. Sie erwarten kurzfristigen Mehrwert, digitale Zugänglichkeit und Leistungen, die sie aktiv im Alltag begleiten; sog. „Living Benefits“. Traditionelle Policen mit Fokus auf Todesfallschutz und komplexer Fachsprache schrecken ab. Stattdessen wünschen sich Millennials und die Gen Z einfache, bezahlbare Produkte mit direktem Nutzen, z. B. Belohnungen für gesundes Verhalten oder Unterstützung bei Fruchtbarkeitsbehandlungen.

Ein
Fünftel

der Deutschen plant konkrete Einsparungen bei Versicherungen. Das zeigt eine aktuelle Studie des Marktforschungsinstituts Heute und Morgen. Angesichts steigender Lebenshaltungskosten und wachsender Zukunftsängste rücken Versicherungsverträge zunehmend in den Fokus privater Sparmaßnahmen. Besonders betroffen sind Kfz-, Reise- und Rechtsschutzversicherungen. Laut der Untersuchung achten fast zwei Drittel der Befragten stärker als früher auf Einsparungen – unabhängig vom Einkommen. Jeder Fünfte sieht Versicherungen als relevantes Sparpotenzial, 16 Prozent wollen in den kommenden Monaten Leistungen kürzen, Anbieter wechseln oder Verträge kündigen. Gleichzeitig wächst die Erwartung nach mehr Flexibilität, Transparenz und erkennbarem Nutzen.

Bei über
200 €

lag der Stundensatz von Kfz-Werkstätten im Jahr 2024. Dies bestätigen Daten des GDV.

Mechanik-, Elektrik- und Karosseriearbeiten kosten im Schnitt 202 Euro, Lackierarbeiten sogar 220 Euro. Beide Preise stiegen im Vergleich zum Vorjahr um fast acht Prozent. Seit 2017 sind die Preise um 50 Prozent gestiegen und damit deutlich stärker als die allgemeine Teuerung. Auch die Reparaturkosten für Unfallschäden ziehen weiter an: Ein durchschnittlicher Haftpflichtschaden lag 2024 bei 4.250 Euro. Der GDV rechnet mit anhaltendem Preisdruck, trotz erwarteter Rückkehr in die Gewinnzone.

Dienstunfähigkeit bei Beamtinnen und Beamten

PRIVATE ABSICHERUNG SCHLIESST VERSORGUNGSLÜCKEN

Die Allianz bündelt mit der Berufs- und Dienstunfähigkeitsversicherung eine zielgruppengerechte Lösung für Beamtinnen und Beamte – mit „echter DU“, einer zweistufigen Rentenlogik, die den besonderen Absicherungsbedarf einer Beamtenlaufbahn abdeckt, und vereinfachten Prozessen im Zusammenspiel mit Kranken- und Pflegevorsorge.

Dienstunfähigkeit betrifft mehr Beamtinnen und Beamte als oft angenommen. Das Durchschnittsalter beim Eintritt liegt bei rund 56,3 Jahren.¹ Gerade zu Beginn der Laufbahn besteht häufig kein Anspruch auf staatliche Leistungen: Erst nach 60 Monaten Wartezeit und Verbeamtung auf Lebenszeit entstehen Ansprüche und bauen sich schrittweise auf. Die Folge ist eine Versorgungslücke, die den Lebensstandard gefährden kann, aber nur etwa 17 Prozent der Beamtinnen und Beamten verfügen über eine private Berufs- oder Dienstunfähigkeitsabsicherung.^{2, 3}

Die Allianz Berufs- und Dienstunfähigkeitsversicherung zahlt sowohl bei Dienstunfähigkeit (DU) als auch bei Berufsunfähigkeit (BU). Über die DU entscheidet der Dienstherr auf Basis eines amtsärztlichen Gutachtens. Die Allianz erkennt die DU-Bescheinigung des Dienstherrn an – ohne zusätzliche Überprüfung durch die Allianz („echte DU“).

Zentrales Produktmerkmal für eine passgenaue Risikoabsicherung ist die zweistufig wählbare Rentenhöhe mit konstantem Beitrag über die gesamte Laufzeit:

- ▼ **Phase 1:** erhöhte Rente für die Anfangsjahre (Höchst-dauer abhängig vom Eintrittsalter, max. zehn Jahre), wenn noch keine bzw. geringe Absicherung besteht.
- ▼ **Phase 2:** niedrigere Rente ab Verbeamtung auf Lebenszeit und nach erfüllter Wartezeit – passend zur dann kleineren Versorgungslücke. Ihr Beitrag bleibt unverändert – der Schutz ist in der kritischen Startphase hoch.

Die Allianz Berufs- und Dienstunfähigkeitsversicherung kann auch als Zusatzbaustein zu fondsgebundenen Rentenlösungen wie InvestFlex (BasisRente, mit/ohne Garantien) und StartUp Invest kombiniert werden; hier bleibt die Rentenhöhe konstant.

Zusätzlich gibt es anlassabhängige Erhöhungsoptionen, die unter bestimmten Bedingungen ohne neue Gesundheitsprüfung möglich sind. Ferner besteht die Möglichkeit einer optionalen Absicherung der Teil-Dienstunfähigkeit (Teil-DU bzw. begrenzte Dienstfähigkeit) und für Beamtinnen und Beamte im Polizeivollzugsdienst optionale Absicherung der Polizeidienstunfähigkeit von 72 Monaten (spezielle Dienstunfähigkeit).

Cross-Selling-Vorteile vereinfachen Abschluss und Ausbau:

- ▼ Reduzierte Gesundheitsfragen: Wer eine private Krankenversicherung für Beamtinnen und Beamte abschließt, kann die Berufs- und Dienstunfähigkeitsversicherung mit reduzierten Gesundheitsfragen beantragen. Die max. Tagessätze betragen 50 Euro pro Tag oder eine Einmalzahlung von 5.000 Euro.
- ▼ Der Abschluss einer Pflegezusatzversicherung ohne erneute Risikoprüfung ist möglich, wenn diese bis max. drei Monate nach Abschluss eines der drei folgenden Tarife mit jeweils vollständiger Risikoprüfung erfolgt:
 - Beamtenanwärtertarif der Allianz Private Krankenversicherung
 - Beihilfetarif der Allianz Private Krankenversicherung
 - Berufs- und Dienstunfähigkeitsversicherung

Fazit

Beamtinnen und Beamte tragen zu Beginn ihrer Laufbahn das höchste finanzielle Risiko für DU. Die Allianz Berufs- und Dienstunfähigkeitsversicherung schließt diese Lücke mit echter DU-Anerkennung, flexibel gestaltbarer Rentenhöhe bei konstantem Beitrag und smarten Anknüpfungspunkten zur Kranken- und Pflegevorsorge – planbar, zielgruppengerecht und praxisnah.



Stefan Bäder
Key Account Manager



Allianz Lebensversicherungs-AG
Sondervertrieb
Reinsburgstraße 1 • 70178 Stuttgart

E-Mail: stefan.baeder@allianz.de
Telefon: +49 174 3002105

Quellen:

1 Siebter Versorgungsbericht der Bundesregierung, 2020.

2 Bundesamt für Statistik/BeamtenService.de, 2018.

3 Allianz Zielgruppenreport, 2019.

JAHRESENDSPURT IM VERTRIEB!

Das Jahresabschlussgeschäft der Versicherungsbranche hat in der derzeitigen politischen und demografischen Lage durchaus systemrelevante Züge. Mit der gesetzlichen Rente allein wird kein auskömmlicher Ruhestand möglich sein, private Vorsorge ist zwingend. Wie Vermittler vorgehen sollten und welche Angebote Versicherer machen – und gegen den Ernst der Lage ein paar alte und neue Weisheiten illustrierender Persönlichkeiten.



Und schon biegt das Jahr 2025 auf seine Zielgerade ein! Was sind die Vertriebstrends zum Jahresende? Erwarten die Versicherer vertrieblichen Aufwind? „Obwohl 2025 keine äußeren Sondereffekte wie Regulatorikänderungen oder Garantieanpassungen ins Spiel bringt, zeigt sich das Geschäft in der Lebensversicherung durchaus vital – v. a. im Hinblick auf die zweite Jahreshälfte, die traditionell vertriebsstärker ist“, sagt **Matthias Kaja**, Marketingleiter der VOLKSWOHL BUND Versicherungen. Auch die Alte Leipziger rechnet mit einem signifikanten Anstieg des Neugeschäftszugangs im letzten Quartal des Jahres. „Vermittler haben über das Jahr hinweg den Bedarf mit ihren Kunden erörtert und die Kunden werden gegen Ende des Jahres aktiv“, beschreibt **Christian Häsch**, Leiter Vertrieb der Alte Leipziger Lebensversicherung, das Jahresendgeschäft. Auch um sich in der Biometrieabsicherung das noch jüngere Eintrittsalter und damit einen kleinen Beitragsvorteil zu sichern. Der VOLKSWOHL BUND bestätigt, das zum Jahresende traditionell das Thema „Eintrittsalter“ in den Fokus rücke – ein guter Anlass für Vermittler,

frühzeitig mit ihren Kunden ins Gespräch zu kommen. Auch die BCA AG sieht biometrische Produkte wie die Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) und die Risikolebensversicherung im Fokus des Jahresabschlussgeschäfts und nennt das Einstiegsalter als Treiber. Folgt man dem deutschen Philosophen und Hochschullehrer Arthur Schopenhauer (1788 bis 1860), ist der Hinweis aufs Alter sinnvoll:

„Denn vom Standpunkte der Jugend aus gesehen, ist das Leben eine unendlich lange Zukunft; vom Standpunkte des Alters aus, eine sehr kurze Vergangenheit“.

Arbeitskraftabsicherung und Altersvorsorge als wichtige Themen

Weiterhin beobachtet der VOLKSWOHL BUND derzeit insb. eine verstärkte Nachfrage in der Arbeitskraftabsicherung. Hier spüre man deutlich die Auswirkungen der umfassenden BU-Neuerungen in diesem Jahr: neue Tarifstufen, komfortablere Gesundheitsfragen, die BU-Beitragsbefreiung ohne Gesundheitsprüfung

in der BUZ und den neuen Baustein Einmalleistung, um nur einige zu nennen. Auch bei der Alte Leipziger werden Policen zur Absicherung der Arbeitskraft in den Jahresschlussmonaten zwar im gleichen Verhältnis wie über das Jahr, aber in höheren Stückzahlen eingereicht. Dasselbe gilt bei der Alte Leipziger für die kapitalgedeckte Altersvorsorge. Kunden hätten die Notwendigkeit zum Sparen in die Altersvorsorge erkannt und wollten den Vertragsabschluss noch vor Jahresende erledigt wissen. Was zum Jahresende immer noch einmal an Schwung gewinne, sei der Abschluss von Basisrentenverträgen und die Zuzahlung von Sonderzahlungen in diese, um sich für das laufende Kalenderjahr noch den Steuervorteil für die Altersvorsorgebeiträge zu sichern. Generell seien Zuzahlungen in bestehende Verträge, egal welcher Schicht, gegen Jahresende von zunehmender Bedeutung. Die BCA bestätigt, dass alle Produkte, die steuerliche Auswirkungen haben könnten, wie u. a. die Basisrente, zum Jahresende anziehen. Viele Kunden nutzten das Jahresende, um noch Beiträge für Vorsorgeprodukte, z. B. für die Basisrente, steuerlich geltend



zu machen. Auch beim VOLKSWOHL BUND spielt die Altersvorsorge über alle drei Schichten weiterhin eine zentrale Rolle. Insbesondere in der ersten und dritten Schicht sehe man in den letzten Monaten des Jahres traditionell einen Vertriebsendspurt. Zur gezielten Unterstützung der Partner setze man bewusst auf ein abgestimmtes Set an verkaufsfördernden Maßnahmen – analog wie digital. „Unser Ziel: Rückenwind für die Vermittler, die ihren Kundinnen und Kunden jetzt noch Lösungen für die finanzielle Absicherung mit auf den Weg geben wollen“, erläutert Kaja.

Dringender Reformbedarf in der privaten Altersvorsorge

Nun kann der Rückenwind für die private Altersvorsorge derzeit gar nicht stark genug sein. Aus der Politik kommen schwache Ankündigungen wie die Beibehaltung des Renten-niveaus, die Mütterrente sowie die Frühstart-Rente mit Ungewissheiten bei Startzeitpunkt und Umsetzung. Im Vergleich dazu Auszüge aus einem offenen Brief des Bankenverbandes an die Mitglieder der Koalitionsverhandlungen von CDU/CSU und SPD zum Reformbedarf in der privaten Altersvorsorge vom März dieses Jahres. In diesem Brief fordert der Bankenverband gemeinsam mit 15 weiteren Finanzmarktakteuren eine zukunfts-sichere, kapitalmarkt-orientierte private Altersvorsorge. Für eine Reform werden folgende Maßnahmen vorgeschlagen: die privatwirtschaftliche Organisation mit kostengünstigen individuellen Depots für Sparer; die Förderung durch staatliche Zulagen und Steuerfreiheit in der Einzahlphase sowie Zulagen für Kinder und den Verzicht auf verpflichtende Kapitalgarantien

und Verrentung. Weiterhin steuerliche Vorteile für die Verrentungs- bzw. Auszahlungsphase; die Diversifizierung der Anlagemöglichkeiten, darunter u. a. Aktien, Fonds, ETFs, ELTIFs und Anleihen der öffentlichen Hand bzw. von Unternehmen und Banken mit hoher Bonität sowie kostengünstige und unbürokratische Zulassungsverfahren. Und schließlich den Bestandsschutz für Riester-Verträge mit der Möglichkeit der Garantieflexibilisierung. „Die private Altersvorsorge sollte dringend reformiert werden, denn das bestehende Rentensystem stößt an seine Grenzen. Es ist wichtig, dass die Politik jetzt ins Handeln kommt“, so **Lars Stoy**, Vorstandsvorsitzender der ING in Deutschland und im Vorstand des Bankenverbandes federführend für das Thema Altersvorsorge. „Die Idee der Frühstart-Rente ist ein wichtiger Schritt in die richtige Richtung.



Aber auch nach der Volljährigkeit sollte es Anreize zum Wertpapiersparen geben. Optimal wäre der nahtlose Übergang von der Frühstart-Rente in ein lebenslanges Altersvorsorge-depot. Hiervon würden auch die aktuell Berufstätigen profitieren.“ So weit die Banker. Laut Finanztip droht bei der Kündigung von Riester-

Verträgen ein neuer Rekord. Die von der Bundesregierung geplante Frühstart-Rente sei nicht genug, denn eine Ausweitung des unterstützten Personenkreises sei nicht geplant, eine wirkliche Riester-Reform nicht absehbar. „Altersvorsorge ist eine gesamtgesellschaftliche Aufgabe – nicht nur eine Kinderzulage“, so Finanztip-Chefredakteur **Saidi Sulilatu**. Gerade Eltern, Berufseinsteiger oder Alleinerziehende bräuchten Unterstützung, sonst bleibe ein sicheres Altersein-kommen oft unerreichbar.

Unterstützung durch den Gesetzgeber bleibt hinter Erwartungen zurück

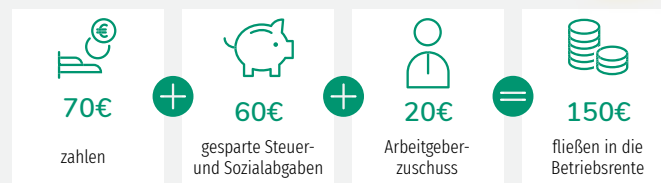
Auch Kaja vom VOKSWOHL BUND zeigt eine gewisse Politikverdrossenheit: „Politische Impulse für die private Altersvorsorge? Die bleiben auch in diesem Jahr leider weitestgehend aus.“ Das Handelsblatt veröffentlichte im Juli die Position des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV). Laut dem Verband kann die Frühstart-Rente nur gelingen, wenn sie möglichst einfach und praxistauglich ist. Zehn Euro pro Monat seien ein guter Impuls – mehr aber auch nicht. Für eine echte, lebenslange Altersvorsorge „braucht es die Möglichkeit für private Zuzahlungen ab dem sechsten Lebensjahr“, sagt **Moritz Schumann**, stellvertretender Hauptgeschäftsführer des GDV. Die Beiträge sollten einfach geregelt und dynamisch an die Einkommensentwicklung angepasst werden. Im September appellierten der deutsche Fondsverband BVI, der GDV, der Verband der Privaten Bausparkassen sowie die Bundesgeschäftsstelle der LBS in einem gemeinsamen Brief an Bundesfinanzminister Lars Klingbeil (SPD) und weitere Regierungsvertreter, die private Altersvorsorge

zünftig zu reformieren. Der demografische Wandel schreite mit rasanter Geschwindigkeit voran, die größte Belastung treffe dabei die heutige Generation der Erwerbstätigen. Ohne eine umfassende Reform der privaten Altersvorsorge könne ein Großteil der Bevöl-

kerung die wachsende Rentenlücke nicht schließen. Die Frühstart-Rente greife auch erst nach Jahrzehnten, wenn diejenigen, die in den Genuss der staatlichen Förderung kommen, in den Ruhestand gingen. Damit auch die Bundesbürger, die heute zwischen 18 und 66 Jahre alt sind, besser fürs Alter vorsorgen können, müsse eine grundlegende Reform der privaten Altersvorsorge Teil des Sofortprogramms werden. Dazu gehöre die längst überfällige Reform der Riester-Rente. Sie außen vor zu lassen, wäre nach Ansicht der Verbände ein Fehler, der zulasten der heute Erwerbstätigen ginge.

Die Versicherer betonen unisono, dass Rentenprodukte lebenslange Einnahmen garantieren müssen, da man auch lebenslange Ausgaben habe. Für gute Renditechancen benötige man flexible Garantien. Natürlich müsse von den Chancen des Kapitalmarktes profitiert werden, dennoch dürften die Anlagen nicht zu risikoreich sein. Auch eine Reform der Riester-Rente hin zu niedrigeren Beitragsgarantien und vereinfachter Förderung wird überwiegend begrüßt. Die Alte Leipziger generiert ca. die Hälfte ihres Neugeschäfts aus der betrieblichen Altersvorsorge (bAV). Daher sei dies ein vom Versicherer fokussiertes und weiter-

Beispiel für eine Entgeltumwandlung in der bAV



Berechnungsgrundlagen: Steuerklasse 1, kirchensteuerpflichtig, kinderlos, monatliches Bruttoeinkommen 3.000 €, verpflichtender AG-Zuschuss 15 % (Angaben gerundet). Quelle: Canada Life

wachsendes Geschäftsfeld. Häsch sagt dazu: „Erfahrungsgemäß werden hier im letzten Quartal verstärkt Aktivitäten seitens der Vermittler unternommen, um die Rahmenverträge in den Unternehmen zu platzieren oder mit der Implementierung zu beginnen.“ Auch laut BCA ist die bAV im Jahresendgeschäft im Aufwind. Eine so wenig triviale wie wertvolle Aufgabe, die die Vermittler hier zu leisten haben. Denn obgleich die bAV eine wichtige Säule für die Versorgung der Arbeitnehmer in Deutschland ist, bleibt die politische Unterstützung hinter den Erwartungen der Versicherungsbranche zurück. Das geplante Gesetz zur Betriebsrentenstärkung (BRSG II) gehe zwar in die richtige Richtung, sei aber nicht weitreichend genug. Ein mutigerer Umgang mit Opting-out und der Geringverdienerförderung sowie weiter reichende Reformen bei den Abfindungsmöglichkeiten sowie beim Sozialpartnermodell wären wünschenswert gewesen. Weiterhin fehle es an der Portabilität zwischen einzelnen Zusageformen, Regeln für maßgebliche Mindestgarantien und flexible Rentenbezugsphasen und last, but not least an digitaler Unterstützung. Wie die Versicherer den politischen Reformwillen für die bAV bewerten, lässt sich trefflich mit

den Worten von Johann Wolfgang von Goethes Faust (veröffentlicht 1808) sagen:

„Die Botschaft hör ich wohl,
allein mir fehlt der Glaube“.

Martin Gräfer, Vorstand der Bayerischen, sagt zu den Vertriebstrends des Jahresabschlussgeschäfts: „Wir sehen eine starke Nachfrage nach Absicherung in unsicheren Zeiten, von Berufsunfähigkeit bis Altersvorsorge. Besonders fondsgebundene Lösungen stehen im Fokus, weil Kundinnen und Kunden Renditechancen nutzen wollen, ohne auf Sicherheit zu verzichten.“ Der Trend gehe klar in Richtung flexibler Produkte, die sich an das Leben anpassen. Der Versicherer also als Anker in unsicheren Zeiten. Fast wie bei Roms berühmtesten Redner Marcus Tullius Cicero (106 bis 43 v. Chr.):

„Einen sicheren Freund erkennt man in unsicherer Sache“.

Renteneintritt der Babyboomer bietet Vertriebschancen

Bekanntlich nimmt in unserer Gesellschaft der Anteil der Jugend eher ab, auf der anderen Seite steht der baldige Renteneintritt der Babyboomer an. Was bedeutet das für die Versicherungsbranche und damit für den Vertrieb? Deutliche Worte findet Gräfer: „Der Eintritt der Babyboomer-Generation in den Ruhestand ist ein



Weckruf. Millionen Menschen werden erleben, wie sehr die gesetzliche Rente an Grenzen stößt.“ Das mache die private Vorsorge dringlicher denn je. Vermittler hätten hier eine enorme Verantwortung und gleichzeitig eine große Chance. Laut Alte Leipziger ist der Renteneintritt der Babyboomer grundsätzlich ein wichtiges Ereignis und maßgebend für die Zukunft der gesetzlichen Rentenversicherung (GRV).



Diese Gruppe der sozialversicherten Arbeitnehmer mache einen nennenswerten Teil der Beitragspflichtigen in der GRV aus, die mit Ausscheiden aus dem aktiven Berufsleben keine Beiträge mehr leisteten, sondern nun Leistungen beziehen würden. Dass die Leistungen aus der GRV der Höhe nach nicht sicher und garantiert sind, sei ein bekannter Aspekt, der sich durch den Renteneintritt der Babyboomer noch weiter verschärfe. „Die private Vorsorge wird wichtiger denn je und sollte in jeder Beratung einen übergeordneten Stellenwert haben. Es führt kein Weg an der privaten Altersvorsorge und einer fundierten Beratung vorbei“, spricht Häsch Klar-text. Der VOLKSWOHL BUND charakterisiert den bevorstehenden Renteneintritt der Babyboomer nicht als plötzliches Ereignis, sondern als absehbare demografische Entwicklung mit spürbaren Auswirkungen auf die Versicherungs-

branche. Jahr für Jahr erreichten mehr Menschen aus diesen geburtenstarken Jahrgängen das Rentenalter. Das bedeute: mehr Abläufe, mehr Kapitalflüsse, aber auch neue Chancen. Auf der Produktseite eröffne diese Zielgruppe Möglichkeiten – insb. für das klassische Einmalbeitragsgeschäft. Dabei gehe es nicht um kurzfristig orientierte Kapitalanlagen, sondern um echte Versicherungslösungen: planbar und auf Langfristigkeit ausgelegt. Auch bei der Alte Leipziger steige parallel zur fundierten Beratung zur Altersvorsorge der Beratungsbedarf für Produkte gegen Einmalbeitrag, wie sofort beginnende Renten, fondsgebundene Produkte mit Auszahlplänen o. Ä., um den Bedürfnissen der in den Ruhestand eintretenden Babyboomer gerecht zu werden. Bei der BCA AG ist das Einmalbeitragsgeschäft ebenfalls ein wichtiges Vertriebsthema zum Jahresende. Schlussendlich sollten auch die Babyboomer keine finanziellen Sorgen im Rentenalter haben, denn:

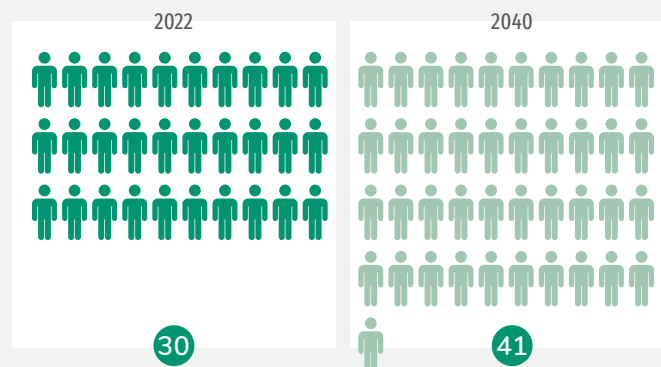
„Ruhestand ist wie ein langer Urlaub in Las Vegas. Das Ziel ist es, es in vollen Zügen zu genießen, aber nicht so sehr, dass dir das Geld ausgeht.“

(Jonathan Clements, geb. 1971, britischer Roman-, Drehbuch- und Sachbuchautor)

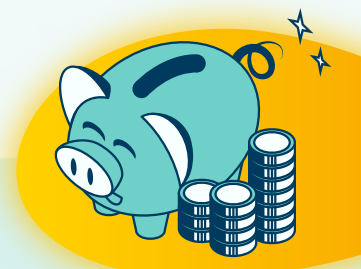
Laut Kaja müssen nun die Vermittler den tatsächlichen Bedarf der Menschen herausarbeiten und sichtbar machen und dann passende, moderne Lösungen anbieten. Eine Möglichkeit des VOLKSWOHL BUND sei „DURCHBLICK“. Hierbei handle es sich um eine ETF-basierte Vorsorgelösung, die Flexibilität, Transparenz und Renditechancen vereine. Sie kombiniere die Vorteile eines digitalen Fondssparplans mit den Stärken klassischer Altersvorsorgeprodukte. Gerade in Zielgruppen, die digitale Services gewohnt seien und gerne selbstbestimmt agierten, punkte „DURCHBLICK“ mit einer nutzerfreundlichen Bedienung per App. So könnten die Kunden jederzeit den aktuellen Vertragsstand einsehen, selbstständig Fondswechsel in der App durchführen oder auch Zuzahlungen leisten – wovon übrigens sehr viele Kunden bereits Gebrauch machten. Dabei könnten die Vertriebspartner die Grenzen für Zuzahlungen und Fondswechsel individuell für ihre Kunden festlegen. Laut Alte Leipziger ist vielen Verbrauchern bewusst, dass die gesetzliche Rente vor großen Herausforderungen steht. Daher informierten sie sich immer mehr im Internet über Rentenversicherungen und ETFs. Zudem stelle die gesetzliche Rente nur eine Basisversorgung dar. Die private Altersvorsorge bleibe eine unverzichtbare Säule für den Erhalt des persönlichen Lebensstandards im Ruhestand. Die fondsgebundenen Rentenversicherungen der Alte Leipziger seien dafür die optimalen Lösungen. Aufgrund diverser Lebensläufe seien die Produkte auf alle Lebenslagen ohne zusätzliche Kosten flexibel

Personen zwischen 15 und 67 müssen immer mehr Ältere versorgen

Auf 100 Personen im erwerbsfähigen Alter kamen/kommen im Jahr ... so viel Personen über 67 Jahren



Quelle: IW-Bevölkerungsprognose





anpassbar und der Kunde investiere auf Wunsch bis zum 90. Lebensjahr in seine ausgewählten Fonds. Auch die Änderung der Risikoneigung, Fondsinnovationen in der Fondsauswahl und die flexible Verfügbarkeit für einmalige oder wiederkehrende Entnahmen machten die Produkte zu einem lebenslangen, kostengünstigen und unkomplizierten Begleiter. Wer zudem seine Altersvorsorge zusammen mit seiner Berufsunfähigkeit denke, erhalte mit der „ALfonds“ ohne Garantien in Kombination mit der Berufsunfähigkeitszusatzversicherung einen lebenslangen Berufsunfähigkeitsschutz mit effizienter Beitragsverwendung. Durch die einjährig kalkulierten Risikobeiträge entnehme man nur den benötigten Risikobeitrag und ein deutlich höherer Beitrag als üblich werde für den Kunden in seine Fondsauswahl investiert. „Im Falle einer Berufsunfähigkeit werden die Beiträge von uns übernommen und im Idealfall mit der beitragsfreien Dymik vor der Inflation geschützt. So endet der BU-Schutz nicht mit 67, sondern wird ab diesem Zeitpunkt von einer lebenslangen Rente fortge-

setzt“, stellt Vertriebsleiter Häsch die Vorteile dar.

Vermittler müssen den Kunden die Realität aufzeigen

Die Bayerische rät Vermittlern, einen klaren Realitätscheck mit den Kunden zu machen: Wer allein auf den Staat setze, riskiere Versorgungslücken. Vermittler könnten mit konkreten Szenarien aufzeigen, was das für den Einzelnen bedeute und wie private Vorsorge Freiheit und Sicherheit schaffe. „Entscheidend ist dabei, Vorsorge nicht als Luxus, sondern als Notwendigkeit zu vermitteln“, so Gräfer. Das Produkt „Hallo Zukunft“ biete max. Anpassungsmöglichkeiten von der Beitragsgestaltung über Fondswechsel bis hin zu Sicherungsoptionen. Damit sei man zukunftsfähig und nah am Leben der Kunden. „Und on top haben wir mit der ‚plusrente‘ ein Konzept entwickelt, das zeigt, dass Vorsorge nicht kompliziert sein muss. Wer online einkauft, spart automatisch für seine Rente, ganz nebenbei, ganz ohne Aufwand. So fühlt sich Vorsorge plötzlich greifbar und sogar gut an“, erläutert Gräfer. Neben „Hallo Zukunft“ habe man dieses Jahr mit der Tochter Pangaea Life noch ein weiteres Angebot an den Start gebracht. Mit „Pangaea Life Co-Invest“ habe man erstmals eine

Lösung geschaffen, die außerhalb des Versicherungsmantels angesiedelt sei. „Hier investieren Kundinnen und Kunden in nachhaltige Sachwerte, konkret in Wohnimmobilien im Süden der USA. Damit erweitern wir die klassische Altersvorsorge um die Chance, reale Werte aufzubauen und Nachhaltigkeit unmittelbar erfahrbar zu machen“, beschreibt Gräfer. Der amerikanische Geschäftsmann und Erfinder John Jacob Astor (1864 bis 1912) sagte:

„Gute Zeiten werden kommen und gehen, aber Immobilien bleiben bestehen.“



Silvia Fischer

Journalistin (FJS) / Diplom-Betriebswirtin

kontakt@finanzjournalismus-fischer.de
www.financejournalismus-fischer.de
Telefon: +49 721 3540038

IMPRESSUM

Herausgeberin:

BCA AG
Frankfurter Landstraße 62 a
61440 Oberursel
Telefon: (06171) 9150-100
E-Mail: info@bca.de
www.bca.de/insider

Projekt- und Redaktionsleitung

Marc Oehme, BCA AG

Herstellung

Silber Druck GmbH & Co. KG
Otto-Hahn-Straße 25
34253 Lohfelden
www.silberdruck.de

Schlusskorrektur

correctus e. K.
E-Mail: info@correctus.de

Layout

Studio Halvar
www.studio-halvar.de
Roberto Formica, BCA AG

Gastautoren dieser Ausgabe (Visitenkarten)

In chronologischer Reihenfolge:
Bastian K. Roeder, Silvia Fischer,
Sarah Ledermann, Sasa Perovic,
Thilo Cammann, Frank Ulbricht
Alle sonstigen, nicht namentlich genannten redaktionellen Beiträge entstammen aus den Reihen der insider-Redaktion.

