03
2016

TOPNEWS

DIE ZEITSCHRIFT FÜR UNABHÄNGIGE VERMITTLER

BCA
seit 1985

DIGITALISIERUNG TOTAL?

JETZT AUCH ALS E-BOOK UNTER
WWW.BCA.DE/CONTENT/VIELSEITIG-INFORMIERT

© Warakorn - Fotolia.com

Deutsche
Asset Management

1

GELDANLAGE NEU DENKEN. SEIT 1956.

Chancen auf dem Kapitalmarkt gibt es auch in schwierigen Zeiten – das haben wir in 60 Jahren DWS Geschichte oft genug bewiesen. Indem wir Geldanlage immer wieder neu gedacht haben, ohne dabei zu vergessen, für wen wir das tun: für Arbeiter und Angestellte, für Beamte und Selbständige. Für Sie. Und für Ihre Kinder. Ihre Zukunft ist unsere Verantwortung. Seit 60 Jahren und für die nächsten 60 Jahre.

www.DWS.de/60jahre #60JahreDWS

GELD GEHÖRT ZUR NR. 1.

DWS INVESTMENTS

* Die DWS/DB AWM Gruppe ist nach verwaltetem Fondsvermögen der größte deutsche Anbieter von Wertpapier-Publikumsfonds. Quelle: BVI. Stand: Ende Mai 2016. Die in diesem Dokument enthaltenen Angaben stellen keine Anlageberatung dar. Die Verkaufsprospekte mit Risikohinweisen und die wesentlichen Anlegerinformationen sowie weitere Informationen zu unseren Produkten erhalten Sie kostenlos in deutscher Sprache bei der Deutsche Asset Management Investment GmbH, 60612 Frankfurt am Main.

Sehr geehrte Leserinnen und Leser, sehr geehrte BCA Partnerinnen und Partner,

„Digitalisierung total?“ lautet das Leitthema der druckfrisch vor Ihnen liegenden TOPNEWS – und dies ist außerdem die derzeit wohl am heißesten diskutierte Frage der Finanzdienstleistungsbranche. Wird der Anleger oder der Versicherungskunde seine Finanzgeschäfte in Zukunft nur noch online abschließen? Werden FinTech, InsureTech und Robo-Advice den Maklern und Ihren Pools „das Wasser abgraben“? Solchen und anderen Fragen gehen wir unter anderem im Leitartikel auf den folgenden Seiten nach. Doch auch vielen weiteren interessanten Themen und Neuigkeiten ist in dieser Ausgabe wieder traditionsgemäß viel Platz eingeräumt.

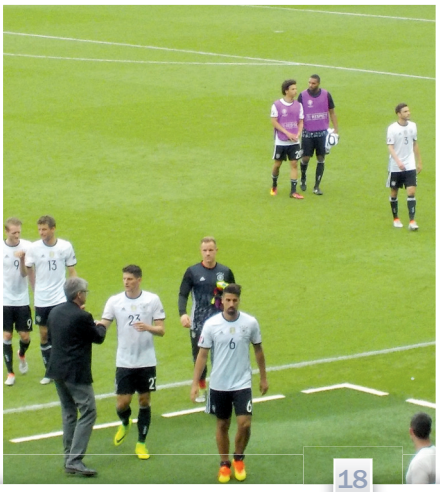
Auch wenn Themen wie eine einfach gemachte Bestandsübertragung, eine Wirtschaftsprüfung gemäß § 34f GewO oder gar ein Interview mit einem der Gewinner unserer EM-VIP-Karten zunächst „unverdächtig“ daherkommen, stößt man doch recht bald und praktisch in jedem Fall auf die Spuren digitaler Komponenten. Oder worum sollte es sich sonst handeln, wenn man alle notwendigen Informationen und Formulare zur Bestandsübertragung zum praktischen und schnellen Download in der Maklersoftware findet? Wenn der Wirtschaftsprüfer durch den vom Makler gestatteten Zugriff auf seine ebenfalls in einer zentralen Datenbank rechtssicher archivierten Geschäftsdaten zum „digitalen Betriebsbesuch“ vorbeikommt? Oder wenn Vermittlerkollege Klaus Montag seinen EM-Gewinn eben durch den erfolgreichen Einsatz der BCA Investmentsoftware DIVA erzielt?

Kurz gesagt: Die Digitalisierung ist längst kein reines Zukunftsthema mit ungewissem Ausgang mehr. Sie ist vielmehr in unserer beruflichen Mitte angekommen und aus dem beruflichen Alltag nicht mehr wegzudenken. Nicht nur bei Ihnen, den Maklerinnen und Maklern. Wussten Sie, dass im Entstehungsprozess der TOPNEWS unser volldigitales Redaktionssystem es ermöglicht, dass Redaktion und Layoutteam an derselben Seite arbeiten, ohne Oberursel bzw. Bayreuth zu verlassen? Dass unser Magazin ausschließlich in (PDF-)Datenform die Druckerei im hessischen Mörfelden erreicht? Und dass zum ersten Mal Papier ins Spiel kommt, wenn die Druckmaschine anläuft?

Doch zurück zum Finanzdienstleistungsbereich und unserem Heft: Die neuen Leistungen des BCA Portals Marketing plus, die neue Zusammenarbeit der BCA in Sachen Fest- und Tagesgeld mit (dem FinTech) Weltsparen.de, das Gespräch mit BVI-Hauptgeschäftsführer Thomas Richter mit einem Rückblick auf 15 Jahre Regulierung und einem Ausblick auf die kommenden (nur durch Digitalisierung effizient und rechtssicher zu bewältigenden) Herausforderungen, das Interview mit IDEAL-Chef Rainer M. Jacobus, in dem er sich zum Maklervertrieb bekennt oder die Zukunftsstrategie der AXA – alles, wirklich alles, hat mit Digitalisierung zu tun. Aber auch – dies ist und bleibt eine der wichtigsten Komponenten unserer und Ihrer Arbeit – nach wie vor mit Menschen. Menschen bei Versicherungen, bei Kapitalanlagegesellschaften und ihrem Verband, Menschen, die hinter Maklerunternehmen stehen und ihrem Pool. Und die Menschen, für deren Vorsorge und Risikoabsicherung wir letztlich alle arbeiten: die Verbraucherinnen und Verbraucher. Vielleicht ist es ja eher das „total“, das in Frage gestellt werden sollte. Totalitarismen hatten wir wirklich genug. Und zu deren Vorteil sollten wir die Digitalisierung als Chance sehen, nicht als Riesenproblem. Das wünsche ich Ihnen jedenfalls sowie

viel Information zur Digitalisierung und analogen Lesespaß!

Ihr
Peter Meiser
Chefredakteur der BCA TOPNEWS



AKTUELLES

06 | **DIGITALISIERUNG TOTAL?**
Von offline nach online? – wohin geht die Beratungsreise?

10 | **BCA AUF ERFOLGSKURS**
BCA-Konzern blickt auf gutes Geschäftsjahr 2015 zurück

12 | **ÜBERTRAGUNG BESTANDEN**
Bestandsübertragung mit dem Service der BCA leicht gemacht. Teil 1.

14 | **EINSAMMELN NEUER KUNDENGELDER DURCH EINLAGENVERMITTLUNG**
BCA startet Zusammenarbeit mit WeltSparen

15 | **ONLINE-MARKETING GOES 2.0**
Neues Digitales in Marketing plus

16 | **MUSS ICH ALS FINANZDIENSTLEISTER ONLINE GEFUNDEN WERDEN?**

18 | **MEISTERHAFT**
BCA Partner Klaus Montag gewinnt EM-Karten. Das Interview.

20 | **DER KONGRESS TANZT**
Bestens angenommen und besucht: der BCA Kongress auf der POOLS & FINANCE 2016

21 | **AKTUELLES IN KÜRZE**

INVESTMENT

22 | **BREXIT, DEXIT, FIXIT, GREXIT, SWEXIT, ... ?!**

24 | **HOME-BIAS**
Deutsche Aktien: Diversifizierung tut Not

26 | **GOLD: GLANZ IM DEPOT**
Welchen Stellenwert haben Edelmetall-Investments?

30 | **FONDS-GRAPHOLOGIE**

32 | **„DIE EU-REGULIERUNG IST VERGLEICHBAR MIT EINEM EISBERG.“**
15 Jahre Regulierung. Was kommt noch? Im Gespräch mit Thomas Richter, Hauptgeschäftsführer des deutschen Fondsverbands BVI

35 | **NEUIGKEITEN ZUR INVESTMENTSOFTWARE**
DIVA jetzt mit Dokumenten-Upload-Funktion

VERSICHERUNG

36 | **HINGESCHAUT BEI PRIVATE INVESTING**

39 | **KOMPETENTES NETZWERK UND GEMEINSAM IN DIE ZUKUNFT**
1. PRIVATE INVESTING Anlageberatertag

40 | **34F-PRÜFUNGEN: FRAGEN AN DEN WIRTSCHAFTSPRÜFER**
Neuer Beitrag aus unserer Artikelserie

42 | **KUNDENWÜNSCHE IM FOKUS – DAS DWS KOMFORT DEPOT42**
Individuelle Vertriebskonzepte zielgerichtet umsetzen – mit dem DWS Komfort Depot

45 | **VERI-SAFE: EINE ALTERNATIVE ZU SPARBUCH UND CO.**

46 | **MIT EINER MULTI-ASSET-LÖSUNG ZURÜCK IN DIE EMERGING MARKETS**

48 | **DIE DIGITALE STRATEGIE EINER VERSICHERUNG – AXA**

50 | **CHEF-SACHE: DAS SOMMER-INTERVIEW**

53 | **VERSICHERUNGSRESEARCH – KOOPERATION MIT MORGEN & MORGEN**

54 | **MEHR VERSICHERUNGSGESELLSCHAFTEN, NEUE KOOPERATION**

55 | **HOHE LEISTUNGEN FÜR VOLLEN EINSATZ**

56 | **DAS VERSORGUNGSWERK METALLRENTE BIETET TOP-PRODUKTE FÜR DIE ARBEITSKRAFTABSICHERUNG**
MetallRente.BU und MetallRente.EMI

58 | **ZUKUNFT DER BEAMTENVERSORGUNG**
Steigender Vorsorgebedarf verspricht hohes Potenzial im Bestands- und Neukundengeschäft

DIVERSES

60 | **FINANZIERUNGEN UND BAUSPAREN IM LIVE-AUSTAUSCH – UND DAS GLEICH DREI MAL**

62 | **VERBRAUCHERSCHUTZ AD ABSURDUM**
Wie die Wohnimmobilienkreditrichtlinie die freie Entscheidung der Bürger verhindert

64 | **IMMOBILIARDARLEHENSVERMITTLER AUFGEPASST!**
Seit 21. März 2016 ist eine neue Erlaubnis nach §34i GewO erforderlich. Dazu muss jeder Vermittler oder Berater von Immobiliardarlehen einen Sachkundenachweis erbringen.

Artikel: Peter Meiser, Redaktion TOPNEWS

Digitalisierung total?

Von offline nach online? – Wohin geht die Beratungsreise?

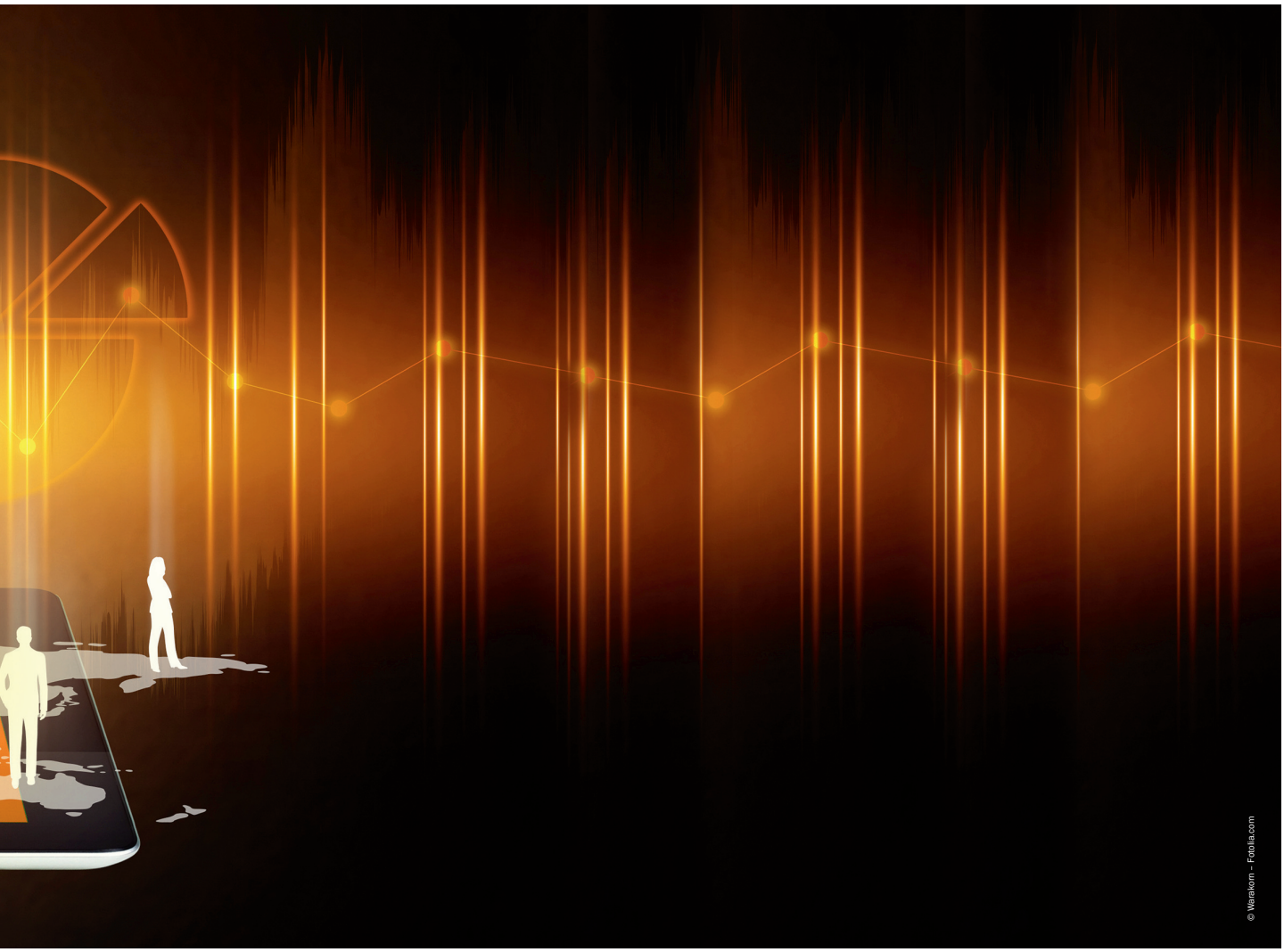
Es ist ganz offensichtlich: Neben – genauer gesagt: infolge von – Regulierung und daraus immer nötiger werdender Prozessoptimierung ist die dafür erforderliche Digitalisierung die große Herausforderung für den gesamten Finanzdienstleistungssektor. So gut wie alle Versicherungen und Banken arbeiten daran. Gleichzeitig ist sie eine große Chance für die unabhängigen Finanzmakler.

Dabei entwickelt sich die Digitalisierung im Maklermarkt auf zwei Ebenen. Zum einen auf der Ebene der bereits genannten Prozessoptimierung, indem überwiegend nur dem Makler dienende und sichtbare IT-Lösungen den durch die Regulierung (34i, IDD, MiFID II, ...) in der Regel entstehenden Mehraufwand zu neutralisieren versuchen. Zum anderen aber auch auf der Ebene bzw. an der Schnittstelle Makler–Anleger oder Makler–Versicherungsinteressent/-nehmer. Hier muss der Vermittler – ebenfalls mit geeigneten IT-Applikationen – auf das sich weiterhin rasant wandelnde Verbraucherverhalten im Hinblick auf die Nutzung des Internets und digitaler Medien einzugehen wissen. Aufgrund zunehmender Lösungen des Finanzdienstleistungssektors (Robo-Advice, Versicherungs-Apps) kann hier auch Wettbewerbsdruck entstehen.

Was ist das eigentlich: Digitalisierung?

„Der Begriff Digitalisierung bezeichnet die Überführung analoger Größen in diskrete (abgestufte) Werte, zu dem Zweck, sie elektronisch zu speichern oder zu verarbeiten. Das Endprodukt oder Ergebnis der Digitalisierung wird mitunter als Digitalisat bezeichnet. Im weiteren Sinne wird mit dem Begriff auch der Wandel hin zu elektronisch gestützten Prozessen mittels Informations- und Kommunikationstechnik bezeichnet ...“

Nach dieser Wikipedia-Definition ist Digitalisierung so neu eigentlich nicht. Schon die Lochkarten der IBM-Rechenzentren der 60er-Jahre waren digitale Datenträger. Digitalisierung im heute gemeinten Sinn ist eher ein Sammelbegriff für verschiedene untrennbar damit einhergehende Entwicklungen – Internet, soziale Medien, Mikroelektronik, und, und, und ... All diese Technologien finden sich in den Endgeräten aller Formate vereint, mit denen die Verbraucher heute so selbstverständlich umgehen – überall und rund um die Uhr. Mit PCs, Tablets und Smartphones. Im Büro, zuhause und mobil in der S-Bahn und im Flugzeug.



Digitalisierung stärker in der Diskussion denn je: FinTech und Apps

„Macht die Digitalisierung den Vermittler überflüssig?“, „Der Angriff der digitalen Versicherungen“ oder „Digitalisierung – Bedrohung für die Makler?“ lauteten typische Schlagzeilen der letzten Monate. Dabei machen die (Fach-)Gazetten überwiegend die zunehmend aufkommenden FinTechs als neue Konkurrenz für die Makler und ihre Pools aus. Unterkategorien werden ebenfalls häufig diskutiert: InsurTech, Robo-Advice, RegTech etc. Darunter gibt es FinTech-Unternehmen, deren Leistungen zum Beispiel im Versicherungsbereich innerhalb einzelner Produkte und Tarife zum Tragen kommen. So im Rahmen der sogenannten Health Insurance, die neue Datenquellen (z. B. Handy-Apps) zur Erzeugung und Übermittlung gesundheitsbezogener Informationen an den Versicherer nutzt. Solche FinTechs stellen in der Regel keine direkte Konkurrenz für Makler oder Pools dar, da die Vertriebstätigkeit nach wie vor geleistet werden muss. Anders dagegen im Falle von Contract-Management/Brokerage-Geschäftsmodellen, bei denen der Endkunde dem digitalen Dienstleister eine Maklervollmacht ausstellt – ohne allerdings vollwertige Maklerleistungen zu bieten (Beratung, alle Sparten, Datenvervollständigung und -sicherung, Rechtssicherheit etc.). Hier kommt sicher auch keine Zusammenarbeit Pool–FinTech infrage. Anders auf Gebieten, die keine originäre Pool-Domäne darstellen, aber den Vermittlern zur Erweiterung ihrer Beratungskompetenz auf Bankniveau zugänglich gemacht werden sollen – ein solches Beispiel ist die BCA-Kooperation mit Weltsparen im Festgeld-/Tagesgeld-Bereich.