Coverbild

© BCA AG



© 2025 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 nachgedruckt sowie in elektronische Datenbanken oder auf andere Datenträger aufgenommen werden.

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



GEMEINSAM
MEHR
ERREICHEN

Mehr Freiheitsgefühl bei der Altersvorsorge – mit Fonds.

ALfonds (Tarif FR10) kombiniert hohe Renditechancen und maximale Flexibilität mit einer lebenslangen Rentenversicherung.



Ich bin für Sie da!

Markus Wolf
Accountmanager Leben
Alte Leipziger Lebensversicherung a.G.
Telefon: 06171 66-6644
E-Mail: markus.wolf@alte-leipziger.de



Alte Leipziger
ALH Gruppe



Kostenloser Kaffee, Massagen und Obstkörbe waren gestern. Heute ist die betriebliche Krankenversicherung (bKV) der Arbeitgeber-Benefit schlechthin. Entsprechend strotzt sie vor Vertriebspotenzial.

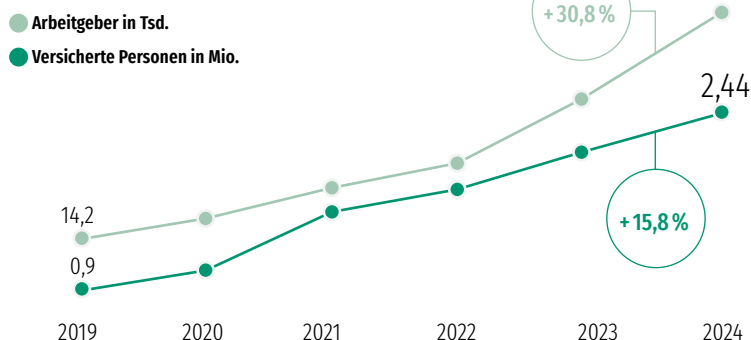
Laut Continentale Versicherung eröffnet die bKV Vermittlern ein wachsendes und zukunftssicheres Geschäftsfeld. Auch BarmeniaGothaer spricht von einem wachsenden Markt mit Zukunftsperspektive. Angesichts von Fachkräftemangel, steigendem Gesundheitsbewusstsein und wachsendem Bedarf an Prävention werde die Nachfrage nach bKV-Lösungen kontinuierlich zunehmen. „Damit bietet die bKV Vermittlern die Chance, nicht nur neue Geschäftsfelder zu erschließen, sondern sich zugleich als strategische Partner für eine nachhaltige Personal- und Gesundheitsstrategie zu positionieren“, erläutert **Marina Weise-Bonczek**, Pressesprecherin für den Bereich Gesundheit bei der BarmeniaGothaer. **Sascha Marquardt**, Leiter Kompetenzzentrum Firmenkunden bei der Hallesche Krankenversicherung, sagt: „Für Makler, die Firmenkunden beraten oder stärker in diesen Markt einsteigen wollen, ist die bKV (...) ein idealer Türöffner.“ Auch die Süddeutsche Krankenversicherung (SDK) sieht für Vermittler klare Chancen bei der bKV, denn sie könnten hier Unternehmen passgenaue Lösungen bieten, die weit über klassische Absicherung hinausgingen. „Damit können sie ihre Beratungskompetenz ausbauen, neue Kundengruppen erschließen und dauerhaft am Wachstum des bKV-Marktes partizipieren“, so **Nadja Schall**, Pressesprecherin der SDK.

Dr. Thomas Wiesemann, Vorstand für den Maklervertrieb bei der Allianz Private Krankenversicherung sowie Vertriebsvorstand bei der Allianz Leben, sagt: „Ein guter

Vermittler positioniert sich bei seinen Firmenkunden als Lösungsanbieter, der sie auch strategisch zu den Themen Personalfindung und Personalbindung berät. Wichtig ist v. a., zuzuhören und gemeinsam mit dem Arbeitgeber herauszuarbeiten, welche Maßnahmen am besten zur Lösung seiner Herausforderungen beitragen.“ Erst danach komme die Produktauswahl. Die Allianz sehe betriebliche Vorsorge als Gesamtkonzept, die sich aus der betrieblichen Altersversorgung (bAV), der Berufs- oder Grundfähigkeitsversicherung als betrieblicher Arbeitskraftsicherung und der bKV zusammensetze.

Interessante Zahlen liefert SIGNAL IDUNA. Die bKV biete Vermittlern ein sehr hohes Absatzpotenzial, da die Marktdurchdringung aktuell noch sehr gering sei. Stand 2024 hätten weniger als zwei Prozent aller Unternehmen in Deutschland eine bKV installiert. Und: „Ein Großteil der Unternehmen ohne eine bKV, ca. 84 Prozent, wurde noch nicht aktiv auf das Thema angesprochen“, sagt **Claus Rehse**, Pressesprecher der SIGNAL IDUNA Gruppe, unter Bezugnahme auf die KUBUS Studie Gewerbekunden 2024. Weiterhin nennt auch Rehse die Cross-Selling Potenziale im B2B-Bereich. So könnten bei einem bestehenden bKV-Kunden andere betriebliche Versicherungen wie bAV oder bUV sowie gewerbliche Sachversicherungen platziert werden. Rehse ergänzt: „Darüber hinaus lässt sich Folgegeschäft über die einzelnen Mitarbeitenden der Unternehmen generieren.“

Boom bei betrieblicher Krankenversicherung



Quelle: PKV-Verband

rem Zugang zu medizinischer Versorgung und präventiven Angeboten. Diese Vorteile seien sofort spürbar und stärkten die Zufriedenheit im Arbeitsalltag. Die bKV sei wahrgenommene Fürsorge des Arbeitgebers: „Die bKV signalisiert glaubhaft, dass Unternehmen sich aktiv um das Wohlergehen ihrer Belegschaft kümmern – ein wichtiges Zeichen gelebter Wertschätzung“, so Weise-Bonczek.

Die Hallesche bezeichnet die bKV schon heute als entscheidenden Baustein in der Vorteilswelt von Arbeitgebern. In Zukunft werde sie sich zum Benefit Nummer eins entwickeln. Stärkstes Argument sei der sofort erlebbare Mehrwert, den moderne

Mitarbeitergewinnung und -bindung sind zentral

Welche konkreten Vorteile einer bKV können Vermittler den Arbeitgebern aufzeigen? Alle Versicherer nennen das Argument Mitarbeitergewinnung und -bindung. **Eva-Maria Donzelli**, Leiterin Firmen- und Verbandskunden Kranken der Continentale Versicherung, sagt dazu: „Die bKV unterstützt Unternehmen maßgeblich bei der Mitarbeitergewinnung und -bindung und trägt gleichzeitig dazu bei, die Gesundheit der Beschäftigten zu fördern sowie Ausfallzeiten zu reduzieren.“ Insbesondere die jüngere Generation von Arbeitnehmern sehe in der Investition in ihre Gesundheit einen hohen Wert und nutze die umfassenden Leistungen aktiv. Laut Hallesche unterstützt die bKV die Mitarbeiterbindung: Wer die Mitarbeiter früh mitnehme – etwa über Benefit-Umfragen oder Info-Sessions – erhöhe Akzeptanz und Begeisterung. Die bKV ebne den Weg vom Problem zur Lösung: Arbeitgeber kämpften mit Fluktuation, Fachkräftemangel oder mentaler Belastung im Team. Die bKV sei eine sofort wirksame Antwort auf diese Herausforderungen. Auch die BarmeniaGothaer bewertet die bKV als starkes Employer-Branding-Instrument, das Unternehmen einen klaren Wettbewerbsvorteil im Kampf um Talente verschaffe. Die SDK sieht in der bKV den Schlüssel zu nachhaltiger Mitarbeiterbindung und Employer Branding.

Benefits der bKV sind sofort erlebbar

Allianz, BarmeniaGothaer, Hallesche und SIGNAL IDUNA heben hervor, dass durch die bKV Gesundheit unmittelbar erlebbar ist. Mit einer bAV, so die Allianz, sorgt man für den Ruhestand, die Zukunft, vor. Die bKV dagegen helfe den Mitarbeitern, hier und heute gesund zu bleiben. Sie sei sofort und kontinuierlich erlebbar, mehrmals im Jahr. Und die betriebliche Arbeitskraftsicherung greife im Notfall. Arbeitgeber könnten damit hochwertige Benefits zusammenstellen, die genau zum Unternehmen und seinen Angestellten passten – und sich so im Wettbewerb um Arbeitskräfte einen Vorteil verschaffen. Laut BarmeniaGothaer profitieren Beschäftigte direkt von verbesserten Leistungen, schnelle-

Budgettarife für die Gesundheit der Mitarbeiter stifteten – einfach, flexibel und individuell. SIGNAL IDUNA führt u. a. das breite Leistungsspektrum der bKV an und nennt als Stichwort ebenfalls Budgettarife. Dies fördere die Mitarbeiterbindung und könne sich auch positiv auf die Gewinnung von neuen Mitarbeitern auswirken, da sich das Unternehmen als verantwortungsbewusster Arbeitgeber positioniere. Der Versicherer stellt dar, dass die bKV durch den Fokus auf Leistungen für Vorsorge und Prävention sowie den Zugang zu einer besseren Gesundheitsversorgung auch das Potenzial biete, krankheitsbedingte Fehlzeiten im Unternehmen zu reduzieren. Einen weiteren interessanten Punkt für Arbeitgeber nennt die Hallesche, nämlich die langfristige Stabilität der bKV. Beitragsstabile Produkte geben Arbeitgebern Planungssicherheit und schaffen Vertrauen – ein Aspekt, den Entscheider gerade in unsichereren Zeiten besonders schätzten.

Wiesemann von der Allianz fasst zusammen: „Die aktuellen Herausforderungen von Unternehmen sind vielfältig. Eine bKV kann an verschiedenen Stellen helfen: von der Stärkung der Arbeitgebermarke durch erlebbare Gesundheit-Benefits bis zur Reduktion von Ausfalltagen durch effektive Präventionsunterstützung und Gesundheitsservices.“ Die bKV sei darüber hinaus eine sehr effiziente Maßnahme, mit der man als Arbeitgeber mit überschaubaren Beträgen eine hohe Wirkung erzielen könne. Auch erlebten Mitarbeiter über die bKV direkt, dass sich der Arbeitgeber um ihre Gesundheit kümmere und damit nachhaltig soziale Verantwortung übernehme. Das schaffe eine emotionale Bindung und vermittele echte Wertschätzung.

bKV mit Vorteilen für Arbeitgeber und Arbeitnehmer

Es wird deutlich, dass die bKV Arbeitgebern Vorteile bringt – aber auch Arbeitnehmern. Laut BarmeniaGothaer erlebt sie derzeit einen klaren Aufschwung, weil sie einen unmittelbaren und spürbaren Mehrwert für Arbeitgeber und Arbeitnehmer schaffe. Die Continentale stellt dar, dass die zusätzlichen Services wie Assistance-Leistungen schnelle

und praxisnahe Hilfen bieten – sowohl im Gesundheitsbereich als auch in der Pflege oder bei Fragen rd. um die mentale Gesundheit. So adressierten sie Themen, die Arbeitnehmer wie Arbeitgeber gleichermaßen bewegten. „Damit liefert die bKV einen Mehrwert, der klassische Benefits wie Tankgutscheine oder Obstkörbe klar übertrifft“, bringt es Donzelli auf den Punkt.

Durch einfache Prozesse, digitale Services und eine enge Vertriebsunterstützung lassen sie sich zudem reibungslos in den Unternehmensalltag integrieren und werden so zu einem sichtbaren Ausdruck von Fürsorge und sozialer Verantwortung. Auch Hallesche und SDK heben die digitale Unterstützung hervor. Marquardt betont die digitale Einfachheit der bKV: „Tools wie das Firmenkundenportal der Hallesche oder Xempus machen die Verwaltung effizient und die Kommunikation transparent – ein echter Wettbewerbsvorteil im Beratungsprozess.“ Bei der SDK sorgten u. a. auch digitale Services, betriebliches Gesundheitsmanagement und innovative Präventionsangebote für eine langfristige Nachfrage und Wachstum im Firmenkundengeschäft. Mit dem gemeinsam mit der pd business GmbH entwickelten „Versorgungskonzept Gesundheit der Wirtschaft und Industrie“ (VGWI) bietet die SDK ein innovatives Gesundheitskonzept, das klassische bKV-Leistungen um umfassende Assistance-Services wie Pflege- und Familienassistance, Facharztvermittlung oder digitale Arztbesuche und vieles mehr erweitert.

Darüber hinaus ermöglicht die SDK mit modularen Tarifen und Servicepaketen individuelle Angebote, die zu unterschiedlichsten betrieblichen Anforderungen passen – von KMU bis zu Großunternehmen. Die in drei Stufen wählbaren

Budgettarife für ambulante und zahnärztliche Leistungen bieten laut Versicherer max. Transparenz und Flexibilität bei der Gesundheitsversorgung der Mitarbeiter. „Für Vermittler ergeben sich klare Vertriebsvorteile: Die SDK verzichtet in der bKV auf Gesundheitsprüfungen und Wartezeiten“, so Schall. Sie bietet dadurch sofortigen Schutz nicht nur für Mitarbeiter, sondern auch für deren Angehörige. Insbesondere das vermittlerfreundliche Firmenkompetenzcenter der SDK und das deutschlandweit aufgestellte Netzwerk an persönlichen Ansprechpartnern sind eine echte Unterstützung im Vertrieb.

Die Hallesche gibt Vermittlern noch den Tipp, mit Storytelling und Testimonials zu arbeiten. Nichts überzeugt Unternehmer nämlich so sehr wie Beispiele erfolgreicher Nachbarn und Branchenkollegen. Die bKV eröffnet nicht nur Chancen, Policen zu platzieren, sondern, echte Mehrwerte zu schaffen: begeisterte Mitarbeiter, emotionale Bindung zum Arbeitgeber und ein Plus an Arbeitgeberattraktivität. „Erfolgreiche Vermittler wissen: Hier geht es nicht um Leistungstabellen, sondern um Wirkung – Mitarbeiterbindung, Recruiting-Power und Gesundheitsprävention“, so Marquardt.



Silvia Fischer

Journalistin (FJS) / Diplom-Betriebswirtin

kontakt@finanzjournalismus-fischer.de
www.financejournalismus-fischer.de
 Telefon: +49 721 3540038





**VERSICHERUNGS
KAMMER** MAKLER
MANAGEMENT

VorsorgePRIVAT

Ihre Tarifhighlights auf einen Blick

- ✓ **Vorsorgeuntersuchungen**
Bis zu 500 Euro für Vorsorgeuntersuchungen in zwei Kalenderjahren
- ✓ **Inland- und Reiseschutzimpfungen**
Bis zu 300 Euro für Schutzimpfungen und Malaria prophylaxe
- ✓ **Kostenübernahme für Sehhilfen, Hörgeräte und Augenlasern**
 - › **Bis zu 400 Euro** für Brillen (Sonnenbrillen mit Sechstärke inklusive), Kontaktlinsen in zwei Kalenderjahren sowie bis zu 1.500 Euro in der Vertragslaufzeit für refraktive Chirurgie (z.B. LASIK)
 - › **Bis zu 800 Euro** für Hörhilfen inklusive Reparaturen in fünf Kalenderjahren
- ✓ **Sofortleistung** ohne Wartezeit
- ✓ **Keine Ablehnung** aufgrund von Gesundheitsfragen
(kein ärztliches Zeugnis erforderlich), kein Aufnahmemindest- bzw. -höchstalter

Mit den
Partnermarken

VER | SICHER | UNGS
KAMMER
BAYERN

UKV

Ihre Ansprechpartnerin

Lisa Lohre

Telefon 089 2160-2668
Mobil 0160 94797672
lisa.lohre@vk-makler.de



www.vk-makler.de



 **Finanzgruppe**

BEITRAGSENTWICKLUNG IN DER PKV

Chancen für aktive Beratung



Immer mehr Versicherte stellen Fragen zu ihrer privaten Krankenversicherung (PKV). Ein Thema, das zunehmend auch im Beratungsgespräch an Bedeutung gewinnt. Mediale Schlagzeilen über angeblich „explodierende Beiträge im Alter“ und persönliche Zukunftsängste sorgen für Verunsicherung. Genau hier liegt eine große Chance für Vermittler: Wer fundiert informiert, schafft Vertrauen und positioniert sich als kompetenter Ansprechpartner. Dieser Artikel liefert eine sachliche Einordnung der aktuellen Diskussion und zeigt, wie Vermittler aktiv zur Beitragsstabilität und Kundenbindung beitragen können.

Die aktuelle Situation

Die PKV steht bis heute negativ in den Medien und in den Köpfen der Menschen. Vorurteile halten sich hartnäckig. Besonders die Entwicklung der PKV-Beiträge im Alter bereitet vielen Sorgen. Immer wieder liest man Schlagzeilen wie „PKV-Beiträge explodieren im Alter“. Das verunsichert zusätzlich.

Tatsächlich steigen die monatlichen Beiträge. Ein Grund dafür sind die wachsenden Gesundheitsausgaben: Der medizinische Fortschritt, die Zunahme chronischer Erkrankungen und die steigende Lebenserwartung führen zu höheren Kosten – sowohl in der GKV als auch in der PKV (siehe Abb. 1). Der Unterschied: Die PKV hat vorgesorgt, indem sie von Beginn an Rückstellungen bildet.

Wie PKV-Beiträge kalkuliert werden

Die private Krankenversicherung folgt dem Äquivalenzprinzip: Jeder Versicherte zahlt einen Beitrag, der seinem individuellen Risiko und Leistungsanspruch entspricht. Ein Teil dieses Beitrags fließt in sog. Alterungsrückstellungen, die von Anfang an angespart werden, um im Alter steigende Gesundheitskosten auszugleichen.

Der Beitrag setzt sich aus vier Komponenten zusammen: Leistungsausgaben (medizinische Kosten), Verwaltungskosten, Risikozuschläge und dem Sparanteil zur Bildung von Alterungsrückstellungen. Diese Systematik ist gesetzlich geregelt und wird von unabhängigen Treuhändern überwacht.

Warum Beitragsanpassungen notwendig sind

Beitragsanpassungen erfolgen nur, wenn bestimmte Schwellenwerte überschritten werden, in etwa, wenn die tatsächlichen Leistungsausgaben um mehr als zehn Prozent von der Kalkulation abweichen oder sich der Rechnungszins signifikant verändert. Jede Anpassung muss durch einen unabhängigen Treuhänder geprüft und genehmigt werden.

Laut PKV-Verband lag die durchschnittliche jährliche Beitragsentwicklung der letzten 20 Jahre bei rd. 2,8 Prozent – also im Bereich der allgemeinen Kostensteigerung im Gesundheitswesen.

GKV vs. PKV

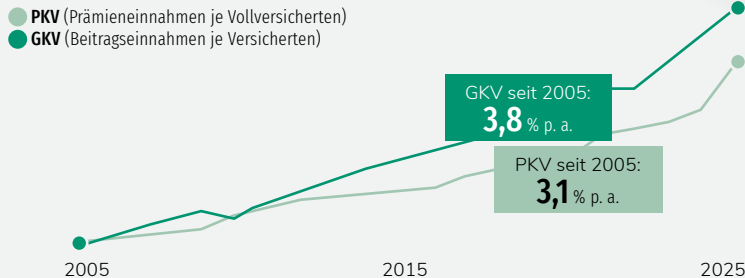
Die GKV funktioniert nach dem Umlageverfahren: Aktive Beitragszahler finanzieren die aktuellen Leistungsausgaben der Versicherten. Die PKV dagegen arbeitet kapitalgedeckt: Jeder Versicherte spart für sich selbst. Das Risiko steigender Gesundheitskosten trägt in der GKV die Gemeinschaft – über Beitragssatzanpassungen oder Leistungsbegrenzungen.

Strategien für langfristige Beitragsstabilität

Vermittler können aktiv zur Beitragsstabilität beitragen, indem sie ihre Kunden langfristig begleiten und regelmäßig beraten. Dazu zählen Tarifpflege, Beitragsentlastungstarife, frühzeitige Planung und eine transparente Kommunikation, die Anpassungen als systemimmanente, gesetzlich geregelte Prozess erklärt.

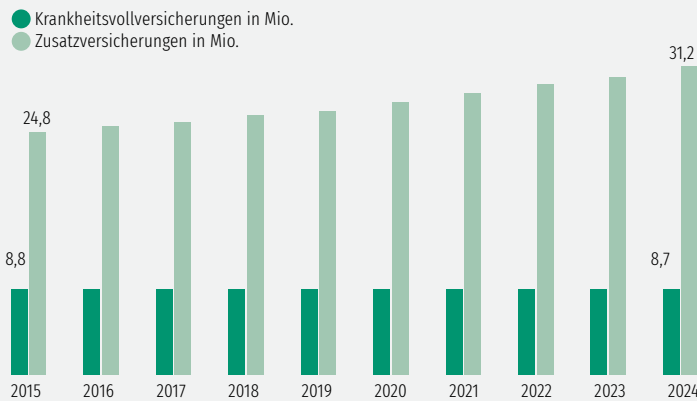


Abb. 1: Beitragsentwicklung in der GKV und PKV



Quelle: Wissenschaftliches Institut der PKV (WIP)

**Abb. 2: Versicherungsbestand nach Versicherungsarten:
Entwicklung der vergangenen zehn Jahre**



Wanderbewegungen zwischen den Systemen

Abgänge zur GKV und Übertritte zur PKV 2024



Quelle: Wissenschaftliches Institut der PKV (WIP)

Meine Empfehlung

Die Diskussion um „unbezahlbare PKV-Beiträge im Alter“ wird oft emotional geführt, hält aber einer sachlichen Analyse nicht stand. Die PKV ist ein kontrolliertes, kapitalgedecktes System, das langfristige Stabilität bietet – vorausgesetzt, es wird aktiv begleitet. Im Vergleich zum Vorjahr ist die Zahl der Vollversicherten in der PKV zudem leicht gestiegen – um fast 30.000 Personen. Auch bei den Zusatzversicherungen verzeichnet die Branche ein deutliches Wachstum: Hier legte die Zahl der Verträge um 4,5 Prozent zu. Zudem sind zuletzt erneut deutlich mehr Menschen von der gesetzlichen in die private Krankenversicherung gewechselt als umgekehrt (siehe Abb. 2).

Für Vermittler bedeutet das: seriöse Beratung, Aufklärung über Vorurteile und eine passende Tarifwahl. Es lohnt sich, Kunden aktiv auf das Thema PKV anzusprechen und in die Beratung zu gehen. Wenn Ihnen die Zeit fehlt oder Sie bzgl. Krankenversicherung nicht auf dem neuesten Stand sind, ziehen Sie in Erwägung, dieses Thema an einen spezialisierten Makler zu übergeben.



Sarah Ledermann

Krankenversicherungsexpertin, M.A.
Prävention und Gesundheitsmanagement

E-Mail: sarah@extraordinaryhealth.de
Telefon: +49 171 9152943

GESUNDHEITSSCHUTZ NEU GEDACHT

Modern, flexibel, familienfreundlich – das ist privat-SI

Die moderne Lebenswelt ist dynamisch und von individuellen Bedürfnissen geprägt. Das stellt auch neue Anforderungen an eine private Krankenversicherung (PKV). Sie soll Sicherheit sowie Flexibilität bieten und sich an unterschiedliche Lebensphasen anpassen. SIGNAL IDUNA hat ab dem 1. Oktober 2025 mit „privat-SI“ eine neue KV-Produktlinie, die auf diese Anforderungen zugeschnitten ist.



Die neue Tarifgeneration „privat-SI“ von SIGNAL IDUNA bietet in der Premium-Variante Top-Leistungen – auch beim Zahnarzt.

Die Suche nach einer passenden privaten Krankenversicherung kann vielschichtig sein. Die Produktlinie „privat-SI“ konzentriert die Leistungen auf drei voneinander abgegrenzte Tarife: **START-SI**, **KOMFORT-SI** und **EXKLUSIV-SI**.

Der Tarif **START-SI** richtet sich an preisbewusste Kundinnen und Kunden und bietet einen soliden Grundschutz, der in vielen Bereichen über dem gesetzlichen Niveau liegt. Er sieht bspw. die Übernahme von Heilpraktikerleistungen bis 750 Euro jährlich und einen Zuschuss für Sehhilfen von bis zu 300 Euro vor. Bei Zahnersatz sind 75 Prozent Erstattung vorgesehen. Das integrierte Hausarztprinzip unterstützt eine gezielte Betreuung durch den Hausarzt des Vertrauens. Bei Leistungsfreiheit wird eine Rückerstattung von zwei Monatsbeiträgen gewährt. Nach drei, fünf oder sieben Jahren ist ein Wechsel in einen höheren Tarif ohne erneute Gesundheitsprüfung möglich.

Für mehr Gestaltungsfreiheit und erweiterte Leistungen steht der Tarif **KOMFORT-SI**. Er beinhaltet die freie Arztwahl, die Behandlung durch den Chefarzt und die Unterbringung im Zweibettzimmer. Im Dentalbereich gibt es 85 Prozent Erstattung für Zahnersatz. Das Leistungspaket für Familien umfasst u. a. Pränataldiagnostik, Familienzimmer bei Entbindung, eine Haushaltshilfe bei Krankheit sowie eine Beitragsbefreiung während des Elterngeldbezugs. Ein jährliches Vorsorgebudget von 750 Euro, das die Beitragsrückerstattung nicht beeinflusst, und ein Gesundheitsbonus von bis zu 900 Euro – wenn der Versicherte leistungsfrei bleibt – ergänzen den Tarif.

Der Tarif **EXKLUSIV-SI** bietet einen weitreichenden Schutz. Dazu gehören freie Krankenhauswahl, hohe Leistungen beim Zahnarzt mit 90 Prozent Erstattung für Zahnersatz und der Zugang zu alternativen Heilmethoden. Die Familienleistungen des KOMFORT-

Tarifs werden hier um eine befristet beitragsfreie Kindernachversicherung erweitert. Ein dreifaches Bonussystem ermöglicht Vorteile durch Beitragsrückerstattung, einen Gesundheitsbonus sowie einen zusätzlichen Verhaltensbonus von bis zu 300 Euro. Dieser honoriert einen gesunden Lebensstil, etwa durch die jährliche Zahnprophylaxe oder Normwerte u. a. bei Blutdruck, Cholesterin, Blutzucker und Body-Mass-Index (BMI).

Stabile Beiträge, moderne Services

Die Produktlinie „privat-SI“ zeichnet sich durch moderne Services, flexible Anpassungsmöglichkeiten und umfassende Leistungen für die ganze Familie aus. Gesundheitsschutz im Ausland ist inklusive. Alterungsrückstellungen und eine optionale Beitragsentlastung im Alter sorgen für finanzielle Planbarkeit. Die SIGNAL IDUNA- Gesundheitswelt und die „Meine SI Mobile“-App ergänzen den Versicherungsschutz um wertvolle digitale Angebote – vom Präventionskurs bis zur digitalen Rechnungsverwaltung.



Roman Hanke

Marktmanager Krankenversicherung
Vollversicherung

SIGNAL IDUNA Gruppe
Joseph-Scherer-Str. 3
44139 Dortmund

E-Mail: roman.hanke@signal-iduna.de
Telefon: +49 2 31 135-2766

SIGNAL IDUNA

Gewerbeversicherung: Erfolg ausbauen mit starker Rückendeckung

DER MARKT WÄCHST – UND BIETET MAKLERN NOCH ENORMES POTENZIAL

Das Gewerbegebiet ist komplex, aber chancenreich. Mittelständische Unternehmen suchen zunehmend individuelle Absicherung und zuverlässige Beratung. Wer sein bestehendes Gewerbeportfolio weiterentwickelt, kann von diesem Wachstum profitieren – mit klaren Prozessen und starker Unterstützung.

Gewerbe wächst – und verlangt nach effizienter Beratung

Das Gewerbegebiet bietet stabile Erträge und langfristige Kundenbindung. Doch mit zunehmendem Volumen steigen die Anforderungen: Risiken werden komplexer, Prozesse zeitkritischer, Haftungsfragen bleiben präsent. Wer sein Gewerbeportfolio ausbauen möchte, braucht Lösungen, die den Arbeitsalltag entlasten und Beratungsqualität sichern.

Umfassende Unterstützung im täglichen Geschäft

rhion.digital versteht sich als Sparringspartner für Makler, die im Gewerbegebiet wachsen wollen. Der Gewerbeschutz ist so aufgebaut, dass sich Absicherung passgenau und effizient gestalten lässt:

- ▼ Bausteine für branchenspezifische Risiken
- ▼ Flexibel wählbare Summen und Leistungserweiterungen
- ▼ Digitale Prozesse von der Angebotserstellung bis zum Abschluss

Bei komplexeren Fällen unterstützt ein erfahrenes Experten-Team, das mit Maklerbetreuern und Underwritern innerhalb von 48 Stunden Lösungen liefert.

Schnelligkeit und digitale Lösungen

Zeit ist entscheidend im Gewerbegebiet. Mit den digitalen Tools von rhion.digital können Makler Angebote in wenigen Sekunden kalkulieren – etwa für Inhalts- und Ertragsausfallversicherungen bis 1 Mio. Euro sowie Gebäudeversicherungen bis 5 Mio. Euro. Wo Standardlösungen nicht ausreichen, übernehmen Fachberater mit weitreichender Entscheidungsbefugnis und liefern schnelle Antworten.