Anforderungen der Digitalisierung an den Makler

Der Vermittler mit Zukunftsvision hat also zweierlei zu erledigen: sich und sein Unternehmen zum einen mit prozessoptimierenden IT-Lösungen zu versorgen und andererseits mit auch extern wirkenden digitalen Applikationen dem zunehmenden Bedürfnis des Verbrauchers und potenziellen Kunden nach Transparenz und Mobilität entgegenzukommen.

Es empfiehlt sich also, digitale Entwicklungen in den Beratungsalltag einzubauen. Dies bedeutet, (möglichst) alle Informatio-

nen und (Re-)Aktionsmöglichkeiten auch online anzubieten sowie alle gängigen Endgeräte, Formate und Betriebssysteme zu bedienen. Dabei sollte man jedoch sehr sorgfältig darauf achten, welche App(s) man anzubieten gedenkt. Sie sollte(n) in jedem Fall einen konkreten Mehrwert im Zusammenhang mit dem Endgerät haben. Beispielsweise

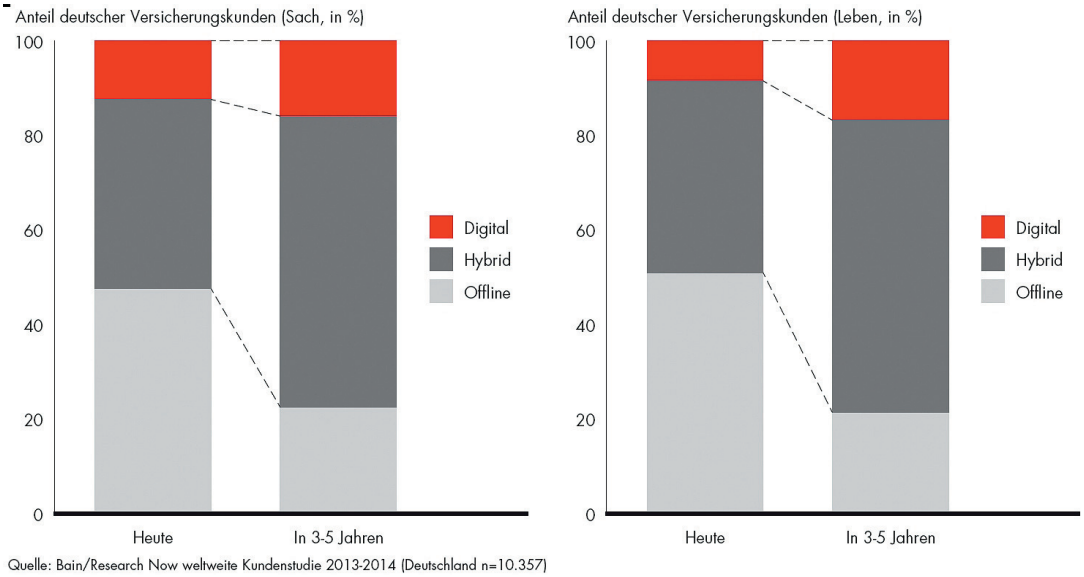
- *das Videoidentverfahren bei Vertragsabschlüssen über die eingebaute (Web-)Cam zu ermöglichen oder auch*
- *für einfache Produkte (wie Haftpflicht- oder Kfz-Versicherungen) komplette Abschlussstrecken – mit digitaler Unterschrift über den Touchscreen – zur Verfügung zu stellen.*

Apps jedoch, die beim Endkunden Wünsche zum Beispiel hinsichtlich Datenschutz und Transparenz offen lassen oder Aufwand für ihn erzeugen, können auch schnell „nach hinten losgehen" und in der Netz-Community schlecht bewertet werden, mit Auswirkungen auf das Ansehen (Image) des Vermittlers.

Bei aller Digitalisierung kann und muss der Vermittler allerdings auch sein großes Plus für den Verbraucher ausspielen: die kompetente, effiziente und rechtssichere Beratung, die immer noch allein durch einen gut aus- und weitergebildeten, informierten und entscheidungssicheren Menschen geleistet werden kann.

Der Kunde der Zukunft

Alle aktuellen Untersuchungen stellen eine Entwicklung des Kundenverhaltens fest, das im Grunde auch jeder von sich selbst kennt: Wo es Internetangebote als Alternativen zu persönlich von Mensch zu Mensch abzuschließenden Geschäften gibt, schlägt man sich dennoch nicht vollständig auf eine Seite. Vielmehr nutzt man häufig das Internet und die Suchmaschinen, um sich für die Kaufentscheidung relevante Informationen zu besorgen – und geht dann doch ins Fachgeschäft (oder zum Makler) seines Vertrauens, um das Geschäft abzuschließen. Dieses hybride (und durchaus wechselhafte) Verhalten kennzeichnet den Kunden von morgen und oft auch schon heute.



Quelle: Bain/Research Now weltweite Kundenstudie 2013-2014 (Deutschland n=10.357)

Eine weitere Entwicklung könnte in Zukunft auch in der Finanzwirtschaft zum sogenannten „self directed customer" führen, dem Verbraucher, der trotz Lernaufwand seine Geschäfte so weit wie möglich ohne Hilfestellung oder Beratung erledigen möchte. Diese Zielgruppe hat sich in den letzten Jahren allerdings nicht signifikant vergrößert und dies sollte auch in Zukunft nicht rasant vonstatten gehen. Bei alledem sollte man FinTech & Co. realistisch betrachten und nichtn unnötig dramatisieren, da die Verhaltensänderungen der Verbraucher noch nicht generell in eine Richtung weisen. Der Kunde der Zukunft wird sich unserer Meinung nach voraussichtlich online informieren, aber zusätzlich offline beraten lassen. Studien prognostizieren, dass gerade der Anteil hybrider Kunden steigen wird.

FinTech seit über 30 Jahren: die BCA

Wenn Digitalisierung – wie gesagt – über den eigentlichen Begriff hinaus auch die Integration von Internet, Medien und mikroelektronischen Geräten bedeutet, ist ein moderner Pool Vorreiter in diesem Thema. Im Falle der BCA bereits seit 30 Jahren. Begonnen hatte alles mit der Entwicklung und Umsetzung von MAVIS, einer der ersten Online-Datenbanken für Hypothekenkonditionen.

Über die Jahre folgten bedürfnisgerechte technologische Entwicklungen auf Höhe der Zeit bis hin zu den heute verfügbaren Lösungen wie Business plus, Marketing plus und vor allem DIVA, der innovativen Investmentsoftware der BCA.

Digitalisierung der Beratung – was ist zu tun?

Makler sollten fürs Erste auf folgenden Aktionsfeldern tätig werden:

1. Nutzen Sie zur Produktauswahl die effizienten Analysetools, die Ihnen die BCA zur Verfügung stellt.
2. Nutzen Sie die vollelektronische Antragsabwicklung inklusive elektronischer Unterschrift.
3. Stellen Sie Ihren Kunden transparente, tagesaktuelle Daten als Online-Übersicht bereit.
4. Kommunizieren Sie regelmäßig mit Ihren Bestandskunden und binden Sie diese so.
5. Sorgen Sie für ein revisionssicheres digitales Archiv für Ihre Dokumente.
6. Stellen Sie Ihre digitale Visitenkarte ins Internet.

Wie sieht das in der Praxis aus?

Effiziente Analysetools
Im Investmentbereich stellt die **BCA Investmentsoftware DIVA** leistungsstarke Funktionen für die Portfolioplanung und -optimierung zur Verfügung. So die Depotanalyse, mit der sich

einfach und flexibel Investmentvergleiche – z. B. zwischen Kundendepot, Indizes, Modellportfolios – darstellen lassen. Ideal für die Depotoptimierung ist der neue **DIVA Portfolio Master**.

Im Versicherungsbereich geben leistungsfähige Vergleichsrechner Hilfestellung bei der Produktwahl. Beispielsweise der **Gewerberechner** für die Wahl passender Betriebsversicherungen. Stark vereinfacht wird der Auswahl- und Empfehlungsprozess seit Kurzem durch den **BCA Tipp**. Mit dem neuesten Tool innerhalb der Beratersoftware Business plus kommt der BCA Partner seit Oktober mit wenigen Klicks einfach und sicher durch den Tarifdschungel. Der „BCA Tipp" erleichtert den Einstieg in die digitale Beratung in den Sparten Leben, Kranken und Komposit durch verschiedene, bereits angelegte Profile. Je nach Sparte können dies z. B. Zielgruppenprofile wie Ärzte, Beamte, Studenten, aber auch weitere Kriterien wie „Preis-Leistungs-Sieger" oder „Top-Bedingungswerk" sein. Mit dem BCA Tipp ist es für den Makler ein Leichtes, als begründeten Rat eine hinreichende Zahl von Angeboten zu machen, wie es der Gesetzgeber vorschreibt. Also eine Auswahl von Versicherern und Tarifen zu treffen, die umfangreich, aber auch übersichtlich genug ist, um auf der sicheren und gleichzeitig praktikablen Seite zu sein.

Vollelektronische Abwicklung
Mit der BCA-Software ist ein **einheitlicher Beratungsworkflow** für alle Produkte und Transaktionsarten gewährleistet. Dank Features wie der Vollständigkeitsprüfung, automatischen Datenübernahme in alle Formate, Mustertexten und flexibler Bearbeitungsabfolge gelingt der Beratungsprozess effizient und rechtssicher bis zur Antragsendausfertigung und Dokumentation – elektronische Unterschrift im Investment- und Versicherungsbereich inklusive. Speziell im Versicherungsbereich stehen **GDV-Daten** der Versicherungsgesellschaften zum Herunterladen bereit. Alternativ zum GDV-Format können auch die Vertragsdaten aus der **BCA-Versicherungsvertragsverwaltung** in Business plus im CSV-Format heruntergeladen werden. Über die Versicherungsvertragsverwaltung ist auch ein vereinfachter Zugang in die Versicherungsportale möglich. Durch die BiPRO-440-Schnittstelle in Business plus optimiert die BCA die Prozesse beim Zugriff auf Versicherungsportale. Dieser vereinfachte Portalzugang ist bei immer mehr Versicherungen möglich.

RiVa steht für eine effiziente Risikovoranfrage und beschleunigte Antragstellung – und zwar für alle Existenzschutzprodukte (BU, EU, Grundfähigkeit, Dread Disease, Multi Risk) sowie für alle Voll- und Zusatzversicherungen in der privaten Krankenversicherung. RiVa ist damit das erste elektronische Risikovoranfragesystem, das für alle Bereiche der Personenversicherung nutzbar ist. Über die RiVa-Plattform können auch Rückfragen des Versicherers beantwortet oder zusätzliche Dokumente, wie z.B. Krankenhausberichte oder Atteste, ausgetauscht werden. Risikovoranfragen werden mit RiVa also nicht nur schneller, sondern auch abschließend bewertet. Letzteres ist ein weiteres Alleinstellungsmerkmal von RiVa.

Tagesaktuelle Transparenz für Ihre Kunden
Mit **DIVA** lässt sich Kunden eine kundenindividuelle Online-Depoteinsicht zur Verfügung stellen – sogar fürs Tablet oder Smartphone per App. Für weitere Transparenz im Portfolio sorgen zum Beispiel auch tagesaktuelle **individuelle Factsheets**, etwa der Strategien der BfV-Fondsvermögensverwaltung PRIVATE INVESTING.

Regelmäßige Bestandskundenkommunikation
Ob per Mail, Telefon, Facebook oder Twitter – der Vermittler entscheidet, wie er kommunizieren will. Die BCA liefert dazu endkundengerechte Inhalte.

Digitales Archiv
Dank Digitalisierung lässt sich die komplette Dokumentation platzsparend archivieren. Ob der Kunde digital oder handschriftlich auf Papier (mit QR-Code zur automatischen Systemerkennung) unterschreibt, die Ablage in der elektronischen Kundenakte erfolgt ebenso wie die Datenübermittlung an die Gesellschaften vollautomatisch. Zusätzlich erleichtert die digitale Archivierung die vorgeschriebenen Betriebsprüfungen, die der Wirtschaftsprüfer bestenfalls sogar online durchführen kann.

Website
Ein Online-Informationsangebot ist heute für jedes Unternehmen, also auch für Makler, unverzichtbar. Mit dem BCA Websitemanager ist eine eigene Website schnell, einfach und kostengünstig zu erstellen, zu pflegen und ggf. auszubauen.

FinTech auch in 30 Jahren

Auch wenn die weitere Entwicklung im Einzelnen heute noch nicht absehbar ist, ist sicher, dass die Digitalisierung mit jedem weiteren technologischen Fortschritt weitergehen wird in Sachen Automatisierung, Prozessbeschleunigung, Kommunikationsmöglichkeiten und Effizienzsteigerung. Und ebenso sicher ist, dass leistungsfähige Dienstleister wie die BCA allen Digitalisierungstrends mit einer für Makler wie Kunden bedürfnisgerecht ausgerichteten Angebotspalette sinnvoll Rechnung tragen werden. Als Quasi-FinTech mit Zukunft für Makler mit Zukunft.

HOHE DREISTELLIGE MILLIONENBETRÄGE WERDEN VON FINANZUNTERNEHMEN IN DIE DIGITALISIERUNG INVESTIERT:
ERGO: Telekom-Manager Mark Klein wird Chief Digital Officer ... Bayerische investiert in Digitalisierung ... Zurich will dreistelligen Millionenbetrag investieren ... Kfz-Versicherung: Schadenregulierung wird digital

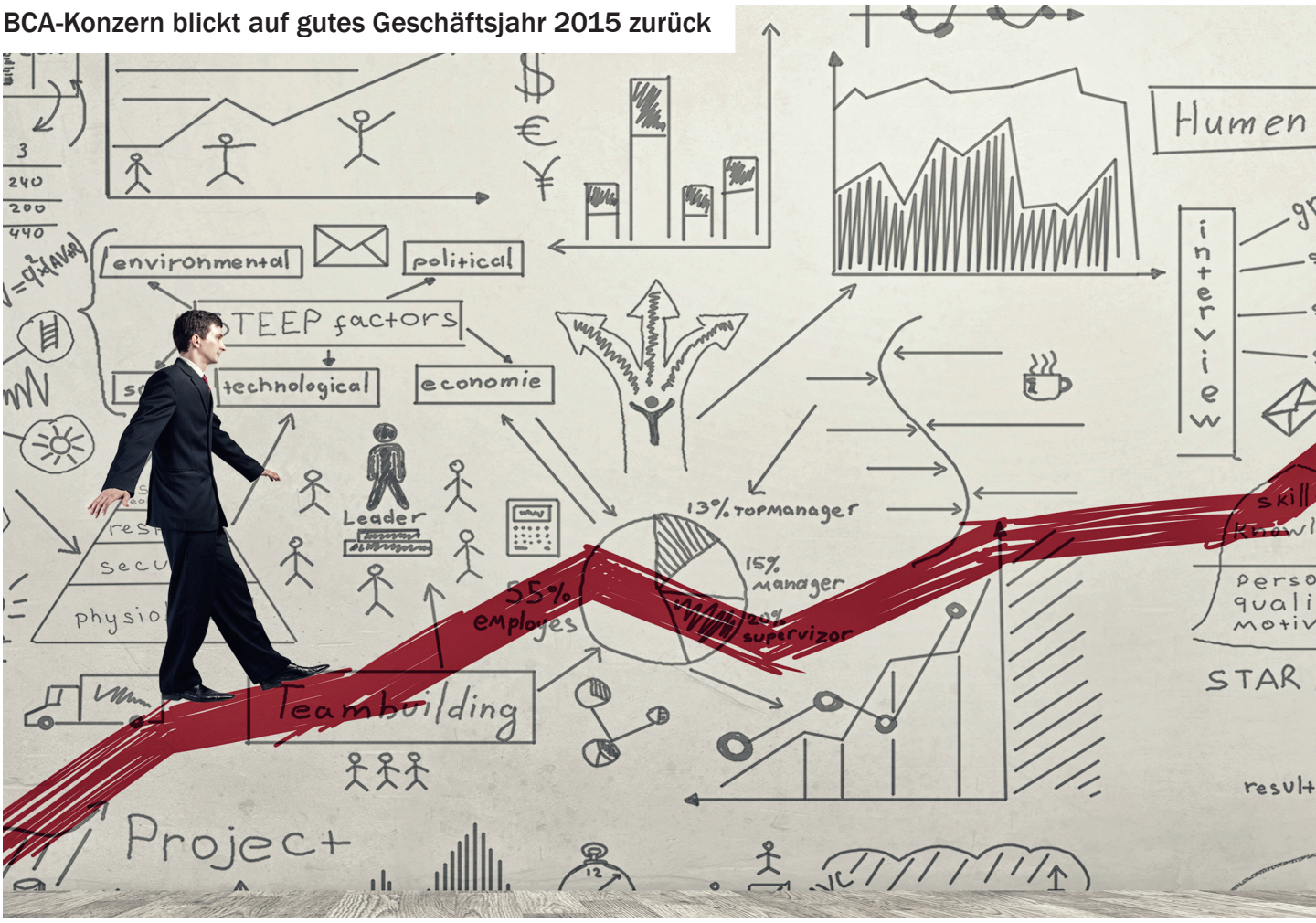
FAST WÖCHENTLICH WIRD EIN STARTUP IM FINTECH/INSURTECH BEREICH GEGRÜNDET:
Allianz steigt bei Berliner FinTech ein ... Das Hamburger StartUp „Haftpflicht Helden" will mit digitalem Haftpflichtschutz punkten.