Wechsel leicht gemacht – ohne Risiko

Auch beim Wechsel bestehender Gewerbeverträge sorgt rhion.digital für einen klaren, sicheren Ablauf – inklusive Schutz vor Deckungslücken:

- ▼ Leistungsgarantie Vorversicherung: Vorteile des bisherigen Vertrags bleiben erhalten.
- ▼ Bestleistungsgarantie: Bessere Leistungen anderer Anbieter werden automatisch übernommen.
- ▼ Summen- und Konditionsdifferenzdeckung: Verbesserte Leistungen gelten bis zu 15 Monate vor Vertragsbeginn.
- ▼ Update-Garantie: Tarifverbesserungen fließen automatisch in bestehende Verträge ein.
- ▼ Unterversicherungsverzicht: keine Anrechnung bis 1 Mio. Euro (Inhalt/Ertragsausfall) bzw. 500.000 Euro (Gebäude).

So gelingt der Wechsel reibungslos und ohne Risiko – bei voller Planungssicherheit.

Verlässlichkeit durch starke Marktbewertungen

Wer wachsen will, braucht einen stabilen Produktpartner. Aktuelle Studien geben klare Rückendeckung:

- ▼ AssCompact-Marktstudie Gewerbliches Schaden-/Unfallgeschäft 2025: Platz 1 in Betriebshaftpflicht, 81 % Weiterempfehlung, Bestnoten in Schadenregulierung, Produktqualität und Neugeschäftsabwicklung.
- ▼ Procontra „Maklers Lieblinge 2025“: Platz 1 Betriebsinhaltsversicherung (10,6 Prozent der Stimmen)
- ▼ ServiceValue / Focus-Money 2025: rhion.digital zählt zu den fairesten Maklerversicherern im Bereich Gewerbe und Schaden

Wissen vertiefen und Beratungskompetenz stärken

Auf dem MaklerCampus von rhion.digital stehen kostenfreie Online-Seminare bereit – IDD-konform und flexibel abrufbar. Von Risikoanalyse über Speziallösungen bis zu Strategien für größere Betriebe: Die Reihe „Ihr Bauplan fürs Gewerbegebiet“ stärkt Beratungssicherheit und Praxiswissen.



Aktueller Impuls: BHV-Offensive

Zusätzliche Wachstumschancen schafft die aktuelle BHV-Offensive. Seit dem 27. August 2025 gelten für 359 Betriebsarten aus Handel, Handwerk und Dienstleistung gesenkte Preise (für Angebote bis 1. April 2026). Das eröffnet konkrete Gesprächsanlässe im Bestand und bei Neukunden.



Christina Nicolaus-Bauer
Direktionsbevollmächtigte
Maklervertrieb

rhion.digital

Rhion Versicherung AG
RheinLandplatz
41460 Neuss

christina.nicolaus-bauer@rhion.digital
Telefon: +49 2131 6099-6689



Die Fondsrente der InterRisk

KUNDENORIENTIERTE ARGUMENTE FÜR DIE OPTIMALE ABSICHERUNG IM ALTER!



In Sachen fondsgebundene Rentenversicherungen navigieren sich Kunden wie auch Versicherungsmakler durch ein Meer von Anbietern und Produkten. Da fällt es nicht immer leicht, den Überblick zu behalten. Als Vermittler ist entscheidend, Produkte im Portfolio zu haben, die nicht nur flexibel und renditeorientiert sind. Als ebenso wichtig stellen sich transparente sowie kunden- und maklerfreundliche Vergütungsmodelle heraus.

Mit einer breiten Fondsauswahl, individuell gestalteten Anlagemöglichkeiten und vier NAV-Modellen stellt die InterRisk unter dem finanzstarken Dach der Vienna Insurance Group ein herausragendes Instrumentarium für die Beratung anspruchsvoller Kunden zur Verfügung.

Ein starkes Stück Zukunft schenken: Die Fondsrentenkonzepte der InterRisk

Ein sinnvolles Weihnachtsgeschenk für die Liebsten zu finden, ist gar nicht so einfach in einer Welt, in der jeder scheinbar alles hat. Doch wie wäre es, wenn ein Präsent nicht nur kurzfristig Freude bereitet, sondern auch Sicherheit und Perspektiven für die Zukunft schafft? Mit einer fondsgebundenen Rentenversicherung der InterRisk verschenken Menschen nicht nur finanzielle Freiheit, sondern auch ein Stück Zukunft.

Aus der Praxis: Maries Traum seit ihrer Kindheit ist eine Reise durch Neuseeland. Nicht eben ein erschwinglicher Wunsch, wenn man keine großen Ersparnisse auf dem Konto hat – so kurz nach dem Abi. Gut, dass Oma und Opa bereits vor knapp 19 Jahren eine fondsgebundene Rentenversicherung für die Enkelin eingerichtet haben. Durch Einmalzahlungen an Weihnachten kam da über die Jahre ein beachtliches Sümmchen zusammen. Und nach der Entnahme der Reisekosten läuft der Vertrag einfach weiter. Schließlich will ja auch der nächste Traum erfüllt werden: die Ausstattung für die erste eigene Wohnung.

Die MyIndex Fondspolice: Ausgezeichnet schenken!

Ein besonderes Highlight beim jüngst durchgeführten Fondspolice-report der Smart Asset Management Service GmbH (sam): die Auszeichnung als beste Fondspolice für den myIndex Tarif der InterRisk in der Kategorie „ETF/Passiv“. Ein starkes Ergebnis, das unsere Überzeugung in die Zukunft der Policen erneut bestätigt.

Fokus Flexibilität: Vier NAV-Vergütungsmodelle verschaffen Spielraum

Die InterRisk stellt die Fondsrenten-Produktwelt breiter auf – mit vier NAV-Vergütungsmodellen! Bei dieser Form der

Vergütung erfolgt die Berechnung auf Basis des aktuellen Vertragsguthabens. „Unsere Vertriebspartner wissen aus langjähriger Erfahrung selbst am besten, was zu ihrem Geschäft und zu ihren Kunden passt. Und auch, wie viel Zeit und Beratungsintensität sie investiert haben“, so Fabian Schubert, Abteilungsleiter Vertrieb der InterRisk. „Deswegen bieten wir Tarife an, bei denen sich die Courtagen am individuellen Beratungsbedarf des jeweiligen Kunden orientieren.“

InterRisk Fondssuche by samperform: Kurze Wege zum optimierten Fondsportfolio

Keine Frage: Die Erstellung eines Portfolios mit strategischer Asset-Allokation (SAA) muss einfach und unkompliziert von der Hand gehen. Die Fondsauswahl muss intuitiv mit wenigen Klicks getroffen werden können und die sichere Dokumentation muss bereits integriert sein. Mit der samperform im Tarifrechner der InterRisk erstellen angebundene Vertriebspartner maßgeschneiderte Portfolios in wenigen Schritten.

- ▼ Alle Berechnungen dank onlinebasierter Anwendung jederzeit abrufbar
- ▼ Individuelles Risiko- und ESG-Profilung

Ein möglicher Gamechanger in herausfordernden Kundengesprächen: Mit samperform bedienen die Fondsrenten-Produkte ausnahmslos alle Asset-Klassen, sprich: Es wird immer ein Portfoliovorschlag unterbreitet, ganz gleich, welche risikorelevanten Vorgaben der Kunde aufstellt.



Ralph Keller

Marketing & Produkte

InterRisk 
VIENNA INSURANCE GROUP

InterRisk Versicherungen
Carl-Bosch-Straße 5
65203 Wiesbaden

E-Mail: ralph.keller@interrisk.de
Telefon: +49 611 27 87-0



Weitere Informationen zu den Fondsrenten der InterRisk Lebensversicherungs-AG finden Sie jederzeit unter www.interrisk.de/partner/landingpages/fondsrenten/bca.php.



Fondsrente??! ... einfacher als man denkt!

Mit IRis – Die FondsRente modern vorsorgen

Highlights IRis – Die FondsRente

- ✓ Kombiniert hohe Renditechancen und maximale Flexibilität mit den Vorzügen einer lebenslangen Rentenversicherung
- ✓ Flexible Beitragszahlung und Auszahlung
- ✓ Flexible und nachhaltige Kapitalanlage:
 - Auswahl aus über 100 Einzelfonds
 - Portfolios aus aktiv gemanagten Fonds oder ETFs
 - Portfolios aus 40 ESG-Fonds für nachhaltiges Investieren
- ✓ Mindestanteil pro Fonds von nur 1 % und 20 Fonds gleichzeitig pro Vertrag besparbar
- ✓ Mit Leichtigkeit zur ausführlichen Dokumentation durch die InterRisk-Fondssuche by samperform



InterRisk-Fondssuche by samperform: Gleich ausprobieren!



Informieren Sie sich jetzt:

06 11 27 87 - 381

www.interrisk.de/fondsrenten



InterRisk 
VIENNA INSURANCE GROUP

EINE FEHLENDE ODER FALSCHERUHESTANDSPLANUNG KANN DEN ERFOLG DER BISHERIGEN ALTERSVORSORGE GEFÄHRDEN

Laut Christian Nuschele, Head of Distribution & Marketing bei Standard Life Deutschland, ist die Ruhestandsplanung ein zentrales Thema. Vermittler sollten sich stärker darauf fokussieren. Im Gespräch mit der insider-Redaktion beleuchtet er die Chancen und Herausforderungen für den Vertrieb.

insider: Welche Vertriebstrends sehen Sie für das Jahresabschlussgeschäft?

Christian Nuschele: In diesem Jahr sind keine gesetzlichen oder steuerrechtlichen Änderungen zu erwarten, die im Lebensversicherungsbereich Auswirkungen haben könnten. Auch der Garantiezins wird unverändert bleiben. Entsprechend wird es hier keine externe Unterstützung für das Jahresabschlussgeschäft geben. Ich gehe davon aus, dass sich zum Jahresabschluss die Trends zeigen werden, die bereits das gesamte Jahr sichtbar sind: Der Trend zu Fondspolice und eine hohe Nachfrage im Bereich der Einmalbeiträge. Von beiden Trends konnten wir im Jahr 2025 bisher profitieren und deutlich zweistellige Zuwachsraten beim Neugeschäft verzeichnen. Ich bin sehr zuversichtlich, dass wir auch ein sehr positives Jahresabschlussgeschäft sehen werden.

insider: Welche Rolle spielt das Dauerthema „Altersvorsorge“?

Nuschele: Die private Altersvorsorge wird auch künftig eine zentrale Rolle spielen – und zwar natürlich nicht nur als Trend, sondern als Thema, das uns dauerhaft beschäftigen wird. Die Auswirkungen des demografischen Wandels sind immer deutlicher spürbar. In den kommenden Jahren werden die Babyboomer in Rente gehen. Auf politischer Ebene wird leider darauf nach wie vor nicht reagiert. Im Gegenteil: Die aktuellen Beschlüsse zur gesetzlichen Rente verschärfen die Situation, die dringend notwendige Reform der privaten Altersvorsorge wird hingegen weiter verschoben.

insider: Was bedeutet diese Situation für die Versicherungsbranche?

Nuschele: Für uns als Branche ist dies Herausforderung und Chance zugleich. Kundinnen und Kunden müssen von der Notwendigkeit privater Altersvorsorge überzeugt werden, denn ohne eine private Altersvorsorge wird es in den meisten Fällen nicht möglich sein, den Lebensstandard im Alter aufrechtzuerhalten. Wichtig ist dabei auch, nicht nur die Ansparphase, sondern auch die Ruhestandsphase professionell zu planen. Eine fehlende oder falsche Ruhestandsplanung kann den Erfolg der bisherigen Altersvorsorge gefährden. Gerade im Bereich der Ruhestandsplanung bieten sich Beraterinnen und Beratern sehr große Chancen. Im eigenen Bestand werden sie sehr viele Kunden finden, die der Generation 50plus angehören und einen sehr großen Beratungsbedarf haben. Hier gilt es, für die Kundinnen und Kunden die passenden Konzepte zu entwickeln und sie so von der Wichtigkeit der Ruhestandsplanung zu überzeugen. Aus meiner Sicht geschieht dies noch zu wenig. Es gibt nach wie vor zu viele Berater, die sich nahezu ausschließlich auf den Vermögensaufbau konzentrieren und dadurch die große Chance verpassen, sich als Experte für Ruhestandsplanung zu positionieren und die 50plus-Kunden durch den gesamten Ruhestand als Berater zu begleiten.

insider: Wie sollten Beraterinnen und Berater jetzt ganz konkret vorgehen?

Nuschele: Beraterinnen und Berater sollten sich sehr intensiv mit dem Thema beschäftigen. Um in der Ruhestandsplanung erfolgreich zu sein, müssen im Maklerunternehmen im Vorfeld wichtige Weichen gestellt werden, denn die Ruhestandsplanung ist kein Nebenbei-Thema. Ruhestandsplanung erfordert Spezialisierung, Erfahrung, Zeit, echtes Commitment und Fachwissen. Es muss klar entschieden



werden, welche Leistungen wirklich professionell angeboten werden können. Zusätzlich müssen im Unternehmen Strukturen, Prozesse und Kommunikation angepasst werden. Und natürlich brauchen Berater die entsprechende Aus- bzw. Weiterbildung, um dieses komplexe Thema entsprechend qualifiziert beim Kunden anzusprechen. Bei all diesen Punkten möchten wir unsere Vertriebspartner unterstützen. Wir bieten bspw. Weiterbildungen, Checklisten, Verkaufs- und Beratungshilfen. Dazu kommt die qualifizierte Beratung durch unsere Maklerbetreuer, die selbst ausgebildete Ruhestandsplaner sind und zusätzlich als Unternehmensentwickler für Vermittlerbetriebe auch bei den Veränderungen im Maklerunternehmen unterstützen können.

insider: Nahezu jeder Vierte gehört in Deutschland zur Generation 55plus. In dieser Generation laufen aktuell viele klassische Versicherungspolice aus, was zu Liquidität führt. Die Frage ist nun, wie das Geld verwendet werden soll. Möglich wären Lösungen zum Vererben und Schenken oder Pflegeabsicherungen. Was bietet Ihr Haus?

Nuschele: Die Altersgruppe 55plus hat sich aus jahrzehntelanger Arbeit einen gewissen Wohlstand erarbeitet, der gerade in den Jahren vor Renteneintritt durch ablaufende Lebensversicherungen, aber auch durch eintretende Erbfälle häufig noch einmal gesteigert wird. Studien belegen, dass sich Kundinnen und Kunden Lösungen wünschen, die Sicherheit mit Flexibilität kombinieren und gleichzeitig das Vermögen bewahren können. Aus unserer Sicht ist die Kombination aus sofort beginnender Rente und fondsgebundener Lebensversicherung sehr gut für den speziellen Bedarf der Generation 55plus und für die Ruhestandsplanung geeignet.

insider: Welche Lösung sollte wofür genutzt werden?

Nuschele: Die sofort beginnende Rente ist der solide Kern der Ruhestandsplanung. Sie sollte genutzt werden, um die laufenden, relativ fixen Ausgaben wie bspw. für Miete, Mobilität oder Lebenshaltung lebenslang mit entsprechenden laufenden Einnahmen zu decken. Hierfür bietet sich besonders eine vollgarantierte Rente an. Standard Life bietet übrigens seit der letzten Rentenzinserhöhung auf 2,75 Prozent eine der höchsten vollgarantierten Renten im deutschen Markt an. Es sollte aber nicht mehr verrentet werden, als für die vollumfängliche Deckung der fixen Ausgaben notwendig ist. Das übrige Kapital sollte auch im Alter weiter renditeorientiert investiert

bleiben. Hier bietet sich eine fondsgebundene Lebensversicherung wie „WeitBlick“ von Standard Life an. „WeitBlick“ kann bis zum Endalter 100 abgeschlossen werden. Dadurch können Kunden lebenslang von den Vorteilen einer hochwertigen Fondsauswahl profitieren. Darüber hinaus bieten Fondspolice die Flexibilität, die sich Kundinnen und Kunden im Alter wünschen. Sie haben jederzeit Zugriff auf ihr Geld und können es innerhalb weniger Tage aus dem Vertrag entnehmen. Dadurch ist es problemlos möglich, spontane, über die laufenden Fixkosten hinausgehende Ausgaben, bspw. für Reisen, Renovierungen oder größere Anschaffungen, zu tätigen. Sollten sich die fixen Ausgaben während der Vertragslaufzeit ändern, kann ein automatischer Auszahlplan mit monatlichen, viertel- oder halbjährlichen Auszahlungen vereinbart werden. Mit einem Auszahlplan können bspw. auch anfallende Pflegekosten planbar finanziert werden.

insider: Und wenn Kunden vererben und verschenken wollen?

Nuschele: Auch hier bieten Fondspolice sehr gute Lösungen: Kundinnen und Kunden können ihr Vermögen frühzeitig an die nachfolgenden Generationen übertragen, indem sie ihren Vertrag mit zwei Versicherungsnehmern und/oder zwei versicherten Personen ausgestalten. Für diese Vermögensübertragung zu Lebzeiten sind weder notarielle Beurkundungen noch spätere testamentarische Aktualisierungen notwendig. Zudem nutzen Versicherungsnehmer Freibeträge bei der Erbschaft- und Schenkungsteuer. Mit der Kombination aus garantierter Rente und Fondspolice lassen sich sehr viele unterschiedliche Konstellationen in der Ruhestandsphase abbilden. So lässt sich der Ruhestand verlässlich und zugleich individuell planen.

Christian Nuschele

ist als Head of Distribution & Marketing bei Standard Life für die gesamten Vertriebs- und Marketingaktivitäten in Deutschland und Österreich verantwortlich. Christian Nuschele begann seine Karriere 1996 bei der Sparkasse Ostallgäu und stieg 2006 dann als Maklerbetreuer bei Standard Life ein. Nach einigen Führungspositionen im Vertrieb übernahm er dann im September 2016 die Rolle des Head of Sales Deutschland. Seit April 2017 leitet Nuschele zusätzlich auch die österreichische Vertriebsdirektion von Standard Life.



LIQUIDE BLEIBEN!

Die Generation 50plus hat laut Statistik ein hohes Gesamtvermögen. Eine aktuelle Umfrage des Meinungsforschungsinstituts Civey besagt dagegen, dass sich fast jeder Zweite über 50 Jahre vorstellen kann, neben der Rente zu arbeiten, wobei 30,5 Prozent als Grund angeben, dass das Geld im Ruhestand nicht reicht. Jetzt zählt eine gute vertriebliche Begleitung, um (frühzeitig) passende Lösungen zu finden.

Laut einer Analyse der GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG & Co. KG besitzt in nahezu allen industrialisierten Ländern die 50plus-Generation 70 bis 75 Prozent des Gesamtvermögens und 50 Prozent der Kaufkraft. Ein größerer Teil dieses Vermögens werde zudem vor Eintritt in die Ruhestandsphase noch einmal liquide, z. B. durch das Auslaufen von Lebens- und Rentenversicherungen. Für Vermittler bietet es sich also insb. an, auf diese Zielgruppe zuzugehen. Auch die Versicherer haben die Zeichen der Zeit erkannt. Und: Auch kleinere Investments können sich lohnen. „Wir legen großen Wert darauf, unsere Vermittler bestmöglich zu unterstützen, damit sie sich auf die umfassende Begleitung der Kunden bei Ablaufmanagement und Wiederanlage konzentrieren können“, sagt **Heike Siegl**, Pressesprecherin der Allianz Lebensversicherungs-AG.

Dabei gibt es Lösungen für unterschiedliche Kundenbedürfnisse, egal, ob man aus dem Ersparten ein lebenslanges Einkommen erzielen wolle, das Geld oder Teile davon weiter anlegen und das Vermögen auf- und ausbauen wolle oder vererben und verschenken wolle. In der Regel hätten die Kunden, die Leistungen aus ihrer Police erhielten, schon über viele Jahre bei und mit Allianz Leben gespart oder dort Einmalzahlungen angelegt. Wenn die Kunden dann dieses Geld für ihre Bedürfnisse verwendeten, sei das gemeinsame Ziel erreicht. Man beobachte hohe und weiter ansteigende Kundenerhaltsquoten. Konkret unterstütze man über ein breites Produktangebot für diese Zielgruppe

und zentral moderierte Prozesse. Die Allianz sieht bei den Kunden mit ablaufenden Lebensversicherungen ein starkes Bedürfnis nach Begleitung und Beratung, unabhängig davon, ob das Geld in eine regelmäßige Rente, eine Wiederanlage oder eine Vermögensübertragung fließen soll. Wenn das Geld aus einer ablaufenden Lebensversicherung dazu genutzt werden soll, den kommenden Lebensabschnitt finanziell zu gestalten, bieten sich eine lebenslange Rente, eine temporäre Rente oder ein Aufschub für eine spätere Auszahlung an. Wenn eine Auszahlung des Kapitals gewünscht ist, kommt der Aspekt der Wiederanlage ins Spiel. Die Allianz bietet bspw. mit der „PrivateFinancePolice“ ihren Kunden über eine private Rentenversicherung mit Kapitaloption Zugang zu den Renditechancen alternativer Anlagen mit über 1.000 Einzelinvestments, und zwar über die ganze Breite unterschiedlichster Anlageklassen. Wer mit der „PrivateFinancePolice“ fürs Alter vorsorgt, profitiert von dem aktiv gesteuerten Portfolio der Allianz und den Investitionsmöglichkeiten eines finanzstarken institutionellen Anlegers, verbunden mit den Vorteilen einer Rentenversicherung. Ein Investment in die „PrivateFinancePolice“ ist ab 10.000 Euro möglich.

„Die ‚PrivateFinancePolice‘ ist jedoch speziell für Kundinnen und Kunden geeignet, die bereits fürs Alter vorgesorgt haben und diese bestehenden Anlagen zur Altersvorsorge mit der ‚PrivateFinancePolice‘ langfristig diversifizieren möchten und die über genügend Liquidität verfügen, sodass sie



Clever anlegen, clever vererben

nicht auf Entnahmen während der Laufzeit angewiesen sind. Darauf weisen wir transparent hin“, betont Siegl. Für die Vermögensübertragung mit möglichst flexibler Gestaltung und Nutzung der steuerlichen Handlungsoptionen hat Allianz Leben erst 2024 das neue Angebot „Private-MarketsPolice“ auf den Markt gebracht. Ein Investment ist hier ab 10.000 Euro möglich. Für Investments ab 3.000 Euro ist die Vermögenspolice geeignet. Hier können Kunden zwischen einer chancen- und einer sicherheitsorientierten Anlagestrategie wählen.

Die Württembergische Lebensversicherung AG bietet Kunden, die ihr Geld anlegen wollen, zum einen das „ParkKonto“. Es eignet sich für eine kurzfristige, flexible Geldanlage. Es handelt sich um ein Anlageprodukt mit Tagesgeldcharakter und bis zu 2,75 Prozent Verzinsung. Für eine mittel- bis langfristige Geldanlage eignet sich die „Genius Vorsorge“. Sie bietet die „volle Flexibilität zwischen sicherheits- und chancenorientierter Anlage durch Wahl der Beitragsgarantie zwischen null und 100 Prozent“, unterstreicht **Dörte Lochner**, Expertin Kommunikation, Wüstenrot & Württembergische AG. Auch ist die Beitragsgarantie während der Laufzeit jederzeit änderbar. Auch fürs Vererben und Schenken hat die Württembergische Angebote. Über die „SofortRente“ kommen lebenslange, planbare monatliche Beiträge zur Auszahlung. Außerdem, so Lochner, bietet diese beim Verschenken steuerliche Vorteile gegenüber der Schenkung eines entsprechend hohen Geldbetrags. Der „VermögensSchutz Premium“ ermöglicht die Vererbung von Kapital nach dem eigenen Tod. Hierbei handelt es sich um eine kapitalbildende lebenslange Todesfallversicherung mit entsprechenden steuerlichen Vorteilen. „Zudem kann die Erbfolge durch clevere Ausgestaltung einfach geregelt werden“, ergänzt Lochner.

Haushaltsvermögen in Deutschland

Vermögensperzentile nach Alter der ältesten Person im Haushalt im Jahr 2023 in Euro

Lesebeispiel: Mit einem Vermögen oberhalb des Wertes des 90-Prozent-Perzentils zählt man zu den oberen 10 Prozent.

	10%- Perzentil	20%- Perzentil	30%- Perzentil	40%- Perzentil	50%- Perzentil	60%- Perzentil	70%- Perzentil	80%- Perzentil	90%- Perzentil
Unter 35 Jahre	-300	800	4.300	9.200	17.300	28.900	56.500	92.00	200.400
35 bis 44 Jahre	600	6.400	13.300	34.900	75.500	143.900	225.200	387.500	583.100
45 bis 54 Jahre	500	8.700	29.300	70.900	146.200	211.400	358.900	510.400	918.900
55 bis 64 Jahre	2.400	14.600	56.300	124.400	241.100	345.200	440.100	660.200	1.061.200
65 bis 74 Jahre	1.900	11.100	36.200	102.000	193.300	315.000	415.300	602.800	1.019.800
75 Jahre und älter	5.100	14.600	26.900	74.000	172.500	296.000	399.600	506.800	767.700
Insgesamt	800	7.100	19.100	49.100	103.100	196.300	326.000	472.000	777.200

Vermögen: z. B. Immobilienbesitz und Spareinlagen abzüglich Schulden und Kreditverpflichtungen; inklusive Betriebsvermögen (netto); gerundet auf 100 Euro

Quelle: Deutsche Bundesbank, Institut der deutschen Wirtschaft
© 2025 IW Medien / iwd

Im Pflegefall abgesichert

Laut IDEAL Versicherungsgruppe steht die Generation 55plus häufig vor der Aufgabe, frei werdendes Kapital sinnvoll und zukunftsicher einzusetzen – für Vermittler eine ideale Gelegenheit, die wichtigsten Themen für einen entspannten Ruhestand zu regeln. „Aus unserer Sicht ist die Pflegerente das Standardprodukt für die Zielgruppe 55plus. Mit einem Einmalbetrag lässt sich das Risiko der Pflegebedürftigkeit bestens absichern und das eigene Vermögen auch für die nächste Generation schützen“, sagt **Christoph Glinka**, Bereichsleiter Marketing & Vertrieb, IDEAL Versicherungsgruppe. Der große Vorteil an der Pflegerente sei, dass Rückkaufwerte gebildet werden. Das mache sie quasi zur Police, die immer zahlt: im Pflegefall die monatlich vereinbarte Pflegerente plus Überschüsse; im Todesfall – ohne dass zuvor der Pflegefall eingetreten ist – gibt es eine Beitragsrückgewähr von bis zu 100 Prozent. Schließlich seien auch Entnahmen während der Vertragslaufzeit möglich, bspw. bei Liquiditätsengpässen. Für Kunden, die Wert auf Verfügbarkeit, Stabilität und kontinuierliche Verzinsung legen, sei eine flexible Lösung mit klassischem Fundament gefragt. „Die ‚IDEAL UniversalLife‘ verbindet genau diese Anforderungen und ist somit ein verlässliches Instrument zur Vermögenssicherung und -entwicklung“, unterstreicht Glinka. Nicht zu vergessen sei das klassische Sterbegeld. Laut Glinka können damit, insb. unter dem Aspekt Vererben und Schenken, liebe Angehörige unkompliziert mit einer kleinen Erbschaft bedacht werden.

Vermögenswerte erhalten

SIGNAL IDUNA bietet der solventen Zielgruppe 55plus mit dem „SI Wertspeicher“ eine innovative Anlagelösung, die den Bedürfnissen von Kunden mit Einmalbeträgen – bspw. aus ablaufenden Lebensversicherungen oder Erbschaften – optimal entgegenkommt. „Der ‚SI Wertspeicher‘ kombiniert hohe Sicherheit mit Flexibilität und tendenziell kürzeren Laufzeiten“, so **Claus Rehse**, Pressesprecher der SIGNAL IDUNA Gruppe. Das einfache fondsgebundene Anlagekonzept bietet eine Beitragsgarantie von 50 bis zu 90 Prozent, die bereits ab dem ersten Tag greift. Dies wird durch ein Zwei-Topf-Modell ermöglicht; hierzu gehören das Sicherungsvermögen der SIGNAL IDUNA Lebensversicherung AG für die Garantie und eine Anlagemöglichkeit in über 90 frei wählbare Investmentfonds (auch in sog. Exchange Traded Funds; ETFs) zur Nutzung der Kapitalmarktchancen. Rehse sagt weiterhin: „Der ‚SI Wertspeicher‘ ist bereits ab einer Einmalanlage von 5.000 Euro und mit Laufzeiten ab fünf Jahren verfügbar, wobei eine max. Laufzeit von zwölf Jahren steuerliche Vorteile ermöglichen kann.“ Weitere Produktmerkmale sind der Zugang zur gleichen Fondspalette wie beim Produkt „SIGGI“, die Möglichkeit des Ablaufmanagements zur schrittweisen Sicherung von Fondsanlageerträgen sowie der Anschluss einer Hinterbliebenenabsicherung in der Anspar- und Rentenphase.

Optional kann ein Re-Balancing zur jährlichen Wiederherstellung der ursprünglichen Fondsguthabenaufteilung bei mehreren Fonds eingeschlossen werden. Zuzahlungen sind bis zu 50.000 Euro jährlich jederzeit möglich. Ebenfalls jederzeit möglich sind kostenfreie Entnahmen. Eine garantierte jährliche Rentensteigerung ist von einem bis drei Prozent vereinbar. Der „SI Wertspeicher“ biete somit eine attraktive Option für sicherheitsorientierte Anleger, die gleichzeitig von den Chancen der Kapitalmärkte profitieren möchten. „Darüber hinaus haben wir weiterhin das Produkt ‚SI Global Garant Invest (SIGGI)‘ im Angebot. Auch hier kann ein Einmalbeitrag investiert werden. Die bei Vertragsabschluss mögliche Beitragsgarantie beträgt 30 bis 80 Prozent“, erläutert Rehse.

Vermittler sollen frühzeitig auf die Kunden zugehen

An Angeboten mangelt es also nicht. Nur: Aufschieben ist menschlich und wird wahrscheinlich im höheren Alter nicht besser. Die Chance, dass jemand morgens aufsteht und sich dringlich um seine Altersfinanzen kümmern will, ist nicht hoch. Was tun? „Wichtig ist die laufende Begleitung der Kundinnen und Kunden schon während der Vertragslaufzeit, das ist Teil der Kundenphilosophie der Allianz“, so Pressesprecherin Siegl. Sowohl über die Vermittler wie auch über zentrale Angebote, bspw. das Kundenportal „Meine Allianz“, halte man Kontakt zu den Kunden. Serviceangebote wie der Rentenkompass würden den Kunden helfen, sich frühzeitig mit den Themen Rentenübergang und finanzieller Planung im Alter auseinanderzusetzen und sich über ihre Bedürfnisse und Möglichkeiten klar zu werden. Dabei setze die Allianz auf persönliche Betreuung und Beratung. „Vielfach mehrere Monate oder gar Jahre im Voraus treten unsere Vermittler in Kontakt mit ihren Kunden, um die finanzielle Planung zu besprechen. Dies unterstützen wir zentral mit entsprechenden Beratungs- und Informationsangeboten“, erläutert Siegl. Kunden mit ablaufenden Lebensversicherungen spreche man personalisiert an und mache sie auf ihre Möglichkeiten aufmerksam. Auch hier stehe die persönliche Beratung im Vordergrund. Über den digitalen Ablaufprozess „MeinGeld“ ermögliche man den Kunden, sich selbstständig über ihre Optionen zu informieren und bequem alle relevanten Informationen abzurufen. Sofern vom Kunden weitere Angaben benötigt würden, könnten diese über das Tool eingetragen werden. Auch hier biete man laufend die Möglichkeit der Beratung und Überleitung zum betreuenden Vermittler – ganz nach dem Motto: „einfach, persönlich und digital“.