KAPITALGEBER AUCH AUS FREMDEN BRANCHEN INVESTIEREN IN FINTECHS/INSURTECHS:
moneymeets bekommt Geld aus der Schweiz ... Rund 21 Millionen Euro sammelte das Berliner Unternehmen FinLeap ein.

Artikel: Peter Meiser, Redaktion TOPNEWS

BCA auf Erfolgskurs

BCA-Konzern blickt auf gutes Geschäftsjahr 2015 zurück



In einem weiterhin schwierigen Marktumfeld, welches durch die andauernde Niedrigzinsphase sowie Herausforderungen aufgrund der Regulierungsmaßnahmen der letzten Jahre fortwährend geprägt war, hat der BCA-Konzern das Geschäftsjahr 2015 mit einem guten Ergebnis abgeschlossen. Weil Solvabilität, Qualität und Transparenz im Poolmarkt immer wichtiger werden – einige Versicherer wie die IDEAL begrenzen nach solchen Kriterien schon die Zahl der Pools, mit denen sie zusammenarbeiten –, legt die BCA mit dem Geschäftsbericht 2015 erneut einen testierten Abschluss vor.

Im Einzelnen: Die Umsätze stiegen im letzten Jahr um 2,1 Prozent auf 49,7 Mio. Euro (Vorjahr: 48,7 Mio. Euro) – hiervon entfallen 48,3 Mio. Euro (Vorjahr: 47,1 Mio. Euro) auf Provisionserlöse. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit im Konzern beträgt 0,95 Mio. Euro (Vorjahr: -0,85 Mio. Euro). Im Ergebnis steht ein Konzern-Jahresüberschuss von 0,69 Mio. Euro (Vorjahr: -1,28 Mio. Euro). Das Eigenkapital des Konzerns beträgt per 31.12.2015 6,3 Mio. Euro (Vorjahr: 5,6 Mio. Euro).

„Die Zahlen im abgelaufenen Geschäftsjahr sind das erfreuliche Ergebnis der erfolgreichen Umbaumaßnahmen des Konzerns in den letzten Jahren. Der BCA-Konzern hat den letztjährig angekündigten Turnaround somit geschafft“, fasst Dr. Frank Ulbricht für den BCA-Gesamtvorstand das Konzernergebnis zusammen.

BCA profitiert vom Investmentbereich

Wesentlichen Einfluss auf das gute Geschäftsjahr 2015 hatten hierbei die Neuabschlüsse innerhalb der Investmentsparte. So stiegen an dieser Stelle die Umsatzerlöse bei den Abschlussprovisionen im Berichtszeitraum deutlich um 22,5 Prozent, durchgängig durch alle Fondsklassen. Von den gesamten 48,3 Mio. Euro Provisionserlösen des BCA-Konzerns entfallen 32,28 Mio. Euro (Vorjahr: 30,62 Mio. Euro) auf offene Investmentfonds. Der Investmentbestand im BCA-Konzern erhöhte sich auf 4,42 Mrd. Euro (Vorjahr: 4,3 Mrd. Euro).

Sehr positiv entwickelte sich weiterhin das fondsgebundene Vermögensverwaltungskonzept „Private Investing“. Das in diesem Geschäftsbereich verwaltete Vermögen betrug zum Jahresende 2015 93 Mio. Euro (Vorjahr: 49 Mio. Euro). *„Wir sind sehr erfreut über die fortlaufend positive Entwicklung unseres Vermögensverwaltungskonzepts und erwarten mit Einführung von MiFID II künftig weitere Zuflüsse in diesem Segment“,* so Dr. Frank Ulbricht.

Lebensversicherung im Umbruch

Innerhalb des Segments Versicherungen hat eine konstant positive Entwicklung im Gewerbe- wie Kompositbereich zum guten Geschäftsverlauf 2015 beigetragen. Hierbei konnte das Sachgeschäft einmal mehr – diesmal um 2,1 Prozent – gesteigert werden. Mit 8 Mio. Euro (Vorjahr: 7,87 Mio. Euro) Provisionserlösen zählt diese Sparte ganz und gar zum wesentlichen Eckpfeiler innerhalb des Konzerns im Allgemeinen und dem BCA-Versicherungsbereich im Speziellen.

Begrenzung der Vergütung, Verlängerung der Haftungszeiten, Niedrigzins sowie eine generelle Kundenverunsicherung belasten beifolgend das klassische Kranken- wie Lebensversicherungsgeschäft. Diesen Umständen geschuldet vermerkt die BCA in beiden Sparten für das letzte Geschäftsjahr einen Rückgang im Neugeschäft. Demzufolge verzeichnet der Maklerpool in der Krankenversicherung 0,87 Mio. Euro (Vorjahr 0,92 Mio. Euro) respektive im Lebensversicherungsbereich 4,47 Mio. (Vorjahr 5,38 Mio. Euro) Provisionserlöse.

„Insbesondere die dauerhaft sehr niedrigen Kapitalmarktzinsen brachten es für die ganze Branche mit sich, dass die klassischen Konzepte der Versicherer insbesondere im letzten Jahr eine grundsätzlich sehr zurückhaltende Nachfrage erfuhren. Für das laufende Jahr spüren wir jedoch bereits einen deutlichen Zuspruch nach den neu gestalteten fondsgebundenen Lebensversicherungslösungen. Wir sind daher zuversichtlich, dass die Lebensversicherung mit gestärkten Produkten – trotz erschwerter Marktbedingungen – eine zentrale Säule der Altersvorsorge bleibt“, so Oliver Lang.

Markterfahrung trifft Innovationskraft

Seit nunmehr über 30 Jahren und auf Basis seiner bewährten Drei-Säulen-Strategie richtet sich der BCA-Konzern samt hauseigener BfV Bank für Vermögen AG in aller Konsequenz weiter darauf aus, angebundenen Maklerpartnern für ihren anforderungsreichen Berufsalltag umfängliche Servicedienstleistungen mit nachhaltigem Mehrwertcharakter zur Verfügung zu stellen. Dem Slogan „Markterfahrung trifft Innovationskraft“ folgend, schreitet die BCA zielbewusst mit der letztjährig eingeführten Investmentsoftware DIVA in der Digitalisierung mit Prozessoptimierung weiter voran. Folgerichtig wird die Weiterentwicklung von DIVA in 2016 wesentlicher Bestandteil bei BCA bleiben, um die bisherige Anwendung Business plus zeitnah abzulösen.

Speziell für den Versicherungsbereich bietet der Maklerpool seit 2015 mit dem innovativen BCA Tipp eine weitere maßgeschneiderte Orientierungshilfe an. Für das laufende Jahr liegt der Schwerpunkt der IT innerhalb des Versicherungsbereichs unter anderem in der Einführung des Finanzlotsen 3.0 in Softfair. Zusätzlich plant BCA den Ausbau der BiPRO-Norm 430. Norm 440 wurde bereits umgesetzt. *„Nutzerfreundlichkeit, Funktionalität, Datenqualität, dazu ein prozessoptimiertes Automatisierungslevel unter Beachtung der verschärften Regularien bestimmen weiterhin unsere Dienstleistungsphilosophie. Damit bleibt die BCA der ideale Lösungsanbieter für Investment- wie Versicherungsmakler“*, zeigt sich Christina Schwartmann zuversichtlich.

Mit den umgesetzten Maßnahmen und den neuen technischen Lösungen ist der BCA-Konzern im Wettbewerb für die Zukunft gut gerüstet. Mit DIVA plant die BCA AG, ihr Investmentgeschäft und insbesondere Private Investing weiter beständig auszubauen. Trotz nachfragedämpfender Faktoren ist der Maklerpool für das Versicherungsgeschäft zuversichtlich, das Ergebnis 2015 auch 2016 mindestens zu halten oder leicht zu verbessern. Der BCA-Konzern ist rein eigenkapitalfinanziert und hat keinerlei Verbindlichkeiten aus Fremdmitteln.

MEHR INFORMATIONEN

Der komplette Geschäftsbericht für das Jahr 2015 zum Download unter:
http://www.bca.de – Unternehmen – Investors Relations

Artikel: Peter Meiser, Redaktion TOPNEWS, und Dijana Kezic, Versicherungsfachfrau, Abt. Provisionen/Bestand der BCA AG

Übertragung bestanden

Bestandsübertragung mit dem Service der BCA leicht gemacht. Teil 1.

Immer wieder steht ein Versicherungs- oder Investmentmakler vor der Situation, die Möglichkeit einer Bestandsübertragung in Betracht zu ziehen. Zum Beispiel wenn er die bisher beim Maklerpool A abgewickelten bzw. verwalteten Versicherungsverträge oder Fondsdepots eines oder mehrerer Kunden insgesamt künftig beim Maklerpool B – etwa der BCA – wegen dessen besserer Vermittlerkonditionen gelagert wissen möchte. Oder weil er Kundenverträge bei bisher mehreren verschiedenen Pools auf einen zusammenfassen möchte, um effizienter und unaufwändiger einen besseren Überblick über die Gesamtkonstellation seiner Kunden zu erhalten. Oder weil er von einer Direktanbindung in eine Poolanbindung wechseln möchte, um von besseren (Großeinkaufs-)Konditionen zu profitieren. Oder gar weil er in absehbarer Zeit in den Ruhestand gehen und seine Kundenbestände als Geschäftsgrundlage und Hauptbestandteil seines Firmenwerts beim Verkauf seines Unternehmens rechtlich einwandfrei an einen Nachfolger übergeben möchte. In jedem Fall hat der Kunde bei einer Bestandsübertragung keine Nachteile, vielmehr laufen seine Verträge nahtlos weiter.