Silvia Fischer

Journalistin (fjs) / Diplom-Betriebswirtin

kontakt@finanzjournalismus-fischer.de
www.finanzjournalismus-fischer.de
Telefon: +49 721 3540038

Die verbesserte Betriebshaftpflicht von AXA

FIRMENKUNDENGESCHÄFT AUF NEUEM NIVEAU

Passgenaue Absicherung: umfassend, leistungsstark, auf den Punkt

Unternehmen stehen heute vor vielfältigen Herausforderungen – und Sie als Makler vor der Pflicht, Ihren Gewerbekunden maßgeschneiderte Lösungen zu bieten. Mit der verbesserten Profi-Schutz Haftpflichtversicherung stellt AXA ein Produkt bereit, das aktuelle Anforderungen optimal adressiert. Es vereint ein sehr umfangreiches Leistungspaket mit maßgeschneiderten Lösungen für verschiedenste Branchen und Tätigkeiten.



Stark in der Basis, flexibel im Detail

Mit der verbesserten Profi-Schutz Haftpflichtversicherung von AXA sind Ihre Firmenkunden optimal abgesichert. Mit der allgemeinen Deckung profitieren sie von einem breiten Leistungsspektrum. Das neue Produkt von AXA ist darüber hinaus an die spezi-

fischen Anforderungen verschiedener Branchen angepasst.

Ob Gastronomie, Hotellerie, Handel, Handwerk, Dienstleistungen, freie Berufe, Land- oder Forstwirtschaft, Baugewerbe, Heilwesen, Vereine oder Gemeinden – es liefert Firmenkunden den Versicherungsschutz, den sie brauchen.

Die wichtigsten Highlights im Überblick:

- ▼ Erweiterung der Grunddeckung: mindestens zehn neue Leistungsupdates je Branche.
- ▼ Attraktive Preisstruktur
- ▼ Risikoadäquate Summen
Versicherungssummen von 10 Mio. Euro über das AXA-Angebotsprogramm. Höhere Summen auf Anfrage möglich, für max. Flexibilität! Die meisten Sublimits wurden auf 500.000 Euro angehoben.
- ▼ Prozessoptimierung:
Zum Beispiel ist es jetzt über die Beratungstechnologie möglich, den Import von unkritischen Waren aus Drittländern (nicht EU und EWR) sofort abzuschließen.

Heute abschließen, für die Zukunft abgesichert

Die Komfortklausel als weiteres wichtiges Leistungsmerkmal rundet den um-

fassenden Versicherungsschutz ab. Sie sichert zukünftige Leistungsverbesserungen automatisch und beitragsstabil zu. Auf Wunsch gilt der Versicherungsschutz des Vorversicherers für die nächsten fünf Jahre. Für Ihre Kunden bedeutet dies langfristige Sicherheit.

Einfach beraten, professionell unterstützt

Das überarbeitete Produkt dient Ihnen als leistungsstarker Teil des Angebotsportfolios. Denn AXA als einer der größten Firmenversicherer am deutschen Markt hat jahrzehntelange Erfahrung in der Firmenkundenabsicherung. So haben Sie einen zuverlässigen Partner an Ihrer Seite.



Annette Kunz

Maklerbetreuerin Komposit
Maklervertrieb

E-Mail: Annette.Kunz@axa.de
Telefon: +49 1520-9372 34 6



KAPITALANLAGEN



52

Prozent

der Deutschen finden Aktien aktuell attraktiv. Das sind so viele wie nie zuvor. Das zeigt das aktuelle Anlegerbarometer von Union Investment und der Universität Marburg. Besonders die 20- bis 29-Jährigen treiben die Aktienkultur voran: 65 Prozent von ihnen halten Aktien für eine lohnende Sparform, 58 Prozent bevorzugen Investmentfonds. Trotz der wirtschaftlichen Unsicherheiten glauben 61 Prozent der Befragten, dass das milliardenschwere Investitionsprogramm der Bundesregierung die Lage etwas verbessern könnte. Für den eigenen Geldbeutel erwarten jedoch 80 Prozent keine direkten positiven Effekte. Anders sieht es bei Kapitalanlagen aus: 43 Prozent rechnen mit positiven Auswirkungen auf den Wert ihrer Aktien und Fonds. Das Sparverhalten bleibt stabil: 59 Prozent wollen es nicht ändern, 31 Prozent planen, mehr zu sparen. Immobilien gelten mit 67 Prozent weiterhin als attraktivste Anlageform, gefolgt von Aktien (52 Prozent), Fonds (51 Prozent) und Tagesgeld (47 Prozent).

4.625

Mrd. Euro

verwaltet die Fondsbranche zur Jahresmitte 2025 und erzielt damit einen neuen Höchststand. Das zeigt die aktuelle Halbjahresbilanz des deutschen Fondsmarkts. In den vergangenen fünf Jahren ist das Vermögen um rd. 1.286 Mrd. Euro gewachsen, was einem durchschnittlichen Zuwachs von fast sieben Prozent pro Jahr entspricht. Den größten Anteil machen offene Spezialfonds aus (2.208 Mrd. Euro), v. a. für Altersvorsorgeeinrichtungen (784 Mrd.) und Versicherer (530 Mrd.). Offene Publikumsfonds folgen mit 1.702 Mrd. Euro, Mandate mit 652 Mrd. Euro und geschlossene Fonds mit 63 Mrd. Euro. Im Neugeschäft dominieren offene Publikumsfonds mit einem Zufluss von 47,8 Mrd. Euro. Rentenfonds stehen mit 22,7 Mrd. Euro an der Spitze, insb. solche mit kurzen Laufzeiten und Unternehmensanleihen. Aktienfonds verzeichnen 19,6 Mrd. Euro Nettozufluss – fast ausschließlich über ETFs (19,3 Mrd.). Immobilienfonds hingegen verzeichnen Abflüsse von 3,7 Mrd. Euro.

33

Prozent

der Deutschen nennen Wohneigentum noch als Sparziel. Das sind zehn Prozentpunkte weniger als im Vorjahr. Das zeigt die Sommerumfrage 2025 der privaten Bausparkassen. Besonders bei jüngeren und mittleren Altersgruppen verliert der Traum vom Eigenheim deutlich an Bedeutung. Stattdessen rückt die Altersvorsorge mit 60 % klar in den Fokus, gefolgt von Konsum (44 %) und Kapitalanlage (34 %). Wohneigentum fällt damit auf Platz vier zurück. „Viele Menschen glauben offenbar, dass Eigentum für sie nicht mehr erreichbar ist – und geben auf“, warnt Christian König, Hauptgeschäftsführer des Verbands der Privaten Bausparkassen. Das sei ein „stiller Rückzug aus einer wichtigen Säule der privaten Daseinsvorsorge“. Gründe für den Stimmungsumschwung sind hohe Immobilienpreise, fehlende Förderimpulse und regulatorische Unsicherheiten. Der Verband fordert gezielte Maßnahmen, um Eigentumbildung wieder zu ermöglichen – besonders für Familien und Normalverdienende.

AIF NEU GEDACHT: DIGITALISIERUNG, BERATUNG UND REGULIERUNG IM EINKLANG

Alternative Investmentfonds (AIF) gewinnen in der Kundenberatung zunehmend an Bedeutung – nicht nur als attraktive Sachwert-Investments, sondern auch als strategisches Beratungselement. Mit der neuen AIF-Startseite in der DIVA, der Serviceplattform für Finanz- und Versicherungsexperten, und der neuen digitalen Zeichnungsstrecke entsteht bei der Servicemanufaktur BCA ein neues Umfeld für Vermittler: digitaler, transparenter und serviceorientierter.

AIFs sind börsenunabhängige Anlageprodukte und somit eine interessante Alternative zu Aktien oder klassischen Fonds, um Kundendepots gegen Börsenschwankungen zu diversifizieren. In Anlageklassen wie Immobilien sind AIFs als langfristig orientierte Sachwertinvestitionen zudem ein geeignetes Vehikel, um überhaupt in attraktive Angebote in sehr guten Lagen investieren zu können, denn Direktinvestitionen sind aufgrund mangelnden Angebots und hoher Einzelpreise oft nicht möglich.

Heute gehören AIFs zum regulierten Kapitalmarkt, sind im Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) wie Fonds reguliert und unterliegen strengen Kriterien. Sie zählen damit zu den „weißen“ Investmentprodukten, was mögliche Skepsis im Kundengespräch deutlich reduziert.

Produktprüfung und Beratungssicherheit für Vermittler

Dennoch sind AIFs sehr beratungsintensiv und durchaus komplex. Damit Berater ihren Pflichten zur anleger- und objektgerechten Beratung vollumfänglich nachkommen können, bietet die BCA gemeinsam mit der IC Consulting für alle Partner der BCA, Bank für Vermögen und CARAT einen umfassenden Produktprüfungsprozess. Alle am Markt verfügbaren Produkte werden sorgfältig analysiert, inklusive Prüfung von Verkaufsprospekt, Gesellschaftsvertrag und weiteren Unterlagen.

„Unsere Vertriebspartner der gesamten BCA-Gruppe profitieren davon, dass ausschließlich positiv geprüfte Produkte zur Verfügung stehen. Die Ergebnisse werden in einem Plausibilitätsprüfungsbericht dokumentiert und

ergänzt durch die Einstufung in Risikoklassen nach SRI sowie weitere unterstützende Dienstleistungen. Unser Ansatz: lieber vorne mehr Zeit in die Produktprüfung investieren und manche Produkte nicht aufnehmen, als nach dem Verkauf das Nachsehen haben“, so **Steve Ahlborn**, Vorstandsvorsitzender der CARAT Fonds Service AG und Experte Sachwerte bei der BCA AG.

Neuer Einstieg über die DIVA: alles auf einen Blick

Seit Ende August 2025 bietet die BCA innerhalb der Serviceplattform DIVA einen komplett neuen Einstieg in die Welt der Sachwert-Investments. Die neue AIF-Startseite ist als zentraler Hub konzipiert, der alle relevanten Inhalte und Services rund um AIFs bündelt – übersichtlich, aktuell und praxisnah. Vermittler finden hier alles auf einen Blick: Produkte, Präsentationen, Ansprechpartner, Unterlagen und Tools.

Der News-Bereich liefert drei laufend aktualisierte Beiträge zu Vertriebsideen, Know-how-Transfer und Veranstaltungen. Vier ausgewählte Top-Produkte werden mit Storytelling präsentiert und bieten direkten Zugang zu den wichtigsten Produktunterlagen.

Digitale Zeichnungsstrecke mit WALNUT LIVE und persönlicher Support durch IC CONSULTING

Mit WALNUT LIVE steht eine digitale Zeichnungs- und Dokumentationsstrecke zur Verfügung, die drei Anwendungsszenarien abdeckt: die Vorbereitung und den Ausdruck der Unterlagen, die digitale Zeichnung vor Ort mit dem Kunden sowie die Durchführung eines Online-Meetings, inklusive Vollständigkeitsprüfung und Aufzeichnung.

Ein weiteres Highlight ist IC CONSULTING als der persönliche Sachwertdienstleister. Vermittler erhalten hier Unterstützung bei der Produktauswahl über die Sachwertematrix, bei der Vorbereitung von Kundengesprächen mit Argumentationshilfen, beim Know-how-Transfer für die optimale Portfolioaufstellung sowie bei der Gestaltung von Werbemitteln. Zudem steht ein direkter Draht für alle Fragen rund um AIFs zur Verfügung.

Auch die Übersicht über Produkt- und Präsentationsunterlagen sowie die Provisionslisten wurde optimiert. Neu ist die Möglichkeit, zwischen Einreichung mit Haftungsfreistellung oder ohne zu Höchstbedingungen zu wählen. Demzufolge ein echter Mehrwert für Vermittler, die flexibel agieren möchten.

Zwei starke Produkte zum Start

Zum Start der neuen AIF-Startseite warten gleich zwei spannende Produkte auf interessierte Vermittler:

ELTIFs als nächster Schritt: ganzheitlich unterstützt über DIVA

Auch beim Anlagevehikel ELTIF (European Long-Term Investment Fund) setzt die BCA auf ganzheitliche Unterstützung: Von der Produktauswahl über Beratungstools bis hin zu digitalen Abwicklungsprozessen wird alles über die Serviceplattform DIVA bereitgestellt. Gleichzeitig werden die Produkte transparent im Depot des Anlegers geführt. Kurzum: Anlagevermittler erhalten je nach Bedarf punktuelle bis hin zu vollständiger Unterstützung.

Fazit: Digitalisierung trifft Fachlichkeit

Die neue AIF-Startseite in der DIVA ist damit mehr als ein digitales Tool – sie ist ein strategischer Begleiter für den modernen Vertrieb. „In Kombination mit persönlicher Beratung, regulatorischer Sicherheit und digitaler Infrastruktur entsteht ein Umfeld, das Vermittler optimal unterstützt: Digitalisierung trifft Fachlichkeit, Transparenz trifft Flexibilität, Service trifft Strategie. Wer Sachwerte erfolgreich vermitteln will, findet hier alles, was er braucht – gebündelt, aktuell und praxisnah mit der neuen Auswahl, ob mit oder ohne Haftungsfreistellung das Produkt eingereicht werden soll“, fasst Steve Ahlborn die Highlights der neuen AIF-Startseite zusammen.



PANGAEA LIFE CO-INVEST US RESIDENTIAL

Nachhaltige Wohnimmobilien in den wachstumsstarken Sunbelt-Regionen der USA – kurze Laufzeit, hohe Wertschöpfung und ESG-konform mit LEED-Zertifizierung.

- ▶ Kurze Laufzeit (ca. 5 Jahre) in der wertschöpfungsstärksten Phase
- ▶ ESG-konform mit angestrebter LEED-Zertifizierung
- ▶ Joint Venture der Versicherungsgruppe Bayerische und der Empira Group
- ▶ Fokus auf Mietwohnungsmarkt mit hoher Nachfrage



SOLVIUM TRANSPORTLOGISTIK FONDS

Beteilige dich am weltweiten Warenverkehr. Container, Wechselkoffer und Güterwagen. Mit 100 % planmäßigen Auszahlungen seit 2011 und bewährter Erfolgsbilanz.

- ▶ Über 26.000 Investorenverträge
- ▶ 700 Mio. € Anlegerkapital
- ▶ Nachhaltige Ausrichtung mit ESG-Grundsätzen und CO₂-Einsparung im Schienenverkehr



Wer in Aktien investiert, wird dadurch zum ~~Spekulanten~~ Miteigentümer.



Halis Dalkilic CEFA, CIIA

Sales Director
Deutschland - Region Mitte,
Südwest & Schweiz/Liechtenstein

E-Mail:
halis.dalkilic@dje.de

Telefon:
+49 69 66 05 93 69 - 817

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt des betreffenden Fonds und das PRIIPs-KID, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Darin sind auch die ausführlichen Informationen zu Chancen und Risiken enthalten. Diese Unterlagen können in deutscher Sprache kostenlos auf www.dje.de unter dem betreffenden Fonds abgerufen werden. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte kann in deutscher Sprache kostenlos in elektronischer Form auf der Webseite unter www.dje.de/de/zusammenfassung-der-anlegerrechte abgerufen werden. Alle hier veröffentlichten Angaben dienen ausschließlich Ihrer Information, können sich jederzeit ändern und stellen keine Anlageberatung oder sonstige Empfehlung dar. Auszeichnungen und langjährige Erfahrung garantieren keinen Anlageerfolg.

DIGITALE ZEITEN, NEUE ERWARTUNGEN MANAGEN UND OPTIMIEREN LEICHT GEMACHT!

Die Welt am Puls der Zeit. Getreu dem Motto „Schneller, effizienter und besser“. So nutzen wir heute bspw. tagtäglich das World Wide Web, sitzen stundenlang am Laptop und/oder schreiben Nachrichten mit unseren Smartphones. Die digitale Welt hat uns eingenommen. Und wir bedienen uns ihrer Instrumente und Features, um mit dem Fortschritt Schritt zu halten. Das Tempo ist atemberaubend. In der Folge ist auch der Kunde längst digital geworden oder zumindest digital-affin. Erwartet werden Schnelligkeit, Transparenz und Verfügbarkeit. Mit der passenden Software bekommt der Berater die optimale Unterstützung im täglichen Business. Eine Win-win-Situation für beide Seiten. Doch wie sehen diese Software bzw. deren Module aus? In welches Gesamtkonzept sind sie eingebettet?

Strategie mit Substanz:

Orientierung im Investment-Dschungel

Orientierung im Dschungel zu geben, vertrauenswürdig zu bleiben und die Maklerschaft bzw. den Kunden stets im Blick zu haben, das spiegelt sich im Investment-Universum der BCA/BfV wider. Dabei stützen drei Grundpfeiler unsere Strategie, Ihnen der perfekte Sparringspartner in der teilweise doch komplexen, etwas nüchtern daher-kommenden Investmentwelt zu sein:

digitale Transformation

umfassende Investment-Expertise

persönlicher Service

Dieser Dreiklang ist handlungsleitend in unseren Bemühungen, letztlich allen Beteiligten das Leben im Alltag so einfach wie möglich zu machen. Damit man sich auf die wesentlichen Dinge, die eigentliche Beratungsleistung, fokussieren kann und die „customer journey“ ein Abenteuer bleibt, das zum Wiederholen einlädt. Mit profundem Know-how und unseren Spezialisten aus den einzelnen Fachbereichen unterstützen wir Finanz- und Versicherungsberater, Vermögensverwalter, Fondsmanager und Private Banker quer durch Deutschland, und das bereits seit vielen Jahren. Dabei stehen die Investmentleistungen in der gesamten BCA-Unternehmensgruppe zur Verfügung.

Investment-Research:

Wissen schafft Vorsprung

Der Einsatz nutzenstiftender Investment-Tools einerseits oder Empfehlungen an die Hand zu geben andererseits, setzt natürlich eine entsprechende Expertise voraus. Die Kapitalmärkte ruhen nicht. Somit ist es mehr als ratsam, das Ohr fortlaufend am Geschehen der Zeit zu haben. Die heutigen Nachrichten gehören mitunter bereits morgen der Vergangenheit an. Darüber hinaus ist es wichtig, sich das große Bild der Investmentmöglichkeiten immer wieder vor Augen zu führen, um in der Lage zu sein, einzelne Ereignisse richtig zu verorten. Alles geschieht in der gebotenen Tiefe und Ausführlichkeit in unserem Investment-Research. Das Leistungsangebot des Researchs im Überblick:

- ▼ Investment Radar
- ▼ Fonds im Fokus
- ▼ TopFonds Liste
- ▼ Depotchecks
- ▼ Kapitalmarkt- und Investmentimpuls-Webinare

PRIVATE INVESTING: Strategien mit Zukunft

Fundierte Kenntnisse über die Lage an den Märkten münden zwangsläufig in einer Produktpalette. Mit PRIVATE INVESTING hat die Bank für Vermögen eine mittlerweile etablierte professionelle und strategisch zukunftsweisende Fonds-Vermögensverwaltung im Sortiment. Hierbei handelt es sich um eine aktiv gemanagte Vermögensverwaltung, die dynamisch auf Ände-

rungen reagiert und Adjustierungen im Depot vornimmt. Im Ergebnis eine stabile Portfoliokonstruktion, die für die Zukunft gewappnet ist. Je nach Geschmack und individuellen Präferenzen können Sie auf unterschiedliche Strategien mit verschiedenen Risikoklassen entsprechend den persönlichen Anlagezielen zurückgreifen. Das Spektrum reicht von einem ETF-Depot bis hin zu ganz individuellen Konzepten, bei denen sich Kunden für die Strategie ihres Finanzberaters entscheiden können. Wir setzen auf völlige Klarheit und Überschaubarkeit, sodass man jederzeit im Bilde ist, wie es um die eigene Vermögensverwaltung steht. Tools wie professionelle tagesaktuelle Factsheets, automatisierte Quartalsberichte und eine umfassende Vermögensübersicht gehören hierbei zum Standard. Natürlich geht heutzutage nichts mehr ohne ein funktionierendes fortlaufendes Risikomanagement. Eine intelligente Risikomanagementstrategie ermöglicht eine chancenreichere Allokation durch gezielte Berücksichtigung von Verlustrisiken – optional liefern wir Optimierungsvorschläge und setzen ein individuelles Risikomanagement für die Strategie auf.

Letztlich spielt es keine nennenswerte Rolle, wie viel Sie anlegen möchten, ob zum langfristigen Kapitalaufbau oder als Einmalzahlung.

Die BfV PRIVATE INVESTING-Strategien auf einen Blick

BfV Protect BfV Allrounder BfV Futuretrends

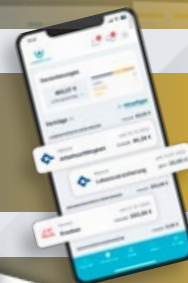
DIVA – DIE SERVICEPLATTFORM FÜR BERATER

Strategien sind eine Sache. Doch sie bedürfen einer weit gefächerten, allumfassenden Serviceplattform, um letztlich langfristig überzeugen zu können und den erhofften Mehrwert für die Kunden zu bieten. Unser Herzstück heißt DIVA. Eine gut funktionierende Plattform, die dem Berater alles aus einer Hand gibt: vom übersichtlichen CRM zur Kundenverwaltung über die App-Präsenz beim Kunden bis hin zum E-Commerce-Center für die Beratung.



MIT DER ENDKUNDEN-APP IHR FINANZCOCKPIT ALLES IM BLICK

Zeit ist Geld und gebündelte Informationen an einem Ort sind ein entscheidender Vorteil. Ob Fragen zu Anlagen, Versicherungen oder auch um etwaige Schadensfälle zu melden: Die App „Ihr FinanzCockpit“ stellt den direkten Draht zu uns her. Stets griffbereit, transparent und absolut nachvollziehbar. Sie richtet sich an Endkunden und versetzt sie in die Lage, Verträge und Depots tagesaktuell zu managen.



DIVA VERMÖGENSÜBERSICHT: ANALYSE AUF NEUEM NIVEAU

Der Wert des Reportings hat für Kunden eine hohe Bedeutung. Wir gehen mit der Zeit und setzen neue Standards. Die neue Vermögensübersicht ermöglicht eine detaillierte Depotanalyse für profunde Anlageentscheidungen. Analyseanwendungen wie eine Wertentwicklungssimulation über einen Zeitraum von 15 Jahren, ein Peergroup-Quintils-Ranking oder eine detaillierte Einzelperformanceanalyse jeder Depotposition unterstützen Vertriebspartner bei der gezielten Steuerung der Anlageentscheidungen. Darüber hinaus ist die Vermögensübersicht in der Beratungssoftware DIVA mit weiteren Funktionen wie unserem Investment-Vergleichstool oder unser Beratungsstrecke vernetzt.



INVESTMENT-SHOP: DIGITAL UND EFFIZIENT

Mit unserem Online-Investment-Shop haben wir das Portfoliospektrum konsequent um Anlagen mit Fokus auf vermögenswirksame Leistungen (VL), frei definierbaren Einzelfonds sowie ausgewählten Musterportfolios erweitert. Besondere Features: Der Abschluss für Neu- und Bestandskunden geschieht in Windeseile. Für Effizienz sorgt außerdem die „digitale Bestandsübertragung“. Darüber hinaus ist der gesamte Prozessablauf komplett papierlos ausgelegt und garantiert seinen Anwendern zudem 100-prozentige Rechtssicherheit.



DIVA PORTFOLIO BUILDER: BERATUNG AUF INSTITUTIONELLEM NIVEAU

Mit dem DIVA Portfolio Builder, einer Kooperation zwischen der BCA und Allianz Global Investors, bringen wir die Finanzberatung auf das nächste Level. Dieses innovative Tool ermöglicht, Kunden einerseits mit individuellen Anlageempfehlungen zu überzeugen und andererseits auf institutionellem Niveau zu beraten. Tagesaktuell und inklusive umfangreicher Dokumentation.



DAS INVESTMENTANGEBOT IM ÜBERBLICK

Die erste Adresse für Finanzprofis

DIVA-SERVICEPLATTFORM	PRODUKTE	INVESTMENT-RESEARCH
▼ Eigenes CRM ▼ Beratungsstrecke ▼ Vermögensübersicht ▼ Portfolio Builder ▼ Weitere Werkzeuge ▼ Investment-Shop ▼ App: Ihr FinanzCockpit	▼ Fonds / ETFs / AIFs / ELTIFs ▼ Aktien / Anleihen / Zertifikate* ▼ Vermögensverwaltung • BfV-Strategien • White-Label-Lösungen • BfV ETF-Depot ▼ Fonds-Advisory	▼ Investment Radar ▼ Fonds im Fokus ▼ TopFonds Liste ▼ Depotchecks ▼ Kapitalmarkt- und Investmentimpuls-Webinare
↓	↓	
OPERATIONAL EXCELLENCE	INVESTMENT EXCELLENCE	

Darüber hinaus: regulatorische Unterstützung sowie standardisierte oder auch individualisierte Marketing- und Vertriebsunterstützung

*Über das Haftungsdach der BfV Bank für Vermögen AG möglich.

Fazit:

Mehrwert durch digitale Exzellenz

In der Summe bieten wir als BCA mit angeschlossenem Haftungsdach eine Beratersoftware, die am Puls der Zeit ist, fortwährend mit Features erweitert wird und ihresgleichen sucht. Dabei geht es nicht darum, jeden Trend aufzugreifen, sondern gezielt die Tools und Prozesse nutzbar zu machen, die den Arbeitsalltag erleichtern, Kundenbindung stärken und das Business langfristig voranbringen. Profundes Investment Know-how, die Bereitstellung notwendiger Tools und last, but not least der persönliche Draht zu unserem Haus sind die Kriterien, die uns seit mittlerweile vier Jahrzehnten im Markt auszeichnen.

GOOD OLD EUROPE ODER DOCH DER AMERICAN DREAM?

Die Frage, ob Anleger ihr Geld besser in den USA oder in Europa investieren sollten, ist aktueller denn je. Beide Regionen bieten Chancen – aber aus sehr unterschiedlichen Gründen. Die geopolitischen Umstände spielen ebenfalls eine Rolle. Trumps Zollpolitik könnte sich nicht nur als Stolperstein für die USA entpuppen. Sie könnte auch in Europa spürbare negative Folgen hinterlassen. Welche Region ist also derzeit interessanter für Anleger?

Seit Trumps Amtseintritt ist die Welt nicht mehr wie früher. Dank seiner rigorosen Zollpolitik ist viel Unruhe in den Märkten. Schadet die Politik der US-Wirtschaft und sorgt somit mittel- bis langfristig für fallende Kurse? Oder führt es eher dazu, dass durch die Reindustrialisierung und US-Dollar-Abwertung die Wirtschaft boomt? Und wie sieht es in Europa aus? Was bringt der Deal mit den USA? Nicht wenige Stimmen zeigen sich eher besorgt als erleichtert. Aber: Große Investitionspakete für Infrastruktur und Verteidigung sind geplant und könnten dem Wachstumsmotor einen Boom verpassen.

Welche Region hat also die besseren Karten, wenn es um die Aktienmärkte geht? Prinzipiell kann man es auf drei Dinge zuspitzen: strukturelle Ertragskraft, Bewertungen – und natürlich Politik. Blicken wir einmal auf die Chancen der beiden Regionen.

Europa

- ▼ **Bewertungen:** deutlicher Rabatt ggü. USA
- ▼ **Dividenden:** höhere Renditen
- ▼ **Reformen:** EU-Kapitalmarktunion stärkt Aktienkultur
- ▼ **Konjunktur und EZB:** Zinsen niedriger als in den USA → Rückenwind für Märkte
- ▼ **Risiko:** Exportabhängigkeit + Belastung durch US-Zölle

Europa bietet Anlegern derzeit einen deutlichen Bewertungsrabatt im Vergleich zu den USA, viele Aktien sind günstiger bewertet und eröffnen damit attraktives Aufholpotenzial. Hinzu kommt eine traditionell hohe Dividenrendite, die stabile Erträge liefert, gerade in einem Umfeld schwankender Märkte. Mit der Kapitalmarktunion und einer eher lockeren Zinspolitik der EZB erhält die Aktienkultur zusätzlichen Rückenwind. Während die USA stark von wenigen Tech-Giganten abhängen und mit handelspolitischen Spannungen kämpfen, ist Europa breiter diversifiziert und bietet Anlegern eine Kombination aus Wert, Stabilität und soliden Ausschüttungen.

USA

- ▼ **Gewinnwachstum:** KI-Boom, Tech- und Healthcare-Dominanz
- ▼ **Rückkäufe:** Rekord-Buybacks stützen Kurse
- ▼ **Kapitalmarkttiefe:** weltgrößter und liquidester Aktienmarkt
- ▼ **Politik:** Trumps Zollpolitik fördert US-Industrie („on-shoring“), birgt aber globale Handelsrisiken

In den USA sprechen Sektor-Mix (Tech/Healthcare), Produktivitätsschub durch KI-Investitionen und ein extrem tiefer Kapitalmarkt weiter für ein Übergewicht. Vor allem diese Technologieführerschaft lässt ein überdurchschnittliches Wachstum

erwarten. Hinzu kommen massive Aktienrückkäufe, die die Kurse stabilisieren und den Gewinn je Aktie künstlich nach oben treiben. Die Tiefe und Liquidität des US-Kapitalmarkts macht ihn zudem zum weltweit attraktivsten Anlageplatz für institutionelle wie private Investoren. Zwar birgt die Zoll- und Handelspolitik der Trump-Administration Risiken für internationale Lieferketten. Gleichzeitig könnte das Land durch die Stärkung der heimischen Wirtschaft Investitionsanreize in den USA schaffen.

Und wie reagieren die Märkte? Und was bedeutet das nun für die Anleger?