GRÜNDE/VORTEILE EINER BESTANDSÜBERTRAGUNG AN DIE BCA

- *Alle Verträge eines/aller Kunden in einer Übersicht – gutes Akquisitionspotenzial*
- *Kleinerer administrativer Aufwand*
- *Regulatorische Sicherheit – keine Einzelvorbereitung jedes Kundenbestands für den Wirtschaftsprüfer*
- *Zugang zu Gesellschaften, die keine Geschäfte mit Einzelanbindungen machen*
- *Zugang zu (mehr) aktuellen Rechnern*
- *Häufig weitaus attraktivere (Großeinkaufs-)Konditionen*

Was ist das eigentlich, ein Bestand?

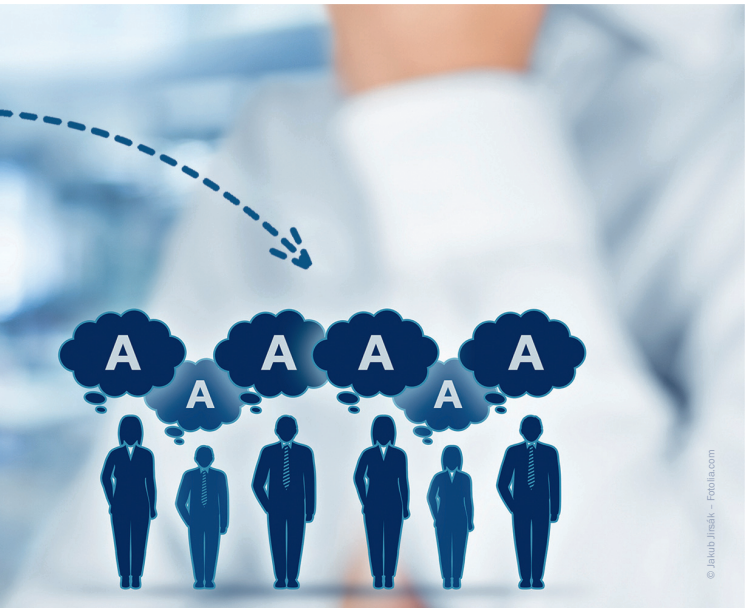
Matthias W. Kroll, Fachanwalt für Versicherungsrecht bringt es im Zusammenhang mit einem Generationenwechsel im Vermittlerbetrieb auf den Punkt: „Eigentlich ist der Begriff falsch gewählt, denn im rechtlichen Sinne ist der ‚Bestand' ein Versicherungsvertragsbestand, der nach § 14 Versicherungsaufsichtsgesetz dem Versicherer gehört. Dem Makler gehört der Kundenstamm. Das ist sein eigentlicher Bestand. Insofern kann der Makler auch nicht über die Rechtsverhältnisse zwischen dem Kunden und dem Versicherer verfügen. Der ‚Bestand' ist also der ‚good will', also die Möglichkeit, aus den Kundenbeziehungen künftig Geschäft zu generieren." Diese Definition gilt natürlich im übertragenen Sinn auch für Fondsbestände. Um die Kundenakquisition also geht es.

Welche Arten der Bestandsübertragung gibt es?

Bestandsübertragung von Direktanbindung(en) zur BCA
Versicherungs-Einzelverträge oder -Vertragsbestände bzw. Investment(fonds)-Stücke oder -depots lassen sich ganz einfach auf die BCA übertragen.

Versicherung: Im Versicherungsbereich sind dazu das ausgefüllte Bestandsübertragungsformular, eine Datenschutzerklärung sowie eine vom einzelnen Kunden erteilte Maklervollmacht vonnöten (alle in Business plus).

Investment: Im Investmentbereich ist dazu ein Depot einer der BCA angeschlossenen Fondsplattform erforderlich und ggf. neu zu eröffnen, als Formulare sind das Stückübertragungsformular der BCA sowie ggf. ein Depoteröffnungsantrag erforderlich. Der Vermittler sendet ein formloses Schreiben mit Kundenliste und der Bitte um Übertragung an die BCA. Die BCA übernimmt ggf. die Registrierung des



Maklers bei der/den Depotstelle/n, überwacht den Übertragungsablauf und schlüsselt die Depots nach Eingang dem Vermittler zu. Bei allen Schritten unterstützt das Kompetenzcenter der BCA tatkräftig.

Bestandsübertragung von anderem Pool zur BCA
Der bisherige Pool muss dem Vermittler eine schriftliche Bestandsfreigabe erteilen. Diese Freigabe sendet der Makler zusammen mit einer Liste der betroffenen Kunden/Verträge, Bestandsübertragungsformular, Maklervollmacht und Datenschutzerklärung an die BCA.

Versicherung: Maklervollmacht und Datenschutzerklärung sind mitzusenden.

Investment: Die BCA kümmert sich im Folgenden um die Versendung an die Depotstellen und die Überwachung des Übertragungsprozesses.

Bestandsübertragung von Makler zu Makler
Versicherung und Investment: Sind der bestandsabgebende und der bestandsaufnehmende Vermittler bereits der BCA angeschlossen, erfolgt die Übertragung aufgrund eines von beiden unterschriebenen Antrags auf Bestandsübernahme, Datenschutzerklärung und Maklervollmacht. Die BCA kümmert sich um die interne Übertragung und stellt neben einem Kundenanschreiben persönlichen Support zur Verfügung.

Wie informiere ich meine Kunden?

Will man große Bestände übertragen, kommt das opting-out-Verfahren zum Tragen. Aus Vereinfachungsgründen werden keine Einzelerlaubnisse eingeholt. Vielmehr werden die Kunden mit dem Hinweis angeschrieben, wenn kein Widerspruch erfolge, gehe man von der Zustimmung zur Bestandsübertragung auf die BCA aus. Die BCA stellt dazu Musteranschreiben sowie weitere Formulare bereit und unterstützt Sie gern persönlich.

Beim Opting-out-Verfahren schreibt der Bestandsübernehmende, beim dazu alternativen Code-of-Conduct-Verfahren der abgebende Makler die Kunden an.

Sonderfall: Übertragung mit allen Rechten und Pflichten

Speziell im Versicherungsbereich gibt es auch die Übertragung mit allen Rechten und Pflichten. Hierbei steht dem Übernehmenden als Recht zusätzlich zu den Rechten einer „normalen“ Übertragung (Abschlussgeschäft, z. B. Änderungsgeschäft mit Beitragserhöhung, in diesem Fall: Bestandsprovision) auch die Dynamikprovision zu. Als Pflicht allerdings auch die Übernahme des Stornorisikos. Alle Rechte und Pflichten können bei Einzelbestandsübertragung, Opting-out und interner Bestandsübertragung vereinbart werden. Die Formulare finden Sie in Business plus.

STARKER BCA-SERVICE BEI BESTANDSÜBERTRAGUNGEN

Für welche Form der Bestandsübertragung Sie sich auch entscheiden, die BCA unterstützt Sie dabei tatkräftig:

- *Fachliche Unterstützung bei allen Formen von Bestandsübertragungen durch das BCA Kompetenzcenter*
- *Von der Anbahnung bis zur Durchführung*
- *Persönliche Betreuer*
- *Kompetente individuelle Beratung*
- *Unkomplizierte Prozesse*
- *Alle erforderlichen Formulare und Musteranschreiben*
- *Ständige Vertragsübersicht in Business plus*
- *Kommunikation mit Gesellschaften*
- *GDV-Daten zum Download*
- *Konsolidierung der Bestände bei Nachfolgeregelung*

Fortsetzung folgt

Verliere ich dadurch die persönliche Beziehung zu den Maklerbetreuern? Verdiene ich dann noch genauso viel Provision? Ist der Datenschutz 100-prozentig gewährleistet? Berechtigte **Fragen – und die Antworten** erfahren Sie in der nächsten TOPNEWS in **Teil 2** unserer Artikelserie zur Bestandsübertragung.

Und wie **die Bestandsübertragung im Detail** funktioniert, wie sie per Business plus oder DIVA umgesetzt wird, erfahren Sie aus **Teil 3** in der übernächsten TOPNEWS-Ausgabe 1/2017.

Freuen Sie sich schon darauf!

KONTAKT

E-Mail:
1. bestandsuebertragung_versicherung@bca.de
2. bestandsuebertragung_investment@bca.de

Artikel: Karsten Kehl, Leiter Projektmanagement/Business Development der BCA AG

Einsammeln neuer Kundengelder durch Einlagenvermittlung

BCA startet Zusammenarbeit mit WeltSparen

Die Deutschen sind bei Geldanlegen nach wie vor Einlagenweltmeister. Fast 75 % der Kundengelder sind, trotz Niedrigzinsumfeld, hierzulande in Festgeldern angelegt. Im ersten Halbjahr 2015 waren dies fast 2 Billionen Euro – ein Anstieg von über 30 % seit 2007. Das Wertpapiervermögen hingegen ist im gleichen Zeitraum trotz Börsen-Hausse um 10,8 % geschrumpft und beträgt somit aktuell ca. 1 Billion Euro.

Konservatives Produktportfolio ermöglicht das Einsammeln neuer Gelder

Um als unabhängiger Finanzvermittler Zugang zu diesen Geldern zu bekommen, benötigt man ein Produktuniversum, welches konservativen Anlagegrundsätzen Rechnung trägt und auch entsprechend transparent und einfach verständlich ist. Aus diesem Grund arbeitet die BCA künftig mit Weltsparen.de zusammen, dem führenden Einlagenportal.

Durch den Zugang zu Banken aus Deutschland und dem benachbarten Europa bietet sich für Makler – zusätzlich zum umfangreichen Investmentspektrum und speziell für eine einlagenorientierte Kundengruppe – eine rentable Alternative im Vergleich zu den angebotenen Fest- und Tagesgeldprodukten klassischer Hausbanken. Die Ende 2013 „live“ gegangene Zinsplattform WeltSparen.de konstatiert in diesem Bereich bereits mehr als 45.000 Kunden. Zudem wird der Plattform u. a. durch Bewertungsportale und den TÜV in puncto Datenschutz und Usability eine qualitativ hohe Leistungsfähigkeit attestiert.

Klare Ansprachestrategien bei Endkunden sind erfolgskritisch

WeltSparen.de bietet neben zahlreichen europäischen Banken auch zwei deutsche Institute an, welche durchweg auf der Renditeseite deutlich bessere Konditionen gewähren als die meisten Hausbanken der Anleger. Dies ermöglicht es freien Finanzvermittlern, ihren Kunden entweder eine Parkoption bei Börsenkorrekturen anzubieten oder ihnen eine echte Anlagealternative für konservativ angelegte Gelder, z. B. in Form eines Sparbuchs, vorzuschlagen. Zudem können auch Ablaufleistungen von Renten- oder Lebensversicherungen auf Fest- und Tagesgeldkonten über WeltSparen.de angelegt werden. Perspektivisch kann auch ein Teil der Anlagen in bestehende Wertpapierdepots überführt werden.

Die Einlagen der Kunden sind durch den jeweiligen Einlagensicherungsfonds bis 100 TEUR abgesichert (Detailinformationen unter: www.weltsparen.de/kooperationspartner/einlagensicherung/).

Einfach, schnell und sicher zum Abschluss

Direkt von der Business plus-Startseite aus gelangen Partner auf das WeltSparen-Portal und hier mit einfachen, strukturierten Prozessen schnell zum Abschluss. Das integrierte Video-Ident-Verfahren ist sowohl für Berater als auch für Kunden äußerst komfortabel. Alternativ steht auch das Post-Ident-Verfahren zur Verfügung.

Durch die übersichtlichen Auswahlmöglichkeiten findet man gemeinsam mit dem Kunden die für ihn passende Produktlösung (in Abstimmung mit seinen Landes- und Renditepräferenzen bei gewünschter Laufzeit). Zur Dokumentation des Festgeldabschlusses steht im Informationsbereich in Business plus ein Formblatt zur Verfügung. Hier kann u. a. auf mögliche Landes-, Emittenten- oder Steuerrisiken hingewiesen werden. Einfach das ausgefüllte Formblatt vom Kunden unterschreiben lassen und mit beigelegter Personalausweiskopie innerhalb der Kundenakte in Business plus hochladen, und schon ist der Produktabschluss (Festgeld und Tagesgeld) erfolgt. Eine ausführliche Prozessbeschreibung als PDF und Video ist zudem unter www.bca.de/weltsparen hinterlegt. Dort findet man auch zusätzliche Informationen über angeschlossene Banken und Weltsparen.de sowie eine digitale Endkundenbroschüre.

Voraussetzungen für den Zugang

Außer einer aktiven Geschäftsbeziehung mit der BCA AG (belegt durch Vorlage der Genehmigung nach § 34d, f oder i GewO) braucht es für die Vermittlung von Festgeldern keine speziellen Voraussetzungen.

WEITERE INFORMATIONEN UND KONDITIONEN
Im Informationsbereich von Business plus unter dem Navigationspunkt „Einlagen“

KONTAKT
Vertriebspartnerservice der BCA
Tel. 06171-9150-140
E-Mail: kundenservice@bca.de

Artikel: Peter Meiser, Redaktion TOPNEWS

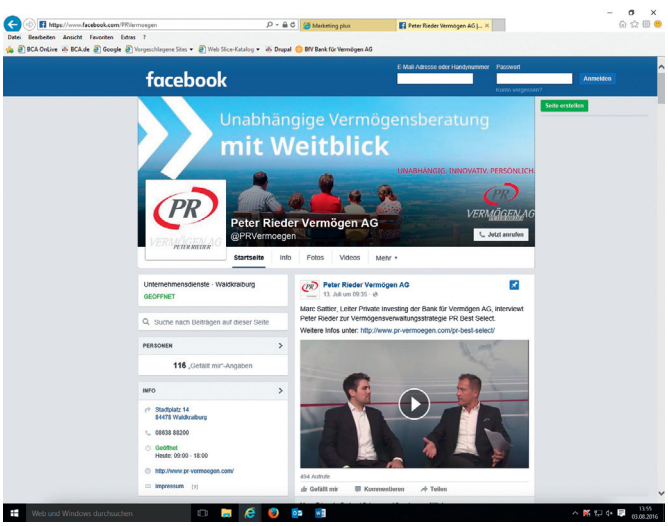
Online-Marketing goes 2.0

Neues Digitales in Marketing plus

Seit seiner Einführung vor zwei Jahren gewinnt das BCA Marketingportal Marketing plus immer mehr an Zuspruch und natürlich Abonnenten. Aber auch an Leistungsbreite. Denn Marketing plus ‚lebt' sozusagen und wird ständig weiterentwickelt. So hat sich auch nach der großen Einführung und Integration des Websitemanagers in die Plattform in den vergangenen Wochen und Monaten schon wieder einiges getan.

Websitemanager 2.0

Der Websitemanager ist seit Kurzem um eine Funktionalität erweitert, mit der sich quasi wiederum ‚auf Knopfdruck' (besser: per Mausklick) und bei automatischer Datenübernahme aus der eigentlichen Website automatisch ein Facebook-Auftritt erzeugen lässt. Somit können Vermittler, die das Profi-Website-Tool der BCA nutzen, gleich auch im Web 2.0 und in den Social Media dabei sein.



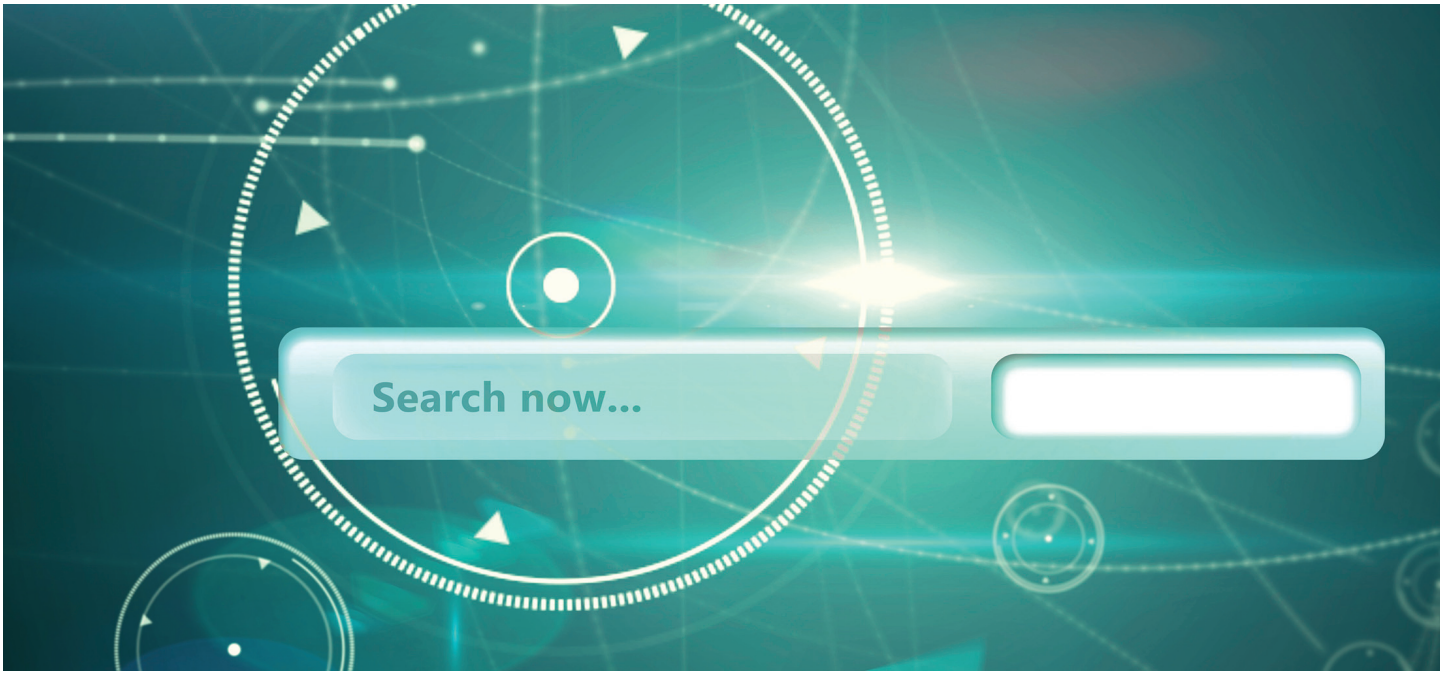
Eine weitere neue Funktionalität zielt hingegen eher ‚back to the roots' bzw. eröffnet eingefleischten ‚Webexperten' weitere Möglichkeiten der Webseitengestaltung und -programmierung. Reichen einem Anwender ‚nur' die vorgegebenen Optionen des Websitemanagers nicht aus und möchte er tiefer einsteigen, kann eine Seite nun auch direkt unter Einsatz der Programmier-, genauer gesagt Auszeichnungssprache HTML gestaltet werden. Nicht so bewanderten ‚Webprogrammierern' ist allerdings davon abzuraten, da bei fehlerhafter HTML-Programmierung eine Seite auch leicht beschädigt werden kann.