Tatsächlich zeigt der Blick auf die Wertentwicklung: Bislang setzen die Börsianer stärker auf den S&P 500 als auf den Euro STOXX 50. Zum Redaktionsschluss am 02.10.2025 hatte der US-Index über die vergangenen sechs Monate eine Outperformance i. H. v. über 19 Prozent erzielt.

Die oft zitierte Aussage, dass aktuell Europa den USA vorzuziehen ist, ist in dieser pauschalen Form nicht richtig. Vieles hängt von der strukturellen Ertragskraft und den damit verbundenen Bewertungen in der Zukunft ab. Und hier sind die Amerikaner sehr gut. Auch die US-Regierung wird sicherlich nicht tatenlos zusehen, wenn der Zug in die falsche Richtung fahren sollte.

Jetzt Auto und Familie spielend leicht absichern.

Kfz- und Risikolebensversicherung der EUROPA
mit schnellem Online-Abschluss.



Prinzipiell bietet sich im Rahmen einer strategischen Portfoliooptimierung Folgendes an: eine Kombination aus europäischen und US-amerikanischen Fonds. Ein US-Engagement bringt Ertragsdynamik und Innovation. So kann eine strategische Position in US-Qualitätsaktien aktuell sehr sinnvoll sein (z. B. Tech oder Healthcare). Ergänzend dazu bieten sich für Europa solche Fonds an, die ihren Qualitätsfokus auf Dividententitel und Valuewerte legen. In jedem Fall sollten die Positionen sorgfältig ausgewählt werden, jeweils mit Fokus auf Stock Picker und Fonds mit aktivem Risikomanagement.

Fazit

Es ist weniger die Frage, ob USA oder Europa, sondern vielmehr, wie man beide Anlageklassen miteinander kombinieren kann. Auch vor dem Hintergrund, dass durch die heutige Internationalisierung die jeweiligen Unternehmen ohnehin größtenteils international tätig sind. Good old Europe kombiniert mit dem American Dream. Mit unserer Empfehlungsliste bieten wir Orientierung und fundierte Analysen, um auch in bewegten Zeiten kluge Entscheidungen treffen zu können.



Sasa Perovic

Leiter Investment Research
und Vermögensverwaltung
BfV Bank für Vermögen AG

E-Mail: Sasa.Perovic@bfv-ag.de
Telefon: +49 6171 9150-523



Ihre Vorteile bei der EUROPA:

- ✓ Ausgezeichnete und leistungsstarke Tarife zum günstigen Preis
- ✓ Persönliche Unterstützung durch erfahrene Maklerberater
- ✓ Blitzschnelle Reaktion bei Ihren Anfragen
- ✓ Einfacher, schneller und sicherer Online-Abschluss

Mehr auf europa-vertriebspartner.de
oder unter **0221 5737-300**



KI

DER GAMECHANGER DES INVESTIERENS 2.0?

Emotionen bändigen, Daten in sehr großer Menge auswerten und ausschließlich rationale Entscheidungen treffen? Das klingt gut. Doch wie Erfolg versprechend ist es? Zweifellos verändert die künstliche Intelligenz (KI) das Investmentuniversum grundlegend. Menschliches Handeln und das Risikomanagement ersetzt sie aber nicht. Eine Bestandsaufnahme.

Der technologische Wandel schreitet voran. Das müssen wir akzeptieren. Allein die Geschwindigkeit lässt viele Menschen teilweise staunend zurück. Beispiel ChatGPT: Ende 2022, vor ca. drei Jahren, gewann mit dem ersten Launch der Applikation das Thema künstliche Intelligenz (KI) zunehmend Platz in der breiten Öffentlichkeit. Text- oder Bilderkennung bzw. -erstellung leicht gemacht. Das Tool nutzt die KI, um Sprache zu verstehen und eine Antwort zu erzeugen. Easy going! Pure Erleichterung und Zeitersparnis?

Auf den ersten Blick mag das so erscheinen, denn diese bahnbrechende Innovation ist für viele Gesellschaftsbereiche (bald) nicht mehr wegzudenken. Die KI ermöglicht Unternehmen, effizienter zu arbeiten und Produkte schneller herzustellen.

Doch eine gewisse Unsicherheit bleibt angesichts der relativen Neuartigkeit

des Megatrends. Eine aktuelle Studie der Universität Konstanz legt dar, dass ein Drittel der Beschäftigten nicht einschätzen kann, wie sich KI auf die eigene Arbeit auswirken wird. Viele Arbeitnehmer erkennen zwar die möglichen Veränderungen für den Arbeitsmarkt im Allgemeinen, beziehen diese aber weniger auf ihre persönliche Arbeitssituation. „Während 46 Prozent gravierende Risiken für den gesamten Arbeitsmarkt durch Automatisierung sehen, befürchten nur 20 Prozent den Verlust des eigenen Arbeitsplatzes“, so die Autoren. Ein zentraler Befund bleibt: Immer mehr Menschen nutzen die KI in ihrem Arbeitsalltag, sie hält unentwegt Einzug in das eigene Leben. Wie weit ist KI im Asset Management fortgeschritten – der große Wurf? KI verändert, wie wir jetzt und künftig mit Finanzdienstleistern interagieren, und es verändert das Investmentverhalten.

Ergänzend, nicht substituierend

„Sie läutet keineswegs eine Ära ausschließlich durch KI gesteuerter Produkte ein. Behavioral Finance bleibt ein wichtiger Markttreiber und der menschliche Faktor ist auf jeder Stufe des Investmentprozesses nach wie vor wesentlich. Das Design eines KI-Algorithmus erlaubt es nicht, auf menschliches Management komplett zu verzichten – insb. in Ausnahmesituationen wie einem globalen Marktcrash oder der schnellen Erholungsphase nach einer Pandemie“, so [Brice Prunas](#), Portfoliomanager des ODDO BHF Artificial Intelligence. Folglich könnte künftig die Kombination von KI-gesteuerten Investmentprozessen mit menschlichem Risikomanagement den Kern vieler Investmententscheidungen bilden. Die Krux liegt in den zur Verfügung gestellten Daten und deren Aussagekraft.

Daten als Schlüssel zum Erfolg

Themen wie Datenqualität, Zugänglichkeit von Daten, Transparenz und regulatorische Vorgaben sind letztlich marktbestimmend und trennen sozusagen die Spreu vom Weizen. Zudem bedarf die steigende Menge unstrukturierter Daten leistungsfähiger Tools zur Datenanalyse und Verarbeitung. Unschlüssige bzw. unvollständige Datensätze erschweren letztendlich, dass das volle Potenzial einer KI ausgeschöpft wird. „Ein Hauptrisiko von KI ist immer die Qualität der Daten, die der KI für das Training zur Verfügung stehen. Damit die KI die richtigen Schlüsse ziehen kann, müssen die Daten erstens korrekt und vollständig sein. Vollständig bedeutet für KI-Zwecke z. B. auch, dass alle Daten mit einem Zeitstempel versehen sein müssen. Zweitens sollten die Daten möglichst umfangreich und vielfältig sein. Das steigert die Chance der KI, relevante neue Zusammenhänge zu entdecken, die die Performance der Wertpapiere erklären. Und drittens muss die KI mit relevanten Daten gefüttert werden“, so **Christian Sievers**, Geschäftsführer LAIC Vermögensverwaltung GmbH. Bezogen auf den sehr großen Datenumfang wirft **Dr. Hendrik Leber**, Geschäftsführer ACATIS, ein: „Nicht so sehr die Zahl der Aktiengesellschaften, sondern die Zahl der Textdokumente und die vielen Simulationsläufe. Das kostet durchaus mal 100 oder 200 TEuro pro Monat allein für die Datenverarbeitung.“

Die Geschwindigkeit, mit der die KI sämtliche Daten analysiert, mögliche Zusammenhänge erkennt und Schlussfolgerungen ableitet, ist frappierend. „Moderne Machine-Learning-

Modelle können täglich aktuelle, konsistente Einschätzungen für ein breites Aktienuniversum – etwa die über 1.500 Titel im MSCI World – generieren. Diese Prognosen lassen sich nicht nur nachvollziehbar erklären, sondern auch flexibel in die Portfoliokonstruktion integrieren“, ergänzt **Julien Jensen**, Managing Director und Head of Investment Solutions bei Ultramarin, und untermauert die Schlüsselrolle maschinellen Lernens (ML).

Bei maschinellen Lernverfahren ist der Algorithmus durch Wiederholung selbstständig in der Lage, eine Aufgabe zu bewältigen. Die Maschine orientiert sich dabei an den zugrunde liegenden Kriterien und dem Informationsgehalt der Daten. Es wird kein Lösungsweg vorgezeigt. „Ohne ein diszipliniertes Risikomanagement geht es nicht, denn auch die KI ist nicht unfehlbar“, lässt Jensen durchblicken.

Verbessert nun die KI das Asset Management und die Performance? Das lässt sich so nicht sagen. „Wir sehen weniger eine Entdeckung von großartigen Einzeltiteln, sondern eher die Selektion guter, breiter Portfolios als die gegenwärtige Stärke der KI. Alles ein bisschen besser, aber (leider) nicht super aufregend“, so ACATIS-Geschäftsführer Dr. Leber. Hier entgegnet Jensen, dass KI-basierte Modelle weniger anfällig für kurzfristige Überreaktionen (Stichwort Zollpolitik Trump) seien und daher einen echten Mehrwert für Investoren liefern könnten.

Risikoreduzierend bei geringerer Rendite?

Eine aktuelle Studie von Scope hat sich jüngst dieses Themas angenom-

men und jene Fonds näher analysiert, die KI-Technologien aktiv in ihrem Investmentprozess einsetzen. Ein Ergebnis: Die KI-gesteuerten Fonds erzielten im Mittel geringere Renditen als herkömmliche Produkte. Nur ca. 40 Prozent ist es gelungen, eine Outperformance gegenüber ihrer jeweiligen Vergleichsgruppe zu generieren. Weniger Rendite, dafür auf der Risikoseite besser abgeschnitten. Laut den Autoren wies jeder zweite Fonds über drei Jahre eine niedrigere Volatilität auf. Beim max. Verlust über fünf Jahre lag der Anteil der Outperformer sogar bei mehr als 50 Prozent. Bedeutet, diese Fonds haben in Verlustperioden weniger stark nachgegeben als die Konkurrenz.

(Quelle: <https://www.scopeexplorer.com/reports/kunstliche-intelligenz-im-fondsgeschäft/202>)

Die Erklärung für die Reduktion beim max. Verlust liegt laut den Studienautoren auf der Hand. KI-Modelle würden oftmals anhand von Risikoindikatoren wie Sharpe Ratio, Volatilität und Drawdown gefüttert. Zum anderen sorgten die historischen Daten, auf denen Machine-Learning-Modelle basierten, dafür, dass die Systeme konservativ agierten, da sie lernten, Abstürze und große Risiken zu vermeiden.

Scope listet 20 Gesellschaften auf, die KI-gesteuerte Fonds (geratete Peergroup) im Portfolio haben. Die volumenstärksten Fonds stammen demnach von **BlackRock**, **Pictet AM** und **ODDO BHF AM**.

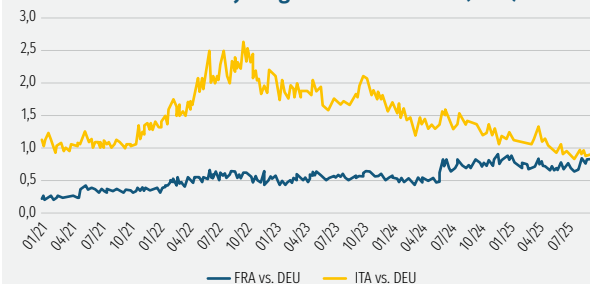
STAATSFINANZEN IM FOKUS

ERLEBEN WIR DEN VERTRAUENSVERLUST DER INVESTOREN?

Die Staatsverschuldung in entwickelten Volkswirtschaften ist längst kein Randthema mehr, sondern eine zentrale Größe für die Bewertung von Kapitalmärkten und Anlageentscheidungen. Für Finanzanlagenvermittler bedeutet dies, die fiskalische Lage der großen Industriestaaten aufmerksam im Blick zu behalten, da sie direkten Einfluss auf Ratings, Anleiherenditen und damit auch auf die Zusammenstellung von Kundenportfolios und Investmententscheidungen hat. Besonders im Blickpunkt stehen gegenwärtig Frankreich, Großbritannien und die USA, drei bedeutende Volkswirtschaften mit schwierigen Ausgangslagen und Perspektiven.

Frankreichs Staatsschuldenquote soll Ende dieses Jahres bei knapp 116 Prozent des Bruttoinlandsprodukts liegen, während das Haushaltsdefizit 5,4 Prozent beträgt. Nach den jüngsten Prognosen der EU-Kommission dürfte die Verschuldungsquote 2026 dann schon auf fast 120 Prozent steigen. Politische Blockaden erschweren eine Konsolidierung der Finanz- und Haushaltslage, sodass auch bis zum Ende des Jahrzehnts keine Entspannung in Sicht ist. Die Ratingagentur Fitch bemängelte bei ihrer im September vorgenommenen Herabstufung der „Grande Nation“ von AA- auf A+ mit stabilem Ausblick eine Reformunfähigkeit aufgrund der politischen Instabilität und Fragmentierung des Parlaments. Vorausgegangen war Anfang September eine wegen seiner Reformvorschläge verlorene Vertrauensfrage von Premierminister François Bayrou. Bereits seit Juni 2024 läuft ein Defizitverfahren der EU gegen das Land. Zu den einst im Vertrag von Maastricht festgelegten Sanktionen bei Verstößen gegen die Stabilitätsregeln kam es bislang noch nie, was sie praktisch zu einem zahnlosen Papiertiger macht. Unterdessen sind die Renditerisikoaufschläge (Aufschläge der Rendite relativ zu den entsprechenden deutschen) zehnjähriger französischer Staatsanleihen auf den höchsten Stand seit vielen Jahren gestiegen. Per Ende September lagen sie mit 82 Basispunkten nahezu so hoch wie die italienischen, die lange Zeit als Gradmesser für Finanzstress in der Eurozone galten. Seit Ende 2022 sind diese von über 250 Basispunkten deutlich gesunken, denn Italien hat es durch Reformen und Wirtschaftswachstum geschafft, die Staatsschuldenquote von über 154,4 Prozent 2020 auf unter 138 Prozent zu senken, was immer noch sehr hoch ist, aber der Fortschritt ist sichtbar, was die Märkte positiv quittieren. Im selben Zeitraum ist die Schuldenquote Frankreichs weiter leicht gestiegen. Darin offenbart sich das zunehmende Unbehagen der Investoren, dem einst als „sicherer Hafen“ geltenden Schuldner längerfristig Kapital zu leihen.

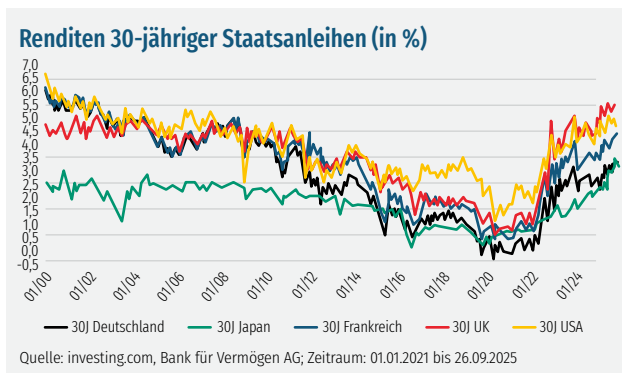
Renditedifferenzen 10-jähriger Staatsanleihen (in %)



Quelle: investing.com, Bank für Vermögen AG; Zeitraum: 01.01.2021 bis 26.09.2025

Der Anteil der Zinszahlungen an den Staatsausgaben soll trotz der Niedrigzinsphase zwischen 2011 und 2022, in der sich die Staaten extrem günstig refinanzieren konnten, dieses Jahr bei ca. 13 Prozent liegen (3,6 Prozent des BIP). In Deutschland liegt dieser Wert zum Vergleich nur bei ca. sechs Prozent. Diese Ausgaben stehen dem Staat nicht für konjunkturbelebende Maßnahmen zur Verfügung, die die Steuereinnahmen wiederum erhöhen könnten. Deutschland steht noch deutlich solider da. Hier liegt die Staatsschuldenquote aktuell bei rd. 62 Prozent des BIP – mit einem Anstieg bis 2036, bedingt durch höhere Investitionen in Infrastruktur und Verteidigung, auf voraussichtlich knapp 90 Prozent. Doch auch hier stiegen die langfristigen Anleiherenditen zuletzt wieder in Richtung des Vierzehnjahreshochs von drei Prozent bei den zehnjährigen. Sollte diese psychologische Marke nachhaltig überschritten werden, kann es zügig höher gehen. Dabei geben die 30-jährigen Anleiherenditen von Industrienationen wie Frankreich, Großbritannien und auch Japan bereits die Richtung vor, die sich im Falle der beiden letztgenannten Volkswirtschaften bereits auf den höchsten Ständen seit Ende der 1990er-

Jahre befinden. Dies signalisiert unmissverständlich einen Vertrauensverlust der Marktteilnehmer in die Rückzahlungsfähigkeiten der betroffenen Nationen.



Die Finanzlage in den Vereinigten Staaten gestaltet sich ähnlich problematisch wie die Frankreichs. Die Verschuldung liegt bereits heute oberhalb von 120 Prozent und die Projektionen des Congressional Budget Office zeigen einen ungebremsen Anstieg bis 2030 auf über 130 Prozent, da die strukturellen Defizite (1,9 Bio. US-Dollar im Jahr 2025, sechs Prozent des BIP!) politisch ebenfalls nicht angegangen werden bzw. durch Trumps „One big beautiful bill“ sogar – entgegen den Ankündigungen im Wahlkampf – weiter hoch bleiben. Der Einschnitt erfolgte schließlich im Frühjahr 2025: Als letzte der drei großen Ratingagenturen entzog Moody's dem Land die Bestnote und begründete dies mit den hohen strukturellen Defiziten und der mangelnden politischen Handlungsfähigkeit. Damit zeigt sich, dass selbst die weltweit wichtigste Schuldnernation nicht mehr uneingeschränkt als risikofrei gilt.

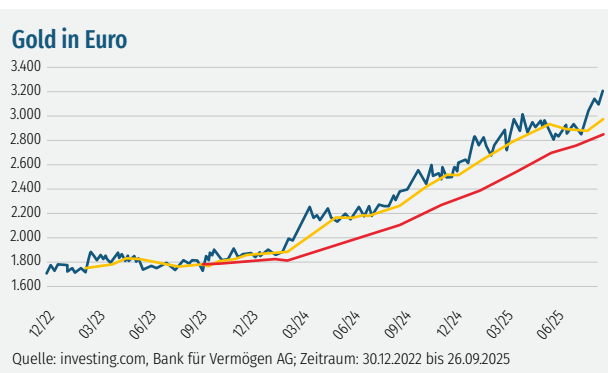
Für Berater und deren Anleger bedeuten die gestiegenen Anleiherenditen zwar einerseits attraktivere Einstiegsniveaus im Vergleich zu den Vorjahren, verlangen jedoch andererseits ein umsichtiges Management der Duration, um Zinsänderungsrisiken zu kontrollieren. Daher sollten Anleger gut darüber nachdenken, ob ihnen beim Blick auf die zunehmenden Risiken die Entlohnung ausreicht. Dabei muss auch auf die Realrenditen geachtet werden, also den Ertrag, der Investoren nach Abzug der Inflationsraten, die weiterhin auf erhöhten Niveaus tendieren, verbleibt.

Parallel dazu setzen die Notenbanken entscheidende Rahmenbedingungen. Die US-Fed hat nach der Zinserhöhungsperiode kürzlich erstmals wieder vorsichtige Zinssenkungen vorgenommen, bleibt jedoch angesichts des hohen Schuldenniveaus im Dilemma zwischen Inflationsbekämpfung, Arbeitsmarktbelebung und Im-Zaum-Halten der Finanzierungskosten. Die Europäische Zentralbank signalisiert ebenfalls leichte Entspannung, agiert aber vorsichtig, solange die Preisentwicklung nicht eindeutig stabilisiert ist.

Die Bonität einzelner Staaten rückt wieder stärker in den Vordergrund, da selbst Kernländer wie Frankreich und die USA

stärker in den Fokus der Ratingagenturen geraten. Steigende Emissionsvolumina, insb. in Deutschland und den USA, erhöhen die Bedeutung einer sorgfältigen Planung der langfristigen Anlagestrategie und der Aufmerksamkeit beim Risikomanagement. Schließlich werden auch Währungs- und Zinsdifferenzen zwischen Euro, Dollar, Pfund und Yen wichtiger, da unterschiedliche Notenbankpfade taktische Überlegungen der Absicherung der Währungsrisiken anstellen lassen.

Mittel- bis längerfristig zeichnet sich folgendes Bild: Um die Staatsfinanzen finanzierbar halten zu können, werden die Notenbanken im Zweifel erneut die Staatsschulden monetarisieren, also Anleihen kaufen mit frisch gedrucktem Geld („finanzielle Repression“), um einen Systemkollaps abermals abzuwenden. Die logische Folge dürfte erneut erhöhte Inflation, also Kaufkraftentwertung sein. Offizielle Staatspleiten wird es also auf absehbare Zeit nicht geben. Davor schützen reale Anlagewerte wie Aktien, Immobilien, Edelmetalle und auch Kryptowährungen wie Bitcoin, wenn sie natürlich begrenzt sind und damit nur geringfügig inflationiert werden. Der zuletzt rasant gestiegene Goldpreis zeichnet hier den Weg bereits vor.



Insgesamt zeigt sich: Die Schuldenlage der großen Volkswirtschaften ist heterogen und von politischen wie geldpolitischen Faktoren geprägt. Deutschland bleibt im internationalen Vergleich solide, Frankreich kämpft mit großen Herausforderungen und politischer Unsicherheit, und die USA illustrieren, dass selbst der Leitmarkt nicht vor Ratinganpassungen und Vertrauensverlust geschützt ist. Für Anleger bedeutet dies ein Umfeld, in dem Risiken und Chancen eng beieinanderliegen. Wer die Entwicklungen bei Staatsverschuldung, Defiziten, Renditen und Notenbankpolitik genau verfolgt, kann seinen Mandanten Sicherheit bieten und gezielt Investmentalternativen präsentieren.



Thilo Cammann

Investment Spezialist, Investment Research
und Vermögensverwaltung
BfV Bank für Vermögen AG

E-Mail: thilo.cammann@bfv-ag.de
Telefon: +49 6171 9150-539

AUF DEM WEG ZUR KLIMANEUTRALITÄT

Wo stehen wir bei der Energiewende, Thomas Hein?

Nicht nur das Bauen an sich – Stichwort „Bau-Turbo“ – wird von der neuen Bundesregierung gefördert. Auch energieeffizientes Bauen und Sanieren wird honoriert – allen voran mit der Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) für klimafreundliche Neubauten und die energetische Sanierung. Gleichzeitig meldet das Umweltbundesamt: Die Emissionsvorgaben im Gebäudesektor werden nicht eingehalten. Wird das noch was mit der Energiewende? Die Insider-Redaktion hat Thomas Hein, Leiter Vertrieb Immobilienfinanzierung bei der ING Deutschland, dazu befragt.

insider: Was sind die wichtigsten Herausforderungen auf dem Weg zur Klimaneutralität?

Thomas Hein: Der Gebäudesektor ist mit rund 35 Prozent der CO₂-Emissionen ein Hauptakteur, wenn es um das Erreichen von Klimazielen geht. Dafür verantwortlich sind ineffiziente Heizsysteme, fehlende Dämmung etc. Gleichzeitig sind die finanziellen Hürden für die energetische Sanierung hoch. Klar ist aber auch: Je geringer die Energieeffizienz, desto höher die CO₂-Emissionen und desto schlechter die Vermiet- und Veräußerbarkeit der Immobilie. Das Thema ist also: Um die Klimaziele zu erreichen, muss energieeffizient saniert werden. Das wiederum ist teuer. Die energieeffiziente Sanierung steht folgerichtig nicht auf der Prioritätenliste der Menschen und wird entsprechend zögerlich umgesetzt.

insider: Was braucht das Land, um die Klimaziele zu erreichen?

Hein: Wir brauchen übergreifende Konzepte, die energetische Sanierungen attraktiver machen als aktuell. Ich glaube, wir müssen die Emission

selbst stärker in den Fokus rücken. Eine CO₂-Bepreisung könnte als Steuerungsinstrument dabei eine zentrale Rolle spielen. Ein höherer CO₂-Ausstoß wird höher besteuert, ein niedrigerer Ausstoß weniger. Die Einnahmen aus der Besteuerung können dann für soziale Ausgleichsmaßnahmen wie eine Klimaprämie genutzt werden. Investitionen in ein innovatives Heizsystem profitieren so doppelt: Zum einen sinken die individuellen CO₂-Abgaben und zum anderen wird das Investment mit einer Klimaprämie honoriert.

insider: Das sind Aufgaben für die Politik, oder?

Hein: Richtig. Wir in der Bank machen uns natürlich viele Gedanken, wie wir unsere Produkte energieeffizienzfördernd gestalten können. Und wir tauschen uns viel mit anderen Unternehmen, aber auch mit Forschern aus Universitäten über innovative Ansätze aus. Am Ende aber entscheidet die Politik mit ihren Weichenstellungen, was bei diesem Thema mehr im Fokus steht und was vielleicht weniger. Aber natürlich versuchen wir auch, unsere Erkenntnisse und Erfahrungen in

die Politik einzubringen. Das machen wir in regelmäßigen Abständen über unsere Repräsentanz in Berlin, die politisch eng vernetzt ist. Und punktuell über Whitepapers, in die unsere Spezialistensicht auf den Immobilienmarkt einfließt. Beispiel ist das Whitepaper „Sanierungsoffensive für Deutschland“, das wir gemeinsam mit der Hochschule für Technik Stuttgart erstellt haben. Gemeinsam haben wir eine Reihe an Handlungsempfehlungen zusammengetragen, mit denen wir Wege zu einer klimaneutralen Gebäudepolitik aufzeigen.

insider: Unterstützt die ING ihre Kundinnen und Kunden auch direkt – und wenn ja, wie?

Hein: Natürlich sprechen wir nicht nur Empfehlungen aus, wir leisten auch ganz konkrete Beiträge zum Erreichen der deutschen Klimaziele. Mittlerweile mit einem ganzen Modernisierungspaket. Die Basis unserer Beratung ist unser Modernisierungs-Check, ein Rechner, mit dem wir unseren Kundinnen und Kunden mit dem Finanzierungsvorschlag eine Analyse der



geplanten Modernisierungsmaßnahmen geben – inklusive Einsparpotenzial und Handwerkerbriefing. Seit Juni 2022 haben wir mit der Baufinanzierung Green für den Neubau und seit 2024 mit dem Modernisierungsdarlehen BauFi Energy zwei Produkte im Programm, die nachhaltiges Engagement mit einem Zinsrabatt honorieren. Doch wir wollen unsere Kunden nicht nur vor und bei der Kreditentscheidung unterstützen. Auch danach können sie auf Unterstützung durch uns bauen. Mit den Modernisierungspartnern vernetzen wir unsere Kundinnen und Kunden seit Vermittlerinnen und Vermittler zwei Jahren mit Unternehmen für die Energieberatung, aber auch für die Installation von Photovoltaikanlagen und Wärmepumpen. Dieser Service ist gratis, bietet Ermäßigungen und sorgt dafür, dass es nach der Kreditentscheidung mit den Modernisierungsaktivitäten nahtlos weitergeht.

insider: Und welche Rolle spielt die Beratung?

Hein: Tatsächlich fällt die Entscheidung pro oder contra energieeffizientes Immobilieninvestment vor allem in der Beratung. Das haben wir früh erkannt und viel in die Weiterbildung unserer Vermittlerinnen und Vermittler investiert, die bei uns angebunden sind, und begleiten sie durch alle Phasen der Beratung. Außerdem steht mit der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen ein hochqualifizierter Schulungspartner zur Verfügung, der in einer dreiteiligen Schulungsreihe fit für dieses wichtige Thema macht. Und nicht zu vergessen: Unser Nachhaltig-

keitsbeauftragter im Vertrieb, Mario Münch, steht bei allen Fragen auch persönlich mit seinem Know-how zur Verfügung.

insider: Bei der aktuellen Weltlage rückt die Klimawende scheinbar in den Hintergrund. Hat das Auswirkungen für Sie bzw. für die ING?

Hein: Bis dato tatsächlich keine. „Sustainability“ ist fest in den Zielen der ING-Gruppe verankert. Wir wollen weiter einen Beitrag zur Senkung des CO₂-Ausstoßes leisten. Da die Bestandsimmobilien hier die größte Rolle spielen, rückt unser Modernisierungsprodukt „Baufi Energy“ verstärkt in den Fokus. Auch der Markt hat mir im Rahmen meiner Business-Tour, bei der ich für einige Wochen im Wohnwagen in unterschiedlichen Regionen Deutschlands unterwegs bin und unseren Vermittlerinnen und Vermittlern ganz genau zuhört, zurückspeit: Das größte Potenzial liegt in der Modernisierung bestehender Immobilien. Hier gibt es nach wie vor viel zu tun, aber auch – wie eingangs schon erwähnt – einige Herausforderungen. Wir arbeiten daran, dass wir unseren Kunden schon bald ein Produktangebot machen können, das sie in ihrer individuellen Kreditentscheidung noch flexibler macht. Ich denke, da werden sie bald Konkretes von uns hören.

insider: Wenn Sie einen Wunsch für die Zukunft unseres Planeten frei hätten – welcher wäre das?

Hein: Mir wäre wichtig, dass Immobilieneigentümerinnen und -eigentümer sowie diejenigen, die den Kauf eines

Bestandsobjekts planen, sich die Zeit nehmen und überlegen, wie sie ihre Immobilie energieeffizienter gestalten können. Denn sicher ist: Mit Freigabe des CO₂-Preises 2027 werden die Nebenkosten deutlich steigen – und das mehr, als man sich das heute vorstellt. Hier wollen wir auch über unsere Vermittlerinnen und Vermittler wichtige Aufklärungsarbeit leisten. Um selbst entscheiden zu können, ob man heute investiert oder lieber noch wartet, ist es wichtig, die künftig höheren CO₂-Preise in die Kalkulation miteinzubeziehen. Ich möchte nicht sehen, dass aufgrund von ungeplant steigenden Nebenkosten der Hausbau zu einer finanziellen Überforderung führt. Da sehe ich uns alle in der Pflicht: die Bank als Kreditgeber und natürlich die Vermittlerinnen und Vermittler als unser verlängerter Arm vor Ort.



Thomas Hein

Leiter Vertrieb Immobilienfinanzierung
bei der ING Deutschland

ING-DiBa AG
Vertrieb Immobilienfinanzierung
Theodor-Heuss-Allee 2
60486 Frankfurt am Main

E-Mail: partner-werden@ing.de
Internet: ing.de/partner





„WIR SIND EIN INVESTMENTHAUS AUS PRINZIP“

Die K3F Invest GmbH & Co. KG (K3F) zählt zu den etablierten Investmenthäusern in Deutschland. Seit der Gründung 2007 hat sich das Unternehmen aus Grünsfeld im fränkischen Nordosten von Baden-Württemberg, konsequent auf die Vermögensanlage spezialisiert – mit einem betreuten Geschäftsvolumen von über 100 Mio. Euro. Im Insider-Interview geben Vater Helmut und Sohn Erik Kordmann Einblick in ihre Investmentphilosophie, ihre Strategien und warum sie bewusst auf Werbung verzichten.

insider: Herr Kordmann senior, K3F ist seit Jahren erfolgreich am Markt. Wie waren die Anfänge und wie kam es zur Zusammenarbeit mit BCA?

Helmut Kordmann (HK): Unser Unternehmen entstand 2007 aus der Fusion der Helmut Kordmann Vermögensanlagen und der Investmentsparte der Kraus, Krist, Fuchs GmbH. Von Anfang an waren wir Partner der BCA bzw. BfV Bank für Vermögen AG und sind trotz zahlreicher Abwerbungsversuche treu geblieben. So haben wir früh die Vorteile des Haftungsdschds der BfV erkannt und gehören auch zu den Pionieren im Bereich eigener Vermögensverwaltungen. Wir sind ein reines Investmenthaus aus Prinzip. Versicherungen spielen bei uns keine Rolle, mit

Ausnahme der MyLife-Policen, die wir mit unseren eigenen Vermögensverwaltungen bestücken. Immobilienkredite bieten wir erst seit Kurzem als Zusatzleistung an.

insider: Was macht Ihr Haus besonders?

Erik Kordmann (EK): Die K3F Vermögensverwaltungsstrategien bieten ein aktives und professionelles Vermögensmanagement, das bei Marktveränderungen eine schnelle Reaktion und unmittelbare Depotanpassung vornehmen kann. Der Kunde steht bei uns absolut im Mittelpunkt. Die aktive Betreuung unserer Kunden ist ein zentrales Leistungsversprechen. Wir kümmern uns fortlaufend und aktiv

um das Depot, damit unsere Kunden in allen Marktphasen ruhig schlafen können. Zudem führen wir mehrere Gespräche pro Jahr mit jedem Kunden mit dem Ziel, den gesamten Familiensatz zu betreuen. Wir verzichten komplett auf Werbung, Veranstaltungen und soziale Medien. Unsere Neukunden kommen ausschließlich über Empfehlungen – das ist unser Qualitätsmerkmal.

HK: Ergänzend möchte ich sagen: Der Kunde kann bei unseren Strategien bereits mit begrenztem Vermögen an den unbegrenzten Möglichkeiten der Kapitalmärkte partizipieren. Die Assets sind absolut anbieterneutral – ob ETF, Indexfonds oder aktive Fonds spielt keine Rolle. Wir suchen immer die

beste Lösung. Auch das ist sicherlich ein Mehrwert unseres Hauses.

insider: Die Strategien Global Multifactor, Klassik trifft Zukunft und All in One lassen Sie von den attraktiven Risikoprämien der internationalen Kapitalmärkte profitieren. Was unterscheidet diese Strategien voneinander?

HK: Die Basis unserer Aktienkomponente bildet das sog. Faktorenmodell. Langjährige Statistiken zeigen, dass die Unterteilung in Faktoren wie Momentum, Quality, Value, Small Cap, Emerging Markets und Minimum Volatility gegenüber der klassischen Marktkapitalisierung – etwa dem MSCI ACWI IMI – Vorteile bei Performance und Volatilität bietet. Besonders in schwierigen Phasen wie der verlorenen Dekade von 2000 bis 2010.

EK: Unsere Strategie Global Multifactor setzt dieses Modell mit einer 100-Prozent-Aktienquote um – als langfristiges Investment. Die Strategien Klassik trifft Zukunft und All in One sind echte Multi-Asset-Strategien. Wir setzen auf nahezu alle liquiden Anlageklassen, darunter Gold, Anleihen, Geldmarkt und Long-Volatilität. Der „All in One“ ist konservativer und eignet sich für kürzere Anlagehorizonte oder Kunden mit geringerer Risikobereitschaft.

HK: Unsere Stärke liegt im Faktoren teil, den wir als „langfristiges Beta plus“ bezeichnen. Zusätzlich treffen wir diskretionäre Entscheidungen, wenn Märkte irrational reagieren. Die Multi-Asset-Strategien bieten durch ihre Vielfalt ein hohes Maß an Flexibilität.

insider: Wie gehen Sie mit Marktschwankungen und Unsicherheiten um?

EK: Beim Global Multifactor interessieren uns Volatilität und geopolitische Unsicherheiten grundsätzlich nicht. Das Faktorenmodell sorgt für geringere Schwankungen, und die Strategie ist auf lange Sicht ausgelegt. Wir sagen unseren Kunden offen: Wer max. Rendite will, muss auch max. Schwankung aushalten.

HK: Wir glauben an den Mehrwert privatwirtschaftlichen Unternehmertums. Selbst dann, wenn es mal sog. Durststrecken gibt. In den anderen Strategien puffern wir die Volatilität durch geringere Aktienquoten und nennen die Nicht-Aktienanteile bewusst Ausgleichskomponenten. Die Kapitalmarktforschung zeigt: Die Korrelation zwischen Anlageklassen ist der zuverlässigste Mechanismus zur Verbesserung des Rendite-Risiko-Verhältnisses – und genau das setzen wir um. Dabei nehmen wir bewusst in Kauf, dass Volatilität in starken Märkten Performance kostet.

EK: Zudem haben wir einen Mechanismus integriert, der bei steigenden Märkten die Geldmarktquote zugunsten von Aktien senkt – und umgekehrt. Ein Teil des Portfolios wird also streng antizyklisch gemanagt. Die technische Abwicklung übernimmt die Bank für Vermögen, sodass wir uns voll auf unsere Kunden und das Portfoliomanagement konzentrieren können.

insider: Vater und Sohn gemeinsam in der Geschäftsführung. Das ist nicht alltäglich. Wie funktioniert das im Alltag? Gibt es unterschiedliche Perspektiven zwischen den Generationen, etwa bei der Anlagestrategie oder im Umgang mit Kundinnen und Kunden?

HK: Wir sind bisher gar nicht auf die Idee gekommen, dass diese Zusammensetzung ungewöhnlich ist. Natürlich wollen wir uns nicht mit Fugger oder Rothschild vergleichen, aber die Zusammenarbeit über Generationen hat im Bankgeschäft eine lange Tradition. Dass dies heute selten geworden ist, ist schade. So geht es doch eigentlich darum, Kontinuität und Nachhaltigkeit zu fördern. Und bezogen auf den Alltag: Natürlich ergeben sich manchmal unterschiedliche Ansichten oder Vorstellungen, aber letztlich findet sich immer eine sehr gute Lösung.

EK: Wir kombinieren zwei Ansätze: Papa bringt klassische Themen wie Charttechnik oder Managersélection mit ein und ich den wissenschaftlichen Zugang. Deshalb heißt eine unserer Strategien auch Klassik trifft Zukunft.

HK: Unsere Kunden schätzen das sehr. Ein langjähriger Kunde sagte kürzlich augenzwinkernd: „Wie gut, dass Ihr Sohn dabei ist. Sie sind ja auch nicht mehr der Jüngste. Da wird mein Geld auch in Zukunft aktiv betreut.“

Helmut und Erik Kordmann: Gewinner des PI Stars auf dem BfV Investmentgipfel. Die Auszeichnung würdigt herausragende Leistungen in unserer Vermögensverwaltung PRIVATE INVESTING.



WENDIG UND ÜBERZEUGEND

Sachwerte wie Aktien gehören in jedes Depot. Unverzichtbar für den langfristigen Vermögensaufbau. Um die Risiken sinnvoll zu streuen und gleichzeitig die Bandbreite der Ertragschancen optimal zu nutzen, ist es jedoch ratsam, sich etwa gemischte Fondslösungen näher anzuschauen. Diese Mischfonds gelten als Türöffner für die Kapitalmärkte. Hier kann Flexibilität Trumpf sein. Das aktive Fondsmanagement schichtet dabei das Portfolio mit Blick auf die aktuelle Börsenlage so um, dass eine starke Rendite erzielt werden kann. Klingt easy. Doch die Assets klug über unterschiedliche Branchen, Regionen und Themen aufzuteilen, ist kein Kinderspiel. Es erfordert strategischen Weitblick und fundiertes Know-how.

Performance /pə'fɔːr.mans/

Ein Schnellboot, das wegen seiner Wendigkeit und Agilität die großen Dickschiffe/Wettbewerber in Sachen Wertentwicklung weit hinter sich lässt. Für die Fondsmanager Max Stillger und Thilo Müller, seit mehr als zwei Jahrzehnten geschäftsführende Gesellschafter der MB Fund Advisory GmbH, ist der enge Draht zum Management der Portfoliounternehmen ein zentraler Faktor des Erfolgsgeheimnisses. +19 Prozent Performance YTD (Stichtag 30. September) sind eine Hausnummer. Damit rangiert der MB Fund Max Global weit vor bekannten Wettbewerbern. Auch der fünf- bzw. zehnjährige Performancevergleich spricht für die beiden.



Gehen Performance und Größe des Fondsvolumens immer Hand in Hand? Nein, das zeigt sich eindrucksvoll am Bsp. des **MB Fund Max Global**. Der Mischfonds mit 20-jähriger Historie und globaler Ausrichtung kann bei einer flexiblen Quote mehrerer Asset-Klassen (z. B. Aktien, Renten, Genussscheine, Rohstoffe, Drittfonds usw.) quer über den Globus investieren. Das Resultat kann sich mehr als sehen lassen. Nicht nur kurz-, sondern eben auch langfristig. Der Erfolg des Fonds (AuM mehr als 40 Mio. Euro, vier Sterne bei Morningstar) spricht Bände.

Welcher strategische Ansatz liegt dem Fonds zugrunde?

Megathemen, die die Zeit überdauern, sind ein Performancetreiber. Technologiewerte, Aktien aus den Bereichen erneuerbare Energien, Rohstoffe/Edelmetalle sowie Gesundheit lassen sich in der breiten Portfoliostruktur finden. Weitere Pfeiler der Strategie sind die Basisausstattung mit internationalen Value-Aktien sowie die Gleichgewichtung der Titel. Keine Konzentration auf wenige Highflyer, sondern die Breite potenzieller Ertragslieferanten im Gepäck. Zudem kann der MB Fund Max Global bis zu zehn Prozent in andere Fonds beismischen, um spezielle Themen, Regionen und Investmentstile abzudecken – sozusagen die „Diversifikation in der Diversifikation“.

Aktuell befinden sich 47 Aktien und 22 Anleihen im Portfolio. Die Aktienquote beträgt ca. 66 Prozent; der Bondsanteil beläuft sich auf zwölf Prozent. Die Anteile beigemischter Fonds und Zertifikate (erwähnenswert aktuell ein Silber-Zertifikat) kommen zusammen auf rd. 20 Prozent. Derivate sind für Stillger, der mit eigenem Vermögen als größter Einzelinvestor im Fonds investiert ist, kein Thema. Gewinne mitzunehmen und generell antizyklisch zu agieren,

passt in die Denke des Fondsmanagers. So wurde etwa die Aktie von Novo Nordisk im Peak verkauft und das US-Exposure nach Trumps Zoll-Wirrwarr bedeutend reduziert. Blickt man auf die Neuaufnahmen, Aufstockungen bzw. Verkauf und Reduzierung einzelner Positionen, so wird schnell deutlich, dass hier aktives Management gelebt wird.

Das Silber-Zertifikat stellt aktuell (performancegetrieben) die größte Position dar, gefolgt von der Aktie der Deutsche Rohstoff AG, die sich seit dem Frühjahr wieder in einem starken Aufwärtstrend befindet. Prominent vertreten ist auch die Ernst Russ AG. Die Reederei vermeldete jüngst, dass sie ihr Betriebsergebnis deutlich im Vorjahresvergleich steigern konnte. Fündig werden Stillger und Müller auch in Afrika. Naspers ist ein globaler Internetkonzern und einer der größten Technologieinvestoren weltweit. Über die Beteiligungsgesellschaft Prosus konzentriert sich der Konzern auf den Aufbau bedeutender Unternehmen u. a. in den Bereichen Zahlungsverkehr und FinTech sowie Bildungstechnologie in Märkten wie Europa, Indien und Brasilien. Zusammengerechnet bilden die beiden Unternehmen sogar die größte Einzelposition im Fonds.

Wie Gewinne mitzunehmen sind, zeigt Stillger beispielhaft an der BVB-Aktie, die zwischen 2015 und 2018 immer unter den Top-drei-Positionen im Fonds war und mit ordentlichem Plus veräußert wurde. Aktuell – der Kurs der Aktie ist auf unter 3,60 Euro heruntergekommen – befindet sich der Wert durchaus wieder auf der Kaufliste. Ähnliches Szenario beim chilenischen Unternehmen SQM, das Lithium fördert. Lithium ist ein leichtes Metall, das v. a. in Batterien für Elektroautos und mobile Geräte eingesetzt wird und dessen Nachfrage rasant steigt.



MB Fund Advisory

DIE IDEE

- ▼ MB Fund Max Value-Investoren möchten international diversifizieren
- ▼ Vermögensverwaltender Ansatz und Fokussierung auf Mischfondskonzept nach Finanzkrise 2008/09
- ▼ Fonds für langfristigen Vermögensaufbau

DAS ZIEL

- ▼ Gelegenheiten an den internationalen Aktienmärkten sichern
- ▼ Größtmögliche Flexibilität

DIE STRATEGIE

- ▼ Basisausstattung mit internationalen Value-Aktien
- ▼ Partizipation an weltweiten Megathemen
- ▼ Gleichgewichtungen der Titel
- ▼ Top-Gewichtungen ergeben sich durch Performance
- ▼ Bis zu 10% Fondsbeimischungen, um bestimmte Themen, Regionen und Investmentstile abzudecken, „Diversifikation in der Diversifikation“

Fazit

Der MB Fund Max Global ist ein Basisinvestment für den langfristigen Vermögensaufbau. Das Fondsmanagement hat in den vergangenen Jahren eindrucksvoll bewiesen, dass es den Vergleich zu Dickschiffen anderer Gesellschaften nicht zu scheuen braucht. Ganz im Gegenteil. Einer klaren Strategie folgend und stets am Puls der Zeit, ist die Wertentwicklung sowohl kurz- als auch längerfristig überzeugend. Viele Faktoren, u. a. der enge Draht zum Management der Portfoliogesellschaften und das eigene finanzielle Engagement im Fonds, sind für den bisherigen Erfolg ausschlaggebend. Insofern trägt der MB Fund Max Global als globaler flexibler Mischfonds eine klare, unverwechselbare Handschrift und ist gut aufgestellt.

Mit Strategie:

DIE NEUEN MUSTERPORTFOLIOS DES DIVA PORTFOLIO BUILDERS

Der DIVA Portfolio Builder ermöglicht Ihnen, für Ihre Kunden wissenschaftlich fundierte und optimal strukturierte Portfolios zu erstellen. Um den Einstieg zu erleichtern, stellen wir Ihnen drei sorgfältig konzipierte Musterportfolios bereit.

Als Harry M. Markowitz 1952 seine bahnbrechende Arbeit „Portfolio Selection“ im Journal of Finance veröffentlichte, konnte niemand ahnen, welche Bedeutung seine Ideen einmal für die Finanzwelt haben würden. 38 Jahre später erhielt er dafür den Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften – und bis heute ist seine Theorie das Fundament moderner Vermögensverwaltung. Mehr noch: Mit Weiterentwicklungen wie dem Black-Litterman-Modell wurde der Ansatz kontinuierlich verfeinert.

Genau hier knüpft unser DIVA Portfolio Builder aus dem Hause risklab an. Er verbindet wissenschaftliche Methodik mit praktischer Anwendbarkeit:

- ▼ Diversifikation über Anlageklassen, Regionen, Länder, Sektoren, Währungen und Anlagestile reduziert Risiken.
- ▼ Die Balance zwischen Rendite und Risiko sorgt für Stabilität.
- ▼ Regelmäßige Anpassungen sowie eine effiziente Kosten- und Steuerstruktur sichern die Netto Rendite.

Unsere drei strategischen Musterportfolios sind anhand des DIVA Portfolio Builders erstellt und durch das Know-how des Fonds- und Investment-Researchs und Portfoliomanagements der **BfV Bank für Vermögen AG** verfeinert – eine praxisnahe Grundlage für Ihre Beratung. Was haben wir gemacht? Aktuell liefert der DIVA Portfolio Builder folgende Musterallokationen in den drei Risikoausprägungen:

Anlageklasse	Sub-Anlageklasse	Defensiv	Ausgewogen	Offensiv
Anleihen	Staatsanleihen Global	31,5%	14,5%	8,0%
	Unternehmenanleihen Global	39,0%	34,0%	18,0%
Aktien	Aktien Global	17,5%	27,0%	39,0%
	Aktien Europa	6,0%	10,0%	14,5%
	Aktien Schwellenländer	2,5%	4,5%	6,5%
	Aktien Global Small Caps	0,0%	3,5%	5,0%
Alternatives	Rohstoffe	0,0%	2,5%	4,5%
	Immobilien	3,5%	4,0%	4,5%
		100,0%	100,0%	100,0%
Erwartete Rendite p.a. 10 Jahre		4,4%	4,9%	5,4%
Erwartete Volatilität p.a. 10 Jahre		6,5%	9,1%	12,1%
CVaR* 95% p.a. 10 Jahre		-9,7%	-15,2%	-21,4%

Hinweis: Die dargestellten Renditen sind vor Kosten ausgewiesen. Die dargestellte hypothetische Wertentwicklung sowie die Simulationen dienen ausschließlich zu Veranschaulichungszwecken und geben keine tatsächliche Wertentwicklung wieder, sie lassen nicht auf zukünftige Renditen schließen. Ein Erfolg der Strategie kann nicht garantiert und Verluste können nicht ausgeschlossen werden.

*Der Conditional Value at Risk definiert den erwarteten Verlust für den Fall, das der Value at Risk** überschritten wird, weshalb er nur Verlustfälle betrachtet, die über den Value at Risk hinausgehen.

**Der Value at Risk gibt als statistische Kennzahl den maximalen Verlust an, der innerhalb eines bestimmten Zeitraums und mit einer vorgegebenen Wahrscheinlichkeit (Konfidenzniveau) bei einem Portfolio oder einer offenen Position nicht überschritten wird. Dabei ist nicht garantiert, dass dieser Wert nicht auch überschritten werden kann.

Quelle: Kapitalmarktannahmen von AllianzGI/risklab

Diese strategische Asset Allocation haben wir erweitert, indem wir taktische Komponenten hinzugefügt haben. Im Ergebnis stehen drei optimierte und breit aufgestellte Portfolios, die sich für den mittel- bis langfristigen Vermögensaufbau eignen, die wir folgendermaßen mit Fonds bestückt haben:

Sub-Anlageklasse	Fondsname	Defensiv	Ausgewogen	Offensiv
Staatsanleihen Global	Allianz Euro Rentenfonds A (EUR)	15,0%	8,0%	4,0%
	Flossbach von Storch – Bond Opportunities	15,0%	7,0%	4,0%
Untern. Anleihen Global	Allianz US Short Duration High Income	14,0%	10,0%	6,0%
	Nordea 1 - European High Yield Bond AP-EUR	13,0%	10,0%	6,0%
	Franklin High Yield Fund Class A (acc) EUR	13,0%	9,0%	6,0%
Aktien Global	AB SICAV I - Low Volatility Equity Portfolio	3,5%	5,0%	7,0%
	AGIF - Allianz Best Styles Global Equity SRI	7,0%	10,0%	10,0%
	Nordea 1 - Global Stable Equity Fund	3,5%	4,0%	8,0%
	DWS Top Dividende LD	3,5%	3,0%	8,0%
Aktien Europa	AGIF - Allianz Europe Equity Growth - A - EUR	5,0%	4,0%	7,0%
	Xtrackers STOXX Europe 600 UCITS ETF	0,0%	4,0%	5,5%
Aktien Schwellenländer	Nordea 1 - Emerging Stars Equity Fund BP-EUR	2,5%	5,0%	5,5%
Aktien Global Small Cap	iShares MSCI World Small Cap UCITS ETF USD	0,0%	4,0%	4,5%
Thema Wasser*	Pictet - Water-P EUR	0,0%	5,0%	5,0%
Sektor Gesundheitswesen	BlackRock - World Healthscience Fund A2 EUR	0,0%	5,0%	5,0%
Gold*	HANSAgold EUR-Klasse F unhedged	5,0%	5,0%	4,5%
Rohstoffe	Tresides Commodity One A	0,0%	2,0%	4,0%
*Investment-Akzent		100,0%	100,0%	100,0%

Die Auswahl der Fonds folgt unseren Qualitätskriterien. Wir prüfen dazu die Philosophie des Fondsmanagements, die Strategie, den Selektionsprozess usw. Auf der quantitativen Ebene prüfen wir den historischen Erfolg des Fondsmanagements, indem wir risikoadjustieren und uns verschiedene quantitative Kennzahlen anschauen. Es gibt keinen Automatismus; entscheidend ist das zukünftige Alphanpotenzial.

Beim Thema Immobilienfonds weichen wir bei der Bestückung der Portfolios bewusst von der strategischen Vorgabe von risklab ab, aufgrund der eingeschränkten Liquidität. Die Gewichtungen verteilen wir insb. auf Gold als bewährten Diversifikator und Inflationsschutz.

Als Investment-Akzente haben wir uns neben Gold in allen drei Portfolios, bei den beiden offensiver ausgerichteten Portfolios für folgende zwei entschieden: als erstes das Aktienthema der Unternehmen der Wasserwirtschaft, was strukturell hochinteressant und seit vielen Jahren bewährt ist. Außerdem empfehlen wir den defensiven und volatilitätssenkenden Sektor des Gesundheitswesens. Er ist strategisch und strukturell aussichtsreich, woran auch

das aktuelle Vorgehen der US-Regierung langfristig nichts ändert. Die derzeitigen Bewertungsabschläge aufgrund dieser politischen Kapriolen eröffnen zudem attraktive langfristige Opportunitäten.

Zur Nachverfolgung der Anlageergebnisse und für die einfache Abwicklung im Beratungsalltag sind die Musterportfolios im Investmentbereich der DIVA unter dem Reiter Musterportfolios angelegt. Da unser Partner risklab die den Portfoliostrukturen zugrunde liegenden Kapitalmarktannahmen quartalsweise anpasst, werden auf dieser Grundlage auch unsere Musterportfolios adjustiert. Somit erfolgt eine aktive Bewirtschaftung und der Output des DIVA Portfolio Builders wird transparent und nachverfolgbar.

Nutzen Sie den DIVA Portfolio Builder im Beratungsprozess für Ihre Anlegerinnen und Anleger und ersparen Sie sich dadurch langwierige und komplexe Allokations- und Fondsselektionsprozesse. Oder nutzen Sie die Musterportfolios als solide Basis, bestücken Sie die Bausteine mit Ihren entsprechenden Fondsfavoriten und offerieren Sie wissenschaftlich fundierten und professionellen Mehrwert.



Dr. Frank Ulbricht

Vorstandsvorsitzender
BfV Bank für Vermögen AG
Vorstand BCA AG

E-Mail: frank.ulbricht@bca.de
Telefon: +49 6171 9150-100



Thilo Cammann

Investment Spezialist, Investment Research
und Vermögensverwaltung
BfV Bank für Vermögen AG

E-Mail: thilo.cammann@bfv-ag.de
Telefon: +49 6171 9150-539



DWS INVEST GLOBAL INFRASTRUCTURE

Welt-Verbinder

Infrastruktur verbindet uns. Sie ist die Grundlage unseres Zusammenlebens. Damit sie auch zu unserem zukünftigen Leben passt, sind tiefgreifende Veränderungen notwendig. Herausforderungen sind dabei u. a. der Klimawandel, die Digitalisierung, eine veränderte Mobilität oder die Urbanisierung. Für den Umbau sind erhebliche Investitionen notwendig. Der Global Infrastructure Hub kalkuliert einen Investitionsbedarf von rd. 84 Bio. Euro bis 2040, der für den Erhalt und die Transformation von Infrastruktur vonnöten ist.

Infrastruktur als Investmentthema

Das Thema Infrastruktur lässt sich sowohl direkt über Beteiligungen an Infrastrukturprojektgesellschaften als auch liquide über Infrastrukturaktien im Portfolio abbilden. Infrastrukturaktien sind noch eine relativ junge Anlageklasse. Die DWS legte bereits 2008 ihren ersten Infrastrukturaktienfonds auf, den DWS Invest Global Infrastructure, und gehört damit zu den Pionieren in dieser Anlageklasse. Über die Jahre begeisterten sich immer mehr Anleger für das Thema Infrastruktur, somit stieg das verwaltete Anlagevermögen auf ca. 2,4 Mrd. Euro, was den DWS Invest Global Infrastructure zum größten Fonds seiner Morningstar-Vergleichsgruppe, EAA OE Sector Equity Infrastructure, macht.

Auf den Ansatz kommt es an

Einer der entscheidenden Gründe für das Vertrauen unserer Anleger ist unser Ansatz zur Anlageklasse. Im DWS Invest Global Infrastructure setzen wir auf Besitzer und Betreiber von Infrastruktur („Pure-Play-Ansatz“) in den vier Kernsektoren von Infrastruktur: Transport, regulierte Versorger, Energietransport und Telekommunikation. Das bedeutet, die börsennotierten Unternehmen, die wir ins Portfolio aufnehmen, müssen bspw. ein Stromversorgungsnetz, Mautstraßenabschnitte oder Mobilfunkmasten betreiben und daraus den Großteil ihres Cashflows erwirtschaften. Mit dieser Eingrenzung können die Vorteile eines Direktinvestments in Infrastruktur liquide in Form von Aktien abgebildet werden.

Bei Infrastrukturunternehmen handelt es sich meist um natürliche Monopolisten. Sie profitieren von einem Marktumfeld mit wenig Konkurrenz und haben daher eine Preissetzungsmacht. Typisch für den Sektor sind langjährige Verträge mit der Option zur Inflationsweitergabe, die entweder in festgelegten Schritten oder Zeitabständen erfolgt oder je nach Anlass. Die langfristigen Verträge sollen zusätzlich für prognostizierbare Cashflows sorgen.

Hinzu kommt, dass sich Infrastruktur an unsere Grundbedürfnisse richtet – daher wird in Zeiten wirtschaftlichen Abschwungs eher auf Konsumgüter verzichtet als auf die Nutzung von Strom, Wasser oder Telekommunikation.

Die regelmäßigen und attraktiven Dividenden richten sich zusätzlich an ausschüttungsorientierte Anleger. Der DWS Invest Global Infrastructure kann auch eine attraktive Dividendenrendite über die letzten Jahre vorweisen.

Abgerundet werden diese Vorteile von der geringen Überschneidung mit dem breiten Aktienmarkt, gemessen am MSCI World Index. Diese beträgt ca. zwei Prozent, woraus sich ein Diversifikationspotenzial für Anleger ergibt. Infrastrukturaktien können sich als attraktive Beimischung in einem breit aufgestellten Portfolio erweisen.

DWS Invest Global Infrastructure - Zahlen und Fakten

Anteilsklasse ¹	LD
Anteilsklassen-Währung	EUR
ISIN	LU0363470237
WKN	DWS 0TN
Ausgabeaufschlag ²	bis zu 5,0 %
Verwaltungsvergütung	1,500 % p. a.
Laufende Kosten (Stand 30.12.2024)	1,590 %
zzgl. erfolgsbez. Vergütung aus Wertpapierleiherträgen	–
Ertragsverwendung	Ausschüttung
Rechtsform / Investmentgesellschaft	Luxemburg SICAV Umbrella / DWS Invest SICAV
Fondsvolumen	2.456,3 Mio. EUR
Geschäftsjahr	1.1. – 31.12.



Zum
Fonds im
Fokus



Ihre
regionalen
Ansprechpartner
DWS

¹ Das Dokument erhält Informationen zu der Anteilsklasse LD. Informationen zu ggf. weiteren bestehenden Anteilsklassen können dem aktuell gültigen vollständigen oder vereinfachten Verkaufsprospekt entnommen werden.

² Bezogen auf den Bruttoanlagebetrag: 5,00% bezogen auf den Bruttoanlagebetrag entsprechen ca. 5,26% bezogen auf den Nettoanlagebetrag.
Stand: 29.08.25; Quelle: DWS International GmbH.

SO ENTSTEHT EIN ZWEITES EINKOMMEN

finanzielle Freiheit mit Strategie

Ein zusätzliches Einkommen ist nicht nur im Ruhestand attraktiv. Schon in früheren Lebensphasen kann es wesentlich zur finanziellen Unabhängigkeit beitragen – vorausgesetzt, das eigene Vermögen wird gezielt eingesetzt.

Vom Sparen zum Investieren

Deutschland gilt als Land der Sparer: Laut einer Studie der Allianz-Volkswirte ist das Geldvermögen hierzulande in den letzten zehn Jahren um rd. vier Prozent jährlich gewachsen. Doch dieser Zuwachs resultiert meist aus Einzahlungen, nicht aus Erträgen. In anderen Ländern entstehen Vermögenssteigerungen überwiegend durch Kursgewinne und Ausschüttungen. Die Erkenntnis: Viele Deutsche sparen diszipliniert, lassen ihr Geld aber kaum für sich arbeiten.

Ein zweites Einkommen als Freiheitspolster

Ein Kapitaleinkommen eröffnet neue Freiräume, sei es für ein Sabbatical, eine Arbeitszeitreduktion, früheren Ruhestand oder finanzielle Unterstützung der Familie. Regelmäßige Erträge schaffen Planbarkeit und Sicherheit, ohne das Vermögen selbst anzutasten. So lässt sich auf Wünsche und Veränderungen flexibel reagieren – mit dem guten Gefühl, finanziell selbstbestimmt zu bleiben.