Neu: Finanztelegramm in Marketing plus

Seit wenigen Tagen ist auch das bisher nur über einen separaten Shop in Business plus bestellbare ‚Finanztelegramm' unter ‚Kundenjournal' erreichbar. Gegenüber früher profitieren Finanztelegramm-Besteller von den Marketing-plus-Vorteilen wie nur noch einmal erforderlicher Logo-Einbindung – und einem günstigeren Preis. Wer es noch nicht kennt: Das Finanztelegramm – in Investment- und/oder Versicherungsversion – kann von Vermittlern als eigenes Kundenjournal eingesetzt werden. Jeweils vier Artikel berichten ohne konkrete Produktnennung von neuesten Entwicklungen aus dem Kapitalanlage- bzw. Versicherungsgeschehen. Produktempfehlungen bzw. -möglichkeiten erhält der ‚Herausgeber' über ein zur jeweiligen Ausgabe gehöriges ‚ExtraBlatt'. In Marketing plus kann das Finanztelegramm komplett zur gewünschten Verwendung konfiguriert werden – vom individuellen Editorial bis hin zum automatischen Versand per Lettershop.

Artikel: Thomas Ötinger, geschäftsführender Gesellschafter der marcapo GmbH

Muss ich als Finanzdienstleister online gefunden werden?



Keine Überraschung: Der Online-Handel boomt. Inzwischen werden Waren und Dienstleistungen im Wert von mehr als 40 Milliarden Euro jährlich über das Internet geordert. Mehr als die Hälfte aller Deutschen erwirbt jährlich mindestens einen Artikel durch Online-Kauf.

Diverse Suchmaschinen und Vergleichsportale erleichtern den ratsuchenden Kunden die Auswahl. In wenigen Sekunden stehen ihnen zudem alle Informationen zur Verfügung. Selbst das lästige Vergleichen der Angebote entfällt. Vergleichsportale listen die günstigsten, besten, hochwertigsten und leistungsstärksten Produkte und Dienstleistungen auf. So ist es für den Kunden ein Leichtes, sich schnell zu entscheiden.

Und, sind Sie bei diesen Entscheidungsprozessen dabei?

Angesichts dieser Zahlen und des Booms der FinTech-Unternehmen wird vielen Finanzdienstleistern, die nur offline unterwegs sind, angst und bange. Dennoch haben sie keine Vorstellung davon, um welche Erfolge sie sich bringen, weil sie sich mit digitalem Marketing nicht auskennen und sich damit auch nicht beschäftigen.

Diese Gleichgültigkeit im Umgang mit den Herausforderungen unserer Zeit kostet Umsatz und damit Gewinn. Dabei muss niemand vor diesen gewaltigen Umsatzzahlen einknicken. Auch wenn über 60 Prozent der Konsumenten fünf oder mehr Kanäle für den Dialog mit den Unternehmen suchen und zunehmend online kaufen, geht es nicht ohne das klassische Face-to-Face-Gespräch.

Der Boom des Online-Handels sagt nichts darüber aus, wie es um den Konsuemten wirklich bestellt ist. Nicht jeder will billig kaufen. Denn der Mensch ist kein ausschließlich wirtschaftlich denkender Konsument. Preiswert bedeutet für ihn nicht billig, sondern „ein Angebot muss seinen Preis wert sein“. Und genau hier können nicht alle Online-Anbieter mithalten. Sie haben sich häufig darauf spezialisiert, billiger zu verkaufen. Doch Studien belegen, dass über 60 Prozent der Deutschen eine Kommunikation mit Augenkontakt bevorzugen.

Zudem ist der Kundenservice das ausschlaggebende Argument für Kauf und Verbleib.

Als lokaler Finanzdienstleister verfügen Sie somit über eine Möglichkeit, die Vergleichsportale und die FinTechs nicht bieten können: direkte Kundennähe vor Ort. So hat z. B. eine gemeinsame Studie[1] von Allianz, Google und GfK Panel Services ergeben, dass 85 Prozent aller Versicherungskunden Verträge bei einem Vermittler abschließen – was nicht überrascht, denn die deutschen Kunden haben die höchsten Ansprüche der Welt, wie die Studie[2] „Global Consumer Pulse Research“ der Unternehmensberatung Accenture bestätigt. Diesen Ansprüchen ist nur schwer mit ein paar Klicks über die PC-Tastatur gerecht zu werden. Denn es gibt noch eine weitere Herausforderung, über die die Studie schreibt: *„Mehr als die Hälfte der Befragten sagte, die Unternehmen verstünden ihre Bedürfnisse heute schlechter als noch vor zehn Jahren … Die Schere zwischen Erwartungshaltung der Kunden und Leistung der Unternehmen öffnet sich immer stärker.“*

[1] *https://www.allianzdeutschland.de/news/news-2010/12-11-10-online-informieren-offline-kaufen*

[2] *http://www.spiegel.de/wirtschaft/unternehmen/deutsche-kunden-haben-hohe-ansprueche-a-1020440-druck.html*

Die Bedürfnisse der ratsuchenden Kunden erkennen, Wünsche übererfüllen und bestmögliche Unterstützung garantieren, das kann meiner Meinung nach nur der Mensch im direkten Dialog. Damit es dazu kommt, braucht es das Online-Marketing. Tatsächlich sind lokale Suchanfragen ratsuchender Kunden inzwischen genauso wichtig wie allgemeine (91 %/97 %). Nach einer Google-Studie[3] nutzen vier von fünf Verbrauchern Suchmaschinen im Internet, um Informationen zu lokalen Geschäften und Produkten zu erhalten. Deshalb ist es so wichtig, dass Sie mit Ihrem Angebot als lokaler Anbieter im Internet vertreten sind. Fast jeder zweite Suchende (43 %) interagiert mit dem gefundenen lokalen Anbieter mit dem Ergebnis, dass 18 Prozent der lokalen Suchanfragen in einem Besuch bzw. Kauf vor Ort am selben Tag mündet.

Sobald Sie online gefunden wurden, haben Sie die Chance, potenzielle Kunden mit außergewöhnlichen Informationen und Tools zu begeistern. Sorgen Sie dafür, dass der Besucher Ihrer Internetseite sofort im Bild ist! Zeigen Sie deutlich, wofür Sie und Ihr Unternehmen im Besonderen stehen! Erwähnen Sie Ihre Kernkompetenz mit wenigen Schlagwörtern (mehr kann sich der reizüberflutete Internet-Surfer nicht merken)! Je nach Branche ist der Einsatz eines Videos angeraten. Damit haben Sie die Chance, Unterschiede zu Mitbewerbern herauszustellen. Auch hier liegt in der Kürze die Würze. Weniger ist mehr. Die Kunden verlangen nach einer schnellen Antwort. Sie suchen keine Unterhaltung.

[3] *https://www.thinkwithgoogle.com/research-studies/how-advertisers-can-extend-their-relevance-with-search.html*

Schaffen Sie Vertrauen, indem Sie z. B. einen Ratgeber in Form eines E-Books oder Beratungsgutschein verschenken. Bieten Sie eine Online-Beratung genauso an wie die Möglichkeit, einen Beratungstermin sofort online zu vereinbaren! Räumen Sie dem Kunden die Möglichkeit ein, einen telefonischen Rückruftermin mit Ihnen zu vereinbaren!

Diese Möglichkeiten können Sie zum Einsatz bringen, wenn der Kunde Ihr Unternehmen „gefunden“ hat. Bei den vielen Milliarden Internetseiten dürfen Sie das nicht dem Zufall überlassen. Handeln Sie aktiv und finden Sie heraus, welches der zahlreichen Marketinginstrumente für Sie geeignet ist, lokale Suchanfragen auf Ihre Internetseite zu dirigieren, z. B. Google AdWords, Online-Kundenbewertungen/-Reputation, Webbanner, YouTube Ads, SEO, Facebook Ads, Blogeinträge, Online-Gewinnspielaktionen oder Newsletter.

Getreu dem Motto: „Einmal gedacht, für immer gemacht“ ist es nun an der Zeit, sich auf neue Kunden einzustellen, die mithilfe Ihres Online-Marketings den Weg jetzt viel schneller zu Ihnen finden.

BUCH
„Sie sind mir vielleicht eine Marke!“
Umfang: 252 Seiten
ISBN: 978-3-00-046707-3
Preis: € 24,95 inkl. MwSt. und Versand

Auch