Stabilität durch laufende Erträge

Ertragsorientierte Anlagen wie dividendenstarke Aktien, Staats- und Unternehmensanleihen eignen sich ideal, um ein zweites Einkommen aufzubauen. Dividenden solider Unternehmen bleiben meist stabil, selbst bei schwankenden Gewinnen. Kupons von Anleihen liefern verlässliche Erträge und das wieder gestiegene Zinsniveau stärkt ihre Attraktivität. Diese regelmäßigen Erträge machen die Geldanlage „er-

lebbar“: Sie sorgen für ein greifbares Erfolgserlebnis, stärken das Vertrauen in die Strategie und damit auch in die beratende Person. Wer Erträge tatsächlich auf dem Konto sieht, bleibt gelassener bei Marktschwankungen und hält an seiner Anlagestrategie fest.

Zusätzliche Freiheit für jede Lebensphase

Wie das geht? Viele Menschen verfügen über Vermögen, das bislang kaum Erträge abwirft – etwa auf Tages- oder Festgeldkonten. Oder Erträge und Kursgewinne werden erst bei Auflösung des Investments realisiert. Wer jedoch frühzeitig laufende Erträge erzielen möchte, um persönliche Wünsche zu erfüllen und gleichzeitig das Kapital zu erhalten¹, braucht eine Anlagestrategie, die bereits während der Laufzeit regelmäßige Ausschüttungen ermöglicht.

Bspw. bei einer Ausschüttungsquote von 6 %:

- ▼ 400.000 Euro, z. B. aus einem Immobilienverkauf – bringen rd. 2.000 Euro monatlich
- ▼ 60.000 Euro aus einer Lebensversicherung – ergeben etwa 300 Euro monatlich, z. B. fürs Studium der Enkel
- ▼ 18.000 Euro Kapital – liefern rd. 90 Euro monatlich, z. B. für den Musikunterricht der Kinder

Kapitalarbeit mit Plan

Ein zweites Einkommen ist kein ferner Traum, sondern das Ergebnis kluger Planung. Wer das Vermögen seiner Kundinnen und Kunden nicht nur ver-

mehren, sondern auch nutzbar und erlebbar machen möchte, braucht eine Strategie, die regelmäßige Erträge mit Kapitalerhalt verbindet.

Das Konzept Plan12 von Allianz Global Investors bietet hierfür einen klar strukturierten Ansatz: Es ermöglicht, Kapital gezielt arbeiten zu lassen – mit stabilen Ausschüttungen, planbaren Erträgen und flexiblen Lösungen für unterschiedliche Lebensphasen. Dabei spielt auch der psychologische Effekt eine Rolle: Wer Erträge regelmäßig wahrnimmt, erlebt den Anlageerfolg unmittelbar. Das stärkt Vertrauen, Bindung und langfristige Investitionsbereitschaft.



Robert Engel

Head of Business Development
Retail Germany

Allianz Global Investors GmbH
Bockenheimer Landstraße 42–44
60323 Frankfurt

E-Mail: robert.engel@allianzgi.com
Telefon: +49 69 24431 4674

Allianz 
Global Investors

¹ Ein Erfolg der Strategie kann nicht garantiert und Verluste können nicht ausgeschlossen werden.

Marketing-Anzeige. Nur für Vertriebspartner und professionelle Investoren. Indikative Beispiele. Kosten sind in diesen Beispielen nicht berücksichtigt. Die Ausschüttungshöhe lässt keine Rückschlüsse auf die Rendite des Fonds zu. Insbesondere wenn die Rendite des Fonds hinter den erfolgten Ausschüttungen zurückbleibt, kann der Auszahlungsbetrag bei Rückgabe geringer als der Ausgabepreis (exkl. Ausgabeaufschlag) ausfallen. Die Ausschüttung kann bei Bedarf um eine Substanz ausschüttung ergänzt werden. Zinssatz ist beispielhaft und variiert je nach ausgewähltem Fonds.

Investieren birgt Risiken. Der Wert einer Anlage und Erträge daraus können sinken oder steigen. Investoren erhalten den investierten Betrag gegebenenfalls nicht in voller Höhe zurück. Die frühere Wertentwicklung lässt nicht auf zukünftige Renditen schließen. Tagesaktuelle Fondspreise, Verkaufsprospekte, Gründungsunterlagen, aktuelle Berichte, das Basisinformationsblatt und die Zusammenfassung der Anlegerrechte sind bei Allianz Global Investors postalisch oder unter regulatory.allianzgi.com erhältlich. Bitte lesen Sie diese alleinverbindlichen Unterlagen sorgfältig vor einer Anlageentscheidung. #482966

WUNSCH NACH PERSÖNLICHER BERATUNG STEIGT!

Seit über 25 Jahren steht Peter Rieder für unabhängige Vermögensberatung mit klarer Haltung und persönlichem Engagement. Mit der Peter Rieder Vermögen AG hat er ein Unternehmen aufgebaut, das sich durch Effizienz, Nähe zum Kunden und strategisches Wachstum auszeichnet. Gemeinsam mit der BfV Bank für Vermögen AG bietet er zwei Fondsvermögensverwaltungen an, die sich erfolgreich am Markt etabliert haben. Im Gespräch mit unserem Magazin spricht der Vorstand über aktuelle Markttrends, seine Expansionsstrategie und warum er trotz aller Digitalisierung auf das persönliche Gespräch setzt

insider: Herr Rieder, gemeinsam mit der BfV Bank für Vermögen bieten Sie die Fondsvermögensverwaltungen „Best Select“ und „Best Future“ an. Wie haben sich diese Strategien in den vergangenen Jahren entwickelt?

Peter Rieder: Wir sind sehr froh, dass wir bereits 2016 mit „Best Select“ starten konnten und 2021 mit „Best Future“ eine reine Aktienstrategie aufgelegt haben. Inzwischen verwalten wir knapp 20 Mio. Euro über diese beiden Strategien. Der Beratungsaufwand ist im Vergleich zu Einzelfonds deutlich gesunken – das bringt enorme Effizienzgewinne und schafft Freiraum für strategische Themen wie Digitalisierung und Neukundengewinnung.

insider: Und wie steht es um die Performance der Strategien?

Rieder: Die spricht für sich: In den Jahren 2023 und 2024 erzielte „Best Select“ jeweils rd. acht Prozent, „Best Future“ sogar etwa 20 Prozent. Im laufenden Jahr liegen wir bei „Best Select“ bei genau vier Prozent ytd, bei „Best Future“ bereits wieder über 18 Prozent. Angesichts der Marktverwerfungen sind wir mehr als zufrieden.

insider: Wie beurteilen Sie generell das aktuelle Marktumfeld? Welche Entwicklungen beobachten Sie, und wie schätzen Sie die weiteren Ausichten ein?

Rieder: Die politische Unsicherheit führt zu einer spürbaren Zurückhaltung bei der Geldanlage. Unternehmer benötigen Kapital zur Stabilisierung ihrer Betriebe, und viele

Angestellte können ihre Altersvorsorgeverträge kaum noch bedienen. Gleichzeitig beobachten wir einen regelrechten Run auf Gold und Bitcoin. Diese Tendenz sehen wir kritisch. Gold wollte vor 20 Jahren niemand, als es bei 600 US-Dollar lag. Heute, bei ca. 4.000 US-Dollar, greifen alle zu. Dass Bitcoin keinen intrinsischen Wert hat, sollte eigentlich klar sein. Das ist ein pures Spekulationsobjekt. Für uns ist das kein Anlagevehikel, sondern Casino. Das kann sich verzehnfachen oder halbieren.

insider: Was bedeutet das für die Beratung?

Rieder: Wir stellen fest, dass wir in der Individualkundenberatung immer mehr zuspitzen auf wohlhabende und gut informierte Kunden, die aber selbst keine Lust oder Zeit haben, sich jeden Tag um ihre Anlagen zu kümmern. Durch die max. digitale Informationsflut, KI usw. ist hier der Wunsch nach einem persönlichen Berater, mit dem man live sprechen kann – und der sich wirklich aktiv kümmert – sogar noch gestiegen. Genau da setzen wir an.



Peter Rieder
Vorstand bei der Peter Rieder Vermögen AG

insider: Ihr Unternehmen ist in diesem Jahr stark gewachsen, u. a. durch die Übernahme eines Maklerunternehmens. Was steckt strategisch dahinter?

Rieder: Wir sind mit insgesamt sechs Mitarbeitern ein kleines, aber rundum gesundes Haus. Seit der Gründung 1999 haben wir uns stark entwickelt und 2024 ein Rekordergebnis erzielt. Ich bin überzeugt, dass Maklerunternehmen eine gewisse Größe brauchen, um regulatorische und administrative Herausforderungen zu meistern. Insofern freut mich, dass wir von einem befreundeten Makler aus dem nächsten Landkreis, der langsam in den Ruhestand wechseln will, sein Unternehmen kaufen konnten. Ideal ist, dass er noch einige Zeit mitarbeiten wird und somit seine Kunden sanft bei uns im Haus integriert werden können. Wir sind offen für weitere Akquisitionen, wenn die Bedingungen passen. Hier sehe ich ein Zeitfenster für die nächsten fünf bis acht Jahre, in dem ein Generationswechsel stattfinden wird.

insider: Welche Chancen und langfristigen Ziele verbinden Sie mit dieser Wachstumsstrategie?

Rieder: Die langfristigen Ziele liegen auf der Hand. Nur ein gesundes Unternehmen kann gute und umfassende Services bieten. Größe ist dabei kein Selbstzweck, sondern Voraussetzung für stabile Services. Aber: Wir wollen nicht den Fehler der Banken wiederholen und den persönlichen Kontakt verlieren. Bei uns gibt es keine Warteschleifen, keine KI-Call-Assistenten. Meine Kunden haben meine Mobilnummer und rufen mich direkt an. Das soll und wird auch so bleiben.

Es besteht immer mehr der Wunsch nach einem persönlichen Berater, mit dem man live sprechen kann – und der sich wirklich aktiv kümmert.

insider: Sie planen ein neues Bürogebäude und denken über Ihre Unternehmensnachfolge nach. Welche Rolle spielt Ihre Familie dabei?

Rieder: Ich fühle mich genau so fit und aktiv wie in den letzten 25 Jahren. Daran hat sich glücklicherweise nichts geändert – außer die enorm gewachsene Erfahrung. Genau aus

dem Grund bin ich heute für meine Kunden wertvoller, als vor 25 Jahren und kann ihnen dadurch erheblichen Mehrwert bieten. Natürlich steht im Raum, dass einer meiner Söhne oder beide irgendwann mal ins Unternehmen einsteigen. Hier gibt es aber noch keine konkreten Pläne. Das wird sich ergeben.

insider: Abschließend: Welche persönlichen und unternehmerischen Ziele haben Sie für die kommenden fünf Jahre?

Rieder: Das Wichtigste ist natürlich, dass man gesund und voller Energie sowie offen für neue Entwicklungen bleibt. Ich halte nichts davon, sich mit Mitte 50 in den „Ruhestand“ zu verabschieden – was für ein schreckliches Wort! Ich binde meine Interessen wie z. B. Golf, Reisen und Skifahren in mein Berufsleben ein und profitiere vom Austausch mit Kunden und Kollegen. Nur noch Freizeit würde mich ganz sicher nicht ausfüllen. Insofern möchte ich die nächsten Steps nach oben machen und nehme die Herausforderungen, die zwangsläufig kommen, gerne an.

”

Bei uns gibt es keine Warteschleifen. Meine Kunden rufen mich direkt an.

Peter Rieder

BERATUNG



73

Prozent

der jungen Erwachsenen in Deutschland planen, im kommenden Jahr mehr Geld zu sparen. Ihr Umgang mit Finanzen ist jedoch von Unsicherheit und Widersprüchen geprägt. Laut einer aktuellen YouGov-Studie fällt es den Generationen Z und Alpha schwer, langfristig zu planen: Befristete Jobs, die Gig-Economy und ein Leben im Hier und Jetzt prägen ihre finanzielle Realität. Trotz großer Zukunftswünsche – etwa Immobilienbesitz oder finanzielle Unabhängigkeit – gönnen sich 67 Prozent der 18- bis 29-Jährigen regelmäßig Dinge, die sie eigentlich nicht brauchen. Jeder Vierte hält es für normal, Konsumausgaben über Kredite zu finanzieren, besonders online. Gleichzeitig geben nur 67 Prozent an, gut mit Geld umgehen zu können. Dies sind deutlich weniger als der Bevölkerungsschnitt.

Nur die

Hälfte

der jungen Befragten einer aktuellen YouGov-Studie vertraut Finanzdienstleistern, 57 Prozent sehen keinen Unterschied zwischen den Anbietern. Stattdessen gewinnen Influencer und Online-Quellen an Bedeutung. 38 Prozent vertrauen Produktempfehlungen von Social-Media-Persönlichkeiten, 32 Prozent halten Online-Finanzinformationen für glaubwürdiger als Beratung in der Filiale. Für Banken und Finanzdienstleister bedeutet das: Wer junge Zielgruppen erreichen will, muss digitale Angebote ausbauen, verständlich kommunizieren und dort präsent sein, wo die Finanzbildung heute stattfindet: auf TikTok, Instagram und in Podcasts.

65

Prozent

der Bürger wünschen sich, dass Ämter und Behörden beim Einsatz von künstlicher Intelligenz vorangehen. Das zeigt eine aktuelle Umfrage zum Auftakt der Smart Country Convention in Berlin. Sieben Prozent wollen, dass bei einem eigenen Antrag die KI den Antrag selbstständig prüft und auch entscheidet. 17 Prozent möchten, dass die KI die Prüfung vornimmt, letztlich aber ein Mensch über Anträge entscheidet und 39 Prozent wünschen sich, dass wie bisher ein Mensch für Prüfung und Entscheidung zuständig ist, aber eine KI das Ergebnis noch einmal kontrolliert. 31 Prozent lehnen jeden KI-Einsatz bei ihren Anträgen ab.

NÄHE SCHAFFT VERTRAUEN

Wie BCA mit Gebietsdirektoren neue Maßstäbe setzt

Mit dem Aufbau eigener Gebietsdirektionen schlägt die BCA-Gruppe ein neues Kapitel in ihrer Vertriebsstrategie auf und setzt ein klares Zeichen für Nähe, Service und Zukunftsfähigkeit im freien Vermittlermarkt. Ziel ist, die Zusammenarbeit mit freien Vermittlern durch regionale Präsenz, persönliche Betreuung und praxisnahe Unterstützung deutlich zu stärken. Einer der Ersten, der diesen Weg mitgestaltet, ist **Bernd W. Bauer**, Gebietsdirektor der ersten BCA Gebietsdirektion und unabhängiger Finanz- und Versicherungsmakler (VersicherungsMAKLER-Rhein-Main in Obernburg am Main). Im Gespräch mit der insider-Redaktion erläutert der erfahrene Vertriebsprofi seine Beweggründe, die neue Rolle zu übernehmen und spricht über die strategischen Ziele des Modells.

insider: Herr Bauer, Sie sind der erste Gebietsdirektor der BCA AG. Was hat Sie überzeugt, diese Rolle zu übernehmen?

Bernd W. Bauer: Obgleich ich durchaus spontan und emotional bin, hat mein Entscheidungsprozess an dieser Stelle etwas gebraucht. Zwar hatte ich direkt beim ersten Gespräch mit Bastian (Roeder) das Gefühl, dass es „gematcht“ hat, aber ich bin einfach viel zu lange in der Branche, um Entscheidungen vorschnell zu treffen. Es folgten lange und intensive Gespräche mit Bastian, durch die ich ein tiefes Verständnis für das Leistungspaket, die Ziele und Ausrichtung der BCA entwickeln konnte. Der Aktionärskreis sagt mir zudem sehr zu: Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit bilden eine stabile Basis, die Maklern Sicherheit für ihre Bestände und langfristige Perspektiven bietet. Dies ganz ohne den Druck kurzfristiger Gewinnmaximierung durch Private-Equity-Eigentümer. Wissen Sie aber, was mich schlussendlich abgeholt hat?

insider: Sagen Sie es uns.

Bauer: Was mich besonders beeindruckt, ist der wertschätzende Umgang mit Mitarbeitern und Geschäftspartnern. Bei aller Digitalisierung, Menschen brauchen Menschen! Ein respektvoller, professioneller Umgang auf Augenhöhe ist für mich die Grundvoraussetzung, um als „Servicemanu-

faktur“ glaubwürdig zu agieren. Um diesen persönlichen Vertriebsservice noch stärker zu positionieren, war die Einführung des Gebietsdirektorenmodells letztlich eine logische Konsequenz. Ich freue mich sehr über das Vertrauen und sehe darin eine Bestätigung meines bisherigen Weges. Ich bin überzeugt: Wir werden die Servicemanufaktur auf ein neues Level heben.

insider: Was sind Ihre zentralen Aufgaben als Gebietsdirektor? Wie unterstützt Sie die BCA dabei?

Bauer: Ich betreue freie Vermittler in meiner Region persönlich und ganzheitlich. Dies sowohl fachlich, organisatorisch und technisch. Dabei unterstütze ich bei der Zusammenarbeit mit der BCA, helfe bei Angebots- und Vertragsfragen, präsentiere neue Vertriebsansätze und begleite Verkaufsaktionen. Zudem fördere ich die Geschäftsentwicklung durch Coaching, Schulungen und Events, unterstütze bei der Nutzung unserer digitalen Tools und gewinne neue Vertriebspartner für die BCA. Ich verstehe mich als Weichensteller, Brückenbauer und verlässlicher

Partner für alle Themen rund um die BCA und darüber hinaus. Wir sind eine Servicemanufaktur, demnach geht die Rolle des Gebietsdirektors meines Erachtens weit über die klassische Maklerbetreuung hinaus. Folglich geht die Unterstützung in alle möglichen Richtungen. Ganz gleich,



Weichensteller, Brückenbauer und verlässlicher Partner:
Bernd W. Bauer, Gebietsdirektor der ersten BCA Gebietsdirektion.

welches Anliegen ein Vermittler hat, bei mir findet er einen Ansprechpartner, der sich kümmert. Es ist schwer in Worte zu fassen, was diese Tätigkeit wirklich bedeutet. (lacht) Ähnlich wie der Geschmack von Coca-Cola: Man muss es erleben. Wichtig ist: Das gesamte BCA-Team steht hinter dem Gebietsdirektorenmodell. Die Unterstützung ist spürbar und richtig gut: sei es durch sehr schnelle IT-Umsetzungen oder die Offenheit für neue Ideen. Man merkt: Es herrscht Aufbruchstimmung und echte Bereitschaft, gemeinsam etwas zu bewegen.

insider: Welche Argumente sprechen heute besonders für eine Zusammenarbeit mit der BCA?

Bauer: Schauen Sie sich doch einmal den aktuellen Poolmarkt an – was hier gerade passiert, ist hochspannend. Am 26.05.2025 hat AssCompact ein Interview mit Ralf Berndt veröffentlicht, der zu diesem Zeitpunkt noch Vorstand bei der Stuttgarter war. Darin finden sich Aussagen, die jeden Vertriebspartner aufhorchen lassen sollten, wie etwa:

„Auch ob es bei dauerhaft hohen Investitionen bleibt, ist nicht garantiert. Vielmehr wird ein Private-Equity-Eigentümer zusätzliche Renditepotenziale suchen – durch Kostensenkungen oder die Erschließung zusätzlicher Ertragsquellen. Und nicht zuletzt stellt sich die Frage, ob in das Multiple einer Bewertung nicht doch der Wert der verwalteten Bestände – sozusagen als Handelsware – mit einfließt.“ Ich bin fest davon überzeugt: Für Makler führt kein Weg mehr an der BCA vorbei – insbesondere, wenn es um die Sicherheit der Bestände geht. Der Aktionärskreis ist einmalig am Markt und bietet dem Makler Sicherheit und Qualität. Während andere Pools sich mit Effizienz- und Profitabilitätsthemen herumschlagen, Ticketsysteme einführen, Stellenabbau vorantreiben oder auf Profitmaximierung setzen, gehen wir einen anderen Weg. Wir bauen auf persönlichen Service, ob aus der Zentrale oder durch uns Ge-

bietsdirektoren und natürlich punktet die BCA mit einem umfassenden Leistungspaket: Dazu zählen die Vertriebs- und Serviceplattform DIVA, die leistungsstarke Endkunden-App „Ihr FinanzCockpit“, ein barrierefreier Marktzugang zu den Lösungen aller relevanten Versicherungs- und Investmentgesellschaften sowie innovative Konzepte wie die BCA Maklerrente oder die Jungmakler-Initiative #frshmnnds. Und ganz nebenbei: Bei der BCA gibt es keinen Stornoreserveabzug – und der eigene Name steht auf der vermittelten Police.



Zum Interview mit Ralf Berndt

insider: Wichtig ist Ihnen der persönliche Austausch mit den Vermittlern. Welche regionalen Maßnahmen können Interessenten von Ihnen erwarten?

Bauer: Wir veranstalten u. a. zwei große und vor allem offene Events: Das **Winter.Summit** (nächster Termin: 20.01.2026) und das **Summer.Summit** (geplant für den 21.07.2026). Die Events sind für Makler aber auch für Interessierte aus der Branche, die dann auf rd. 20 Gesellschaften mit bis zu 35 Maklerbetreuer, Vertriebsdirektoren und Vorstände treffen. Es gibt bis zu 24 IDD-zertifizierte Vorträge, Keynotes, einen Marktplatz für individuelle Gespräche und viel Raum für Austausch und Vernetzung. Kurzum: starke Events, die echte Begegnungen und Mehrwerte schaffen. Bereits in der Vergangenheit haben sich

diese Veranstaltungskonzepte sehr bewährt: Viele Makler haben dabei Kooperationen geschlossen, die seit Jahren und bis heute vertrauensvoll bestehen. Wir wollen nicht nur Heimat signalisieren, sondern sie auch geben.

insider: Wie identifizieren Sie potenzielle Maklerpartner?

Bauer: Im Grunde sind es alle, die noch keine Vertriebsvereinbarung mit uns haben oder deren Potenzial bislang ungenutzt bleibt, etwa weil sie ihren Umsatz zu breit streuen oder sich im „Dornröschenschlaf“ befinden. Aber auch bestehende Partner gehören dazu. Unser Angebot: Wir sind Weichensteller, Brückenbauer, Wegbegleiter – kurzum ein verlässlicher Partner mit echtem Interesse am Menschen. Wir bieten jedem Einzelnen eine vertrauensvolle Heimat, Veranstaltungen mit Wohlfühlcharakter, fachlichen Austausch unter Gleichgesinnten. Dabei kommt auch der Spaß nie zu kurz.

insider: Welche strategischen Ziele verfolgen Sie in den nächsten ein bis zwei Jahren?

Bauer: Ich möchte die Marke BCA stärker in den Vordergrund rücken, die Vorteile sichtbar machen und das Gebietsdirektorenmodell etablieren bzw. bekannter machen. Nun ja, und natürlich möchte ich Vermittler von den Vorzügen der BCA überzeugen, um gemeinsam mehr zu erreichen.

insider: Was treibt Sie persönlich an – und was macht die Zusammenarbeit mit der BCA für Sie besonders?

Bauer: Mein Job ist für mich kein Beruf, sondern eine Berufung. Ich liebe den Umgang mit Menschen. Es macht mir einfach unfassbar Spaß, da jeder Tag anders ist, und das treibt mich schlussendlich an. Die BCA hat mich überzeugt – durch Struktur, Kommunikation auf Augenhöhe und wertschätzenden Umgang. Es klingt vielleicht ungewöhnlich, aber ich bin wieder richtig glücklich mit dem, was ich tue. Und genau das ist mein Antrieb.



GEBIETSDIREKTOR – OPTIMALE VERTRIEBSBETREUUNG VOR ORT

Seit 40 Jahren sind wir von der BCA Gruppe die verlässliche und langfristig sichere Heimat für freie und selbstständige Versicherungsmakler und Finanzanlagenvermittler. Unser Leistungsversprechen lautet „Gemeinsam mehr erreichen“: So stellen wir uns bei der BCA zukunftsfähig als Maklerpool und Serviceanbieter auf. Wir sind überzeugt, dass wir für den freien und unabhängigen Vermittler damit das bestmögliche Angebot haben. Die BCA steht für Unabhängigkeit, max. Serviceorientierung mit vertrieblischem Nutzen und partnerschaftliche Unterstützung beim Auf- und Ausbau des Lebenswerks des Vertriebspartners. Mit unseren Dienstleistungen stellen wir die Freiheit und Unabhängigkeit unserer Vertriebspartner sicher und setzen sie in die Lage, die Versprechen ihrer Beratungsleistungen zu erfüllen und weiteres Geschäftspotenzial zu erschließen.

**Du bist eine erfahrene Vertriebspersönlichkeit?
Dann unterstütze uns bei unserem
Serviceversprechen!**

Zur Optimierung unserer Servicequalität haben wir uns entschieden zusätzlich zu unseren Vertriebsdirektoren und Key Accounts eine weitere Vertriebsunterstützung zu implementieren. Als Mentor und Unterstützer gestalten erfahrene Vertriebspersönlichkeiten mit Zulassung nach § 34d GewO, Netzwerkstärke und Recruiting-Kompetenz künftig die Zukunft des unabhängigen Finanzvertriebs mit!

Mission Gebietsdirektor:

Als Gebietsdirektor übernimmst du eine zentrale Rolle in der BCA-Welt: Du gewinnst neue Vertriebspartner, unterstützt bestehende und sorgst für eine erstklassige Servicebetreuung – persönlich, kompetent und partnerschaftlich. Dabei wirst du umfassend unterstützt – durch unsere erfahrenen Vertriebsdirektoren sowie alle Fachabteilungen der BCA. Gemeinsam sorgen wir dafür, dass unsere Vertriebspartner erfolgreich und unabhängig arbeiten können. Eben: Gemeinsam mehr erreichen!

Die zentralen Aufgaben des Gebietsdirektors sind dabei der Aufbau und Pflege eines starken Vermittlernetzwerks seiner Region. Er begleitet neue Vermittler bei ihrer Anbindung an uns und unterstützt bestehende Vertriebspartnerschaften mit vertrieblischen Services. Gemeinsam mit den BCA Teams und Produktpartnern stellt der Gebietsdirektor regionale Vertriebsmaßnahmen, Schulungsmöglichkeiten und bedarfsorientierten Coachings zur Umsatzsteigerung bereit.

Deine Chancen

Als Gebietsdirektor profitierst du von unternehmerischer Freiheit in Kombination mit echter Führungsverantwortung. Du hast die Möglichkeit, deine eigene Vertriebsorganisation aufzubauen und erhältst die umfassenden technischen und persönlichen Service- und Vertriebsleistungen von uns; dies barrierefrei und für alle relevanten Sparten und Produkte. Selbstverständlich fehlt es auch nicht an Weiterbildungsmöglichkeiten, leistungsgerechter Vergütung sowie weiteren Benefits.

Interesse und bereit für den nächsten Schritt, um als Gebietsdirektor durchzustarten?

Dann wende Dich direkt an: gebietsdirektor@bca.de

RUHESTANDSPLANUNG FÜR MAKLER UND BESTANDSÜBERTRAGUNG

**Bewährtes trifft auf Neues:
BCA Maklerrente und Bestandsmarktplatz**

Makler brauchen finanzielle Sicherheit im Alter, die einen adäquaten Gegenwert ihres Lebenswerks darstellt. Ebenso ist wichtig, dass die Kunden weiter erstklassig betreut werden. Genau dies bietet die Maklerrente der BCA AG. Und der geplante Bestandsmarktplatz hat das Zeug, zum „Immoscout“ für Maklerbestände zu werden.

Die Maklerrente der BCA ist seit über zwei Jahren der Schlüssel für eine erfolgreiche Maklerrente und steht allen Vermittlern in der gesamten Versicherungs- und Finanzanlagenbranche zur Verfügung – unabhängig, ob sie bereits mit der BCA zusammengearbeitet haben oder nicht. Warum kann die Maklerrente der BCA AG als Schlüssel zum Erfolg bezeichnet werden? Weil sie übersichtlich und maßgeschneidert zugleich ist. Durch das Angebot von genau zwei Modellen ist die Maklerrente anwenderfreundlich und übersichtlich; individualisiert und maßgeschneidert wird sie dadurch, dass sie gemeinsam mit den Vermittlern an die unternehmensspezifischen Gegebenheiten sowie die zeitlichen und beruflichen Ruhestandsplanungen angepasst werden kann. Jeder kann, aber keiner muss sofort aufhören zu arbeiten. Der Vermittler kann z. B. eine spezielle Zielgruppe oder gar eine komplette Sparte noch einige Jahre betreuen – selbstverständlich gegen Vergütung.

Zwei Modelle stehen für die Maklerrente zur Auswahl

Die beiden Modelle heißen „BCA Maklerrente 90“ (Modell I) und „BCA Maklerrente 80“ (Modell II). Beim Modell I erhalten Makler bis zu fünf Jahre lang 100 Prozent der Courtage und danach 90 Prozent als lebenslange

Maklerrente. Dieses Modell bietet auch eine Courtage-Garantie durch die BCA AG und lebenslangen Kundenschutz. Beim Modell II erhalten Makler bis zu zwei Jahre lang 100 Prozent der Courtage und danach 80 Prozent als lebenslange Maklerrente. Dieses Modell umfasst zusätzlich einen mindestens 15-jährigen Hinterbliebenenschutz (max. 30 Jahre bei individueller Vereinbarung) und einen kostenlosen Übertragungsservice. In der Praxis läuft es so ab, dass mit interessierten Vermittlern zunächst ausführliche Informationsgespräche stattfinden. Kommt man zusammen, startet der Makler nach einer entsprechenden Vereinbarung zunächst mit der Vorruhestandsphase, in der der vereinbarte Bestand zeitlich abgesprochen auf die BCA Service GmbH übertragen wird. Im Anschluss an die Vorruhestandsphase folgt die Rentenphase mit garantierten Rentenzahlungen ein Leben lang. Garantierte Rentenzahlungen ein Leben lang? Ist das sicher? Die BCA AG kann als branchenrelevanter Allfinanz-Maklerpool mit erstklassiger Aufstellung und Gesellschafterstruktur diese Garantie bieten. Dabei ist sicherlich hilfreich, dass die Ankeraktionäre der BCA AG Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit sind, die seit vielen Generationen als Maklerversicherer für unternehmerischen Erfolg und Gemeinwohl stehen. Darüber hinaus erhält jeder Vermittler als festen

Vertragsbestandteil eine Garantiekündigung der BCA AG, die seine Rente selbst im Falle einer Insolvenz der BCA Service GmbH absichert.

Maximaler Vertriebs- und Betreuungsservice als USP

Doch die BCA Maklerrente bietet noch vieles mehr. Ihr USP ist ein maximaler Vertriebs- und Betreuungsservice. Einige Beispiele: Bereits zu Beginn der Vorruhestandsphase werden Makler durch die BCA Service GmbH von Experten und digital operativ unterstützt, wobei sowohl Versicherungs- als auch Investmentbestände berücksichtigt werden. Das Angebot umfasst die komplette Organisation und Übernahme der administrativen Prozesse rund um die Themen Kundenbestandserfassung, Kundenbetreuung und Bestandsübertragungsservice, inkl. der kompletten Übernahme der Fremdbestände, auch von anderen Pools. Das Betreuungskonzept der BCA Maklerrente wird mit dem Makler abgestimmt und ist sehr flexibel. Bestandskunden werden nahtlos professionell betreut, entweder komplett oder zeitweise als Urlaubs- oder Krankheitsvertretung. Weiterhin erwähnenswert ist, dass der Vertriebservice auch bei der Datenpflege und -konsolidierung unterstützt. Eine gute Datenqualität ist die Grundlage für bessere Entscheidungen und spart

Kosten. Auch Prozesse werden auf den Prüfstand gestellt und so optimiert, dass der Fokus stärker auf die Kernkompetenzen gerichtet werden kann. Saubere Daten und effiziente Prozesse erhöhen den Wert eines Bestandes. Als abschließendes Beispiel seien die fondsgebundenen Vermögensverwaltungsstrategien innerhalb des Investmentbereichs genannt, die durch die Vorteile einer Vermögensverwaltung vielfach deutlich effizienter und wirtschaftlich vorteilhafter sind als die Betreuung einzelner Fonds. Wichtig in diesem Zusammenhang ist aber eines: Die Entscheidung, ob Bestände angepasst werden sollen, liegt am Ende immer beim Vermittler. Wenn keine Änderung gewünscht ist, wird dies entsprechend berücksichtigt.

Bestandsmarktplatz als künftiges Feature

Und wenn sich nun ein Vermittler selbst auf dem Markt umschauen will, um einen Nachfolger zu finden? Und es umgekehrt Vermittler gibt, die Interesse haben, ihren Bestand auszubauen? Gut vorstellbar dafür wäre eine Art „Markt“. Nicht nur für Obst und Gemüse (obwohl auch das passen muss ...), sondern eher als eine Art „Immoscout“ für Maklerbestände. Also ein Markt, bei dem es um hohe Werte geht. Wie hoch die Vermittler ihren Unternehmenswert schätzen, zeigt die Grafik des AfW vom letzten Jahr (siehe Abbildung 1).

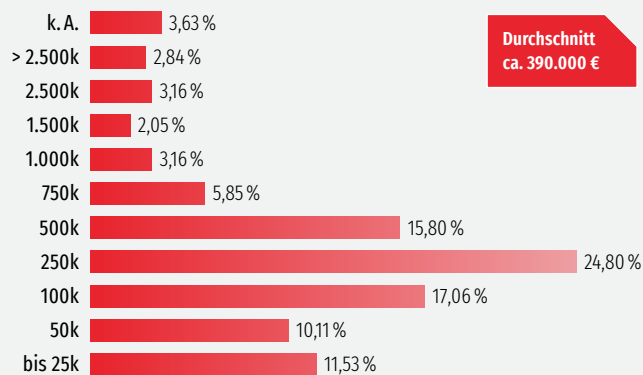
Die BCA AG plant genau hierfür eine passende Lösung. Sie entwickelt einen Bestandsmarktplatz, der Verkäufer und Käufer intelligent zusammenbringt. Das Ziel ist, Maklern im Ruhestand oder bei der Nachfolgeregelung eine faire, transparente und professionelle Plattform zu bieten, während gleichzeitig aktive Vermittler aus dem Netzwerk der BCA die Chance auf gezielten Bestandszuwachs erhalten.

Damit schafft BCA Wachstumsmöglichkeiten für beide Seiten. Aktuell unterstützt die Servicemanufaktur bereits dabei, Verkäufer und Kaufinteressenten zusammenzubringen. Der Service berücksichtigt Kriterien wie Regionalbezug, Vor-Ort-Betreuung, Bestandsgröße sowie die Aufteilung zwischen Komposit, Leben, Kranken und Investment. Eben wie bei Immobilien auch: Die Gegend muss passen, die Lage und Größe der Immobilie sowie deren Aufteilung. Perspektivisch plant die BCA, diesen Prozess zu digitalisieren und in eine benutzerfreundliche Plattform zu überführen, die den Matching-Prozess automatisiert.

Darüber hinaus arbeitet BCA aktuell an einer weiteren Initiative, die Käufer bei der Finanzierung von Bestandsübernahmen unterstützt. Damit würde man eine Lücke im Markt schließen und echten Mehrwert schaffen. Siehe Immoscout: Immobilienfinanzierer sind natürlich auch stets gefragt. Die Vision der BCA ist ein Marktplatz, der weit über eine reine Vermittlungsplattform hinausgeht. BCA verbindet dadurch idealerweise Nachfolge und Wachstum, sichert Werte, gibt Planungssicherheit und positioniert sich als Servicemanufaktur einmal mehr als Partner, der die Bedürfnisse seiner Vertriebspartner ganzheitlich versteht und aktiv gestaltet. Am Ende des Tages sorgt die BCA als Original unter den Maklerpools mit ihrem Vertriebsservice dafür, dass Versicherungsmakler und Finanzdienstleister erfolgreiche Geschäftsmodelle sichern sowie Lebenswerke aufbauen und erhalten können.

Abb. 1: Unternehmenswert

Wie hoch schätzen Sie den aktuellen Marktwert Ihres Unternehmens/Bestands, wenn Sie diesen aktuell an einen Käufer/Nachfolger verkaufen könnten?



VOLLER FOKUS AUF PASSGENAUER KUNDENBERATUNG

Mit smarten Tools Zeit sparen

Die BCA AG hat sich umgehört, wie Makler von ihrem Angebot an smarten Tools und digitalen Prozessen in ihrem Alltag profitieren und ihren Vertrieb stärken. Die Tools unterstützen gut, sodass Zeit für die Kundenberatung bleibt.



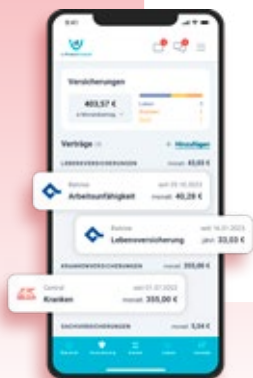
Zur digitalen Unterstützung durch die BCA AG sagt **Michael Hater**, Vermögensberater und Geschäftsführer der Beratungslounge Essen: „Ich arbeite seit 25 Jahren gerne mit der BCA AG zusammen und habe gute Erfahrungen mit der Zusammenarbeit gemacht. Gerade in den letzten fünf Jahren wurden viele digitale Entwicklungen vorangetrieben.“ Sein Geschäftsfeld ist überwiegend der Investmentbereich, das Versicherungsgeschäft macht etwa 15 Prozent aus. Im Alltag nutzt er sehr gerne die Strecken für die Depotöffnung, da sie rechtssicher und

einfach zu bedienen sind. Auch lässt sich darüber sehr gut mit dem Kunden interagieren. Besonders die Möglichkeit, dass die Kunden die Anträge und Formulare digital unterschreiben können, gefällt ihm sehr gut. **„Positiv ist auch hervorzuheben, dass die Software permanent weiterentwickelt wird und die Wünsche der Makler sukzessive umgesetzt werden.“** Denn gerade im Software-Bereich bedeutet Stillstand Rückschritt. Ich fühle mich als Makler bei der BCA AG gut aufgehoben“, unterstreicht Hater.



Nicolas Ausing ist Leiter der Nicolas Ausing Financial Consulting in Geltendorf. Laut Ausing sind im modernen Makleralltag digitale Tools zur Verwaltung und Beratung kein „Nice-to-have“, sondern zwingend notwendig. Er sagt: „Die BCA unterstützt uns dabei mit ihren Lösungen immens.“ Durch die volle Integration der Kunden- und Vertragsdaten sowie die Vergleichsrechner wie fb xpert und NAFI erleichtert DIVA den Finanzexperten die Verwaltung des gesamten Kundenstamms. „Besonders hervorheben möchte ich das mit dem MVP verbundene Kampagnentool, mit dem wir unsere Vertriebsaktionen planbar und effizient organisieren können – ein echter Mehrwert“, so Ausing. Alles in allem verschlankten die Tools die Arbeitsabläufe der Financial Consulting deutlich und gäben den Finanzexperten mehr Raum, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren: den Kunden. Auch die beiden Tools FinanzCockpit und Investment-Shop seien aus dem Alltag nicht mehr wegzudenken. „Das FinanzCockpit schließt eine Lücke, die wir als Makler in der heutigen Zeit haben: Wir konkurrieren längst nicht nur mit Kollegen, sondern auch mit digitalen Plattformen wie Clark oder Finanzguru“, so

Ausing. Kunden erwarteten heute einen smarten, ansprechenden und jederzeit verfügbaren Zugang zu ihren Unterlagen, Depots und Verträgen – am besten per App. Genau diese Erwartung könne man mit dem FinanzCockpit als White-Label-Lösung optimal erfüllen. Der Fondsshop sei aus vertrieblicher Sicht ebenfalls herausragend. Er ermögliche es dem Kunden, eigenständig seine gewünschte Investmentstrategie auszuwählen. **„Da wir überwiegend über unsere Vermögensverwaltung arbeiten, verschafft uns der voll digitale Abschlussprozess über den Fondsshop eine spürbare Entlastung im Tagesgeschäft“**, erläutert Ausing. In summa greift die Ausing Consulting auf die komplette Palette der BCA zurück – angefangen beim Herzstück, dem MVP DIVA. Darin nutze man selbstverständlich die Vergleichsrechner fb xpert, NAFI, Thinkurance und Comparit. Ergänzt werde dies durch das FinanzCockpit, das Kampagnentool sowie verschiedene Analysefunktionen. „Besonders hervorheben möchte ich die Möglichkeiten für Depotanalysen und Gegenüberstellungen – gerade im Investmentbereich setzt die BCA damit Maßstäbe, an die aktuell kaum ein anderer Anbieter heranreicht“, schließt Ausing.





Michael Birk ist einer der Vorstände der Birk & Partner AG, einem langjährig erfolgreichem Finanz- und Immobilienmakler mit Sitz in Straubing. Seinem Team und ihm helfen die digitalen Prozesse in der DIVA sehr dabei, in der Beratung und v. a. auch bei der Beantragung effizient zu arbeiten. „Durch die logischen Abläufe kann man nichts vergessen und auch die Kunden sehr transparent informieren sowie Vorgänge gut dokumentieren“, sagt Birk. Die Finanzmakler haben die Investmentshops der Bank für Vermögen auf sich personalisieren lassen und auf ihrer Website integriert. So sei es z. B. möglich, Infos zur eigenen Vermögensverwaltungsstrategie B&P ETF Global sowie die ETF-Modellportfolios von Birk & Partner bei Kundenberatungen direkt

vor Ort zu zeigen und detailliert zu besprechen. „Alternativ ist es so ganz einfach, die Links zur eigenen Recherche sowie für den selbstständigen Abschluss an Interessenten zu versenden“, nennt Birk einen weiteren Vorteil. Die IFC-App nutzen die Kunden derzeit hauptsächlich, um über ihre bestehenden Investments auf dem Laufenden zu bleiben, ohne sich ggf. in mehrere bestehende Depots einzeln einloggen zu müssen. Darüber hinaus sagt Birk: „Besonders gerne nutzen wir den neuen Investmentvergleich in der DIVA. Gut ist hierbei v. a., dass man nicht mehr zu externen Anbietern abspringen muss.“ Auch das Kampagnen-Tool sei eine tolle Anwendung, die man zukünftig noch häufiger für die Kommunikation mit Kunden einsetzen wolle.



„Wir sind ein recht junges Team und stehen deshalb smarten Tools sehr offen gegenüber. Daher freut es uns sehr, dass die BCA AG schon vor vielen Jahren erkannt hat, dass dies die Zukunft ist, und perspektivisch nicht nur unseren Arbeitsalltag erleichtern, sondern auch revolutionieren wird“, sagt **Christopher Brieli**, Geschäftsführer der Wilhelm & Brieli Finanzberatung OHG mit Sitz in Ronnenberg. Durch die Arbeit mit smarten Tools werde man schneller, effizienter und habe am Ende mehr Zeit für das, was am meisten Spaß mache: die Kundenberatung. Das von der BCA AG bereitgestellte Kampagnen-Tool helfe hier z. B. sehr, denn so könne man innerhalb des Kundenbestandes sehr schnell die gewünschte Zielgruppe eruieren und kontaktieren. „Das Tool hilft uns dabei, geeignete Mailings zu verfassen und diese direkt aus der DIVA, dem Kundenverwaltungsprogramm, zu versenden. Meines Wissens bietet die BCA auch Themenvorschläge an, sodass man hier auch nicht viel Zeit für Überlegungen aufbringen muss. Das alles spart uns viel Zeit und letztlich auch Kosten“, unterstreicht Brieli. Der Investment-Shop und das FinanzCockpit seien im Arbeitsalltag fest verankert. „Der Investment-Shop ist wirklich klasse, weil wir darüber die Möglichkeit bekommen, dass unser Kunde auch über uns das Fondsdepot für sein minderjähriges Kind oder das Depot für seine eigenen vermögenswirksamen Leistungen abschließen kann“, nennt Brieli einen Vorteil. Oftmals seien beide Vorhaben mit kleinen Spar-

raten versehen. Das führe zu wenig Ertrag, insb. wenn dem noch eine zeitintensive Wertpapierberatung vorausgehe. Versende man aber den Link zum Investment-Shop, könne der Kunde das gewünschte Depot selbst eröffnen. Somit bekomme er sein Bedürfnis befriedigt und man könne sich auf die wirtschaftlich sinnvolle Kundenberatung konzentrieren. „Das FinanzCockpit ist eine wirklich grandiose Sache und lässt sich spielend leicht nutzen – sei es über den Browser oder über die App“, so Brieli. Man sei voll davon überzeugt, jeder nutze es bei der Finanzberatung auch selbst und entsprechend biete man diese Möglichkeit auch jedem Kunden an. Gerade die App komme bei den Kunden gut an, da sie kostenlos sei und u. a. eine tolle Übersicht über die vorhandenen Verträge, diverse Versicherungen, Depots, Tages- und Festgeldkonten oder auch andere Vermögenswerte biete. Ebenfalls einen Mehrwert biete das Dokumentencenter, denn hier würden fast alle Unterlagen, die der Kunde normalerweise postalisch erhalte, auch digital eingestellt. Ein schöner Service v. a. für die Menschen, die papierlos werden wollten. „Gerade dieses Tool hilft uns dabei, dass wir uns gegenüber anderen Mitbewerbern abgrenzen können. Es gibt genügend Menschen, die sich so einen digitalen Service wünschen oder ihn gar erwarten. Dass wir dies als recht kleines Maklerhaus können, macht uns glücklich, denn wir sind davon überzeugt, dass der Versicherungsmakler auf das Handy seiner Kunden muss“, resümiert Brieli.

„EINFACH STARK, WIE HIER DIE RICHTIGEN SCHRITTE UNTERNOMMEN WERDEN“

Benedikt Deutsch, CleVersichert

Die Jungmaklerinitiative #frshmnds der BCA AG

Die BCA AG unterstützt Jungmakler seit Sommer mit einem spezifischen Angebot auch in der unternehmerischen Entwicklung. Sie sollen im BCA Builders Club #frshmnds einen Raum zum Austausch finden. Benedikt Deutsch leitet die Agentur CleVersichert, die hauptsächlich Amateur- und Profisportler in den Bereichen American Football und Handball versichert. Wie kommt die Initiative bei ihm an?



insider: Herr Deutsch, #frshmnds will nicht nur Theorie sein, sondern den professionellen und offenen Austausch der jungen Unternehmer untereinander fördern. Konnten Sie durch die Initiative neue, für Sie wichtige und wertvolle Kontakte knüpfen?

Benedikt Deutsch: In jedem Fall! Der private Austausch unter den BCA-Jungmaklern hat sich durch die Initiative bereits enorm entwickelt und hat richtig Fahrt aufgenommen. Es ist schön zu sehen, dass man gleich gesinnte Makler neben sich hat, die daran interessiert sind, die Ellenbogen einzufahren und nicht gegeneinander, sondern miteinander zu arbeiten. Ich hätte früher nie gedacht, dass ich mal Kundenanfragen an einen Makler weitergebe, der nicht bei mir in der Firma arbeitet, sondern z. B. einfach ein Spezialist für bestimmte Themen ist, ich ihm aber so vertrauen kann, dass ich mit ihm quasi meine Kunden teile.

insider: Und wächst das Netzwerk weiter?

Deutsch: Absolut. Wir sind mit einer kleinen, aber sehr feinen Gruppe gestartet und der Trend geht aus meiner Sicht ganz klar in die Richtung, dass wir bis nächstes Jahr unsere „Mitglieder“ verdreifacht oder vervierfacht haben. Die Kombination aus jungen Maklern, die sich gegenseitig supporten, und der Möglichkeit, gleichzeitig direkt über die BCA ins Tun zu kommen, findet Anklang. Es gibt inzwischen viele großartige Versicherer, die Jungmakler supporten, aber ein Pool hat hier als technischer Dienstleister und Multiplikator zu vielen Gesellschaften natürlich noch mal einen ganz anderen Hebel.

insider: Im Rahmen der Initiative sollen auch unternehmerische Fragen der Organisation ebenso wie Finanzen, Spezialisierung oder Vertriebsplanung unterstützt werden. Haben Sie hierfür neue Impulse bekommen?

Deutsch: Ein klares Ja. Ich finde es einfach stark, als echtes BCA-Kind zu sehen, wie hier die richtigen Schritte unternommen werden – dass man Jungmaklern eine Bühne bietet und partnerschaftlich in die Zukunft geht. Mir war z. B. beim Start

meiner Selbstständigkeit nicht bewusst, wie viele Themen neben der eigentlichen Maklertätigkeit anfallen: Das fängt mit Steuern an und hört mit Datenschutz auf. Auch hier ist es cool, sich auszutauschen und neue Dinge zu erfahren. Ganz oft ertappe ich mich dabei, wie ich etwas Neues erfahre, von dem ich gar nicht wusste, dass es das gibt.

insider: Wie relevant für Ihre Arbeit sind die verschiedenen Möglichkeiten der Initiative zur Weiterbildung?

Deutsch: Ab dem nächsten Monat starten wir mit monatlichen Webinaren, bei denen wir voneinander lernen, Tipps und Tricks teilen und diese direkt aufs eigene Unternehmen übertragen können.

insider: Bei welchen Themen unterstützen Sie sich gegenseitig hauptsächlich?

Deutsch: Neben dem klassischen Austausch wie: „Wo würdet ihr folgenden Fall versichern?“ oder „Ist der Schaden laut den Bedingungen versichert?“ geht es ganz oft um unternehmerische Themen wie Kundengewinnung, Facebook Ads, Datenschutz u. v. m. Ebenso ist es auch immer eine sehr gute Gelegenheit, neue kurze Wege zu Gesellschaften zu finden, da im Zweifel ein anderer Jungmakler aus der Gruppe einem eine tolle Tür öffnen kann.

insider: Wie würden Sie den „Spirit“ von #frshmnds beschreiben?

Deutsch: Man spürt, dass richtig Planung, Energie und Begeisterung dahinterstecken! Die beteiligten Personen haben Lust, was zu bewegen, und wollen in dieselbe Richtung laufen.

insider: Ein Blick in die Zukunft: Wie sehen Sie die zukünftige Entwicklung von #frshmnds?

Deutsch: Ich bin überzeugt: #frshmnds hat das Potenzial, eine richtig starke Bewegung in unserer Branche zu werden!

KRAVAG kann, womit sich der Kfz-Markt schwertut:

Individuelle Sondereinstufungen für Ihre Kunden

Kunden sind so individuell wie ihre Bedürfnisse.

**Die Spezialität der KRAVAG im Exklusiv-Tarif:
für jeden Kunden die richtige Sondereinstufung**

- › Ersteinstufung bis max. SF 8 für Zweitfahrzeuge
- › Ersteinstufung für Zweitfahrzeuge in dieselbe SF-Klasse wie das Erstfahrzeug
- › Ersteinstufung in SF 5 für Kundenkinder
- › Übernahme der Sondereinstufung des Vorversicherers
- › Einstufung von vor mehr als sieben Jahren stornierten Verträgen

- › Einstufung für ehemalige Dienstwagenfahrer
- › u. v. m.

In sicheren Händen!

Übrigens reguliert die KRAVAG-ALLGEMEINE im Schadenfall immer nach dem aktuellen Leistungskatalog. Die KRAVAG Leistungsverbesserungsgarantie. Ohne Mehrbeitrag.



ACHTUNG, Fahranfänger! Ihre Vertriebschance

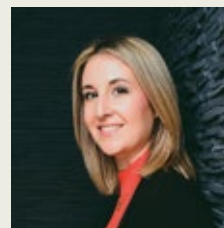
Begleitetes Fahren mit der KRAVAG

Wenn die Kinder Ihrer Kunden langsam erwachsen werden, ist der Führerschein nicht mehr fern. Bei KRAVAG dürfen Kinder bis zum 18. Lebensjahr begleitet fahren. Einfach so. Ohne, dass sie als Fahrer in den Verträgen angegeben werden müssen. Ohne Mehrbeitrag.

Das ist günstig! Zusatzfahrer für nur 399 Euro

Nach dem 18. Geburtstag ermöglicht der Baustein Zusatzfahrer jungen Fahranfängern einen kostengünstigen Einstieg in die Mobilität. Für nur 399 Euro können Fahranfänger nicht nur einen bestimmten, sondern alle bei KRAVAG oder R+V versicherten Pkw fahren, sofern keine Sondereinstufung mit Fahrerkreiseinschränkung vorliegt. Unkompliziert: Der Zusatzfahrer muss nur in einem einzelnen Vertrag benannt werden.

Das erste eigene Auto können ehemalige Zusatzfahrer und -fahrerinnen bei KRAVAG übrigens direkt in SF 5 versichern und so mit der KRAVAG jede Menge Geld sparen! Sprechen Sie uns an!



Ihre persönliche
Ansprechpartnerin:

Katharina Meister

E-Mail: bca@ruv.de

Tel.: +89 57091 864



ZUKUNFT GESTALTEN MIT ERFAHRUNG UND FRISCHEN IDEEN

2025 ist ein besonderes Jahr für die BCA AG: Das Unternehmen feiert sein 40-jähriges Bestehen und damit vier Jahrzehnte voller Partnerschaft, Unabhängigkeit und kontinuierlicher Weiterentwicklung. Was die BCA dabei stets ausgezeichnet hat: Sie ist kein Blindpool. Vermittler behalten jederzeit die volle Kontrolle und ihr Name steht als Ansprechpartner auf der Police ihrer Kunden.

Doch die BCA ruht sich nicht auf Erfahrung aus. Sie gestaltet aktiv die Zukunft gemeinsam mit ihren Partnern. Ziel auf der DKM und darüber hinaus ist, **New-comer-Makler und Makler-Legenden** zusammenzubringen, den Austausch zu fördern und Brücken zwischen Generationen zu bauen. Denn „Gemeinsam mehr erreichen“ ist nicht nur ein Claim, sondern eine Haltung, die die tägliche Arbeit der BCA prägt.

Die DKM 2025 ist dafür der perfekte Ort. In **Halle 4, Stand C13** zeigt die BCA, wie sie Maklerinnen und Makler heute und morgen unterstützt: mit digitalen Services, neuen Tools und einem klaren Fokus auf Bestandentwicklung, Unternehmensnachfolge und Nachwuchsförderung.

#frshmnnds – der BCA Builders Club für Jungmakler

Mit **#frshmnnds** hat die BCA ein umfassendes Unterstützungskonzept für junge Makler entwickelt, das weit über klassische Starterpakete hinausgeht. Der BCA Builders Club bietet praxisnahe Tools, persönliche Begleitung und echte Perspektiven für den erfolgreichen Aufbau eines eigenen Maklerunternehmens.

Ob digitale Vertriebsunterstützung, erstklassige Weiterbildungsangebote oder Zugang zu erfahrenen Mentoren, **#frshmnnds** ist ein aktiver Beitrag zur Zukunft der Branche. Dabei geht es nicht nur um Technik, sondern um Haltung: Die BCA glaubt an die Kraft von

Netzwerken, an den Austausch auf Augenhöhe und an die Idee, dass junge Makler nicht nur die Zukunft sind, sondern bereits heute Impulse setzen.

Ein starkes Zeichen dafür: Die BCA ist offizieller Förderer des Jungmakler Award 2025. Vorstand Bastian K. Roeder ist Mitglied der Bundesjury und wird auf der DKM persönlich vor Ort sein. Aus zahlreichen Unternehmerinnen und Unternehmern kürt die Bundesjury die **Top 3 der Jungmakler**. Bereits im Jahr 2011 haben sich unter der Federführung der bbg verschiedene Unternehmen aus der Finanz- und Versicherungswirtschaft zusammengeschlossen – mit dem Ziel, ein starkes Zeichen für den Branchennachwuchs zu setzen.

Mehr zu #frshmds findet sich auch im Artikel auf Seite 68.

Bestandsnachfolge und Maklerrente – Lebenswerke sichern und übergeben

Ein weiteres zentrales Thema am BCA-Stand ist die Bestandsnachfolge. Denn viele Makler stehen vor Fragen wie:

- ▼ Wie sichere ich mein Lebenswerk?
- ▼ Wie finde ich einen Bestand, den ich übernehmen und weiterentwickeln kann?
- ▼ Wie finanziere ich den Bestandskauf?

Mit dem Bestandsmarktplatz bietet die BCA eine strukturierte Lösung für beide Seiten – transparent, fair und begleitet. Ergänzt wird das Angebot um die BCA Maklerrente, die eine planbare, lebenslange Auszahlung auf Basis des übergebenen Bestands ermöglicht. Ein Modell, das Sicherheit für übergebende Makler und ihre Familien schafft.

Auch zum Thema Bestandsfinanzierung hat die BCA eine neue innovative Lösung entwickelt. Interessierte finden ausführliche Informationen dazu im Beitrag auf Seite 64.

Die Maklerrente ist dabei mehr als ein finanzielles Modell, sie ist Ausdruck einer Haltung: Lebenswerke verdienen Respekt und eine würdige Übergabe. Wie das konkret aussehen kann, zeigt Peter Gögler, langjähriger Branchenexperte und Spezialist für Bestandsnachfolge, in seinem Vortrag „Zukunft sichern – Chancen der Maklerrente und Bestandsnachfolge“ im Rahmen des Kongresses „Bestand und Nachfolge“ am Mittwoch, 29.10. um 12.30 Uhr im Raum Brügge.

Seine Impulse sind ein Muss für alle, die sich mit Übergabe oder Übernahme beschäftigen.

Digitale Services, neue Tools und persönliche Beratung

Neben den großen Themen wie Nachfolge und Nachwuchs zeigt die BCA auf der DKM auch, wie moderne Maklerbetreuung im Alltag funktioniert. Ob neue Funktionen auf der Maklerplattform DIVA, digitale Beratungsunterstützung oder Schnittstellen zu Drittanbietern – die BCA entwickelt ihre Services kontinuierlich weiter, damit Vermittler effizienter arbeiten und besser beraten können.

Dabei gilt: Technik ist kein Selbstzweck. Sie muss entlasten, Prozesse vereinfachen und mehr Zeit für das Wesentliche schaffen: die Kunden.

Gewinnspiel-Highlight: Party im Ballon!

Und weil 40 Jahre BCA auch gefeiert werden dürfen, gibt es am Stand ein besonderes Highlight: ein Gewinnspiel mit Höhenluft-Garantie!

Zu gewinnen gibt es einen von zehn exklusiven Plätzen für die Heißluftballon-Party. Ein Erlebnis über den Wolken für alle, die hoch hinauswollen.

NOCH KEIN TICKET FÜR DIE DKM?

Dann jetzt schnell eine **KOSTENLOSE EINTRITTSKARTE** sichern unter:

www.die-leitmesse.de/bca/2025

Die BCA freut sich auf zahlreiche Besucher und auf viele gute Gespräche über die nächsten Schritte in der Maklerkarriere.

→ Halle 4, Stand C13
ein Besuch lohnt sich!



Individuelle Absicherung wie für Ihre Kunden gemacht.

Die Genau-Für-Sie-Krankenversicherung für Beamtenanwärter*innen.

Sichern Sie Ihren Kunden jetzt maßgeschneiderten Gesundheitsschutz, der sich immer wieder neu anpassen lässt.

makler.barmeniagothaer.de





GEMEINSAM
MEHR
ERREICHEN

VEREINSKOOPERATION LEICHT GEMACHT

Neue Kunden gewinnen und Engagement zeigen

Du möchtest neue Kontakte knüpfen und dabei etwas Gutes tun?

Dann ist eine Partnerschaft mit Deinem örtlichen Sportverein ideal. Zeig Präsenz in Deiner Region, stärke Dein Image – und gewinne ganz natürlich potenzielle Neukunden.

1

Vereinbare einen Termin mit einem Verein, z. B. einem Fußballclub, und biete an, bei einer Mannschaftssitzung einen kurzen Vortrag zu halten – etwa zum Thema **„Finanzieller Rückhalt, wenn der Körper nicht mehr mitspielt“**, passend zur Allianz KörperSchutzPolice (KSP).

2

Im Gegenzug unterstützt Du den Verein mit Trainingsanzügen oder Trikots – über **makler-image.de** zu besonders günstigen Konditionen. So entsteht eine Win-win-Situation: Der Verein erhält neue Ausstattung, Du gewinnst Aufmerksamkeit, Vertrauen und wertvolle Kontakte.

TIPP



Nutze für Deinen Vortrag den Flyer zur KörperSchutzPolice (KSP) der Allianz. Einfach QR-Code scannen.



Jetzt Vereinsaktion planen!

Trikots und Trainingsanzüge zu Sonderkonditionen findest Du unter:

www.makler-image.de

Beispiel



**Adidas Squadra 25 -
Fußball Trikotsatz**
(für Erwachsene und Kids)
Preis ab 161,40 Euro
zzgl. gesetzlicher MwSt.

**Mach jetzt den ersten Schritt – sprich Deinen lokalen Sportverein an
und starte Deine Vereinskoooperation!**

BCA AG

Frankfurter Landstraße 62 a
61440 Oberursel

Telefon: (0 61 71) 91 50-140
Telefax: (0 61 71) 91 50-101

Mail: info@bca.de
Web: www.bca.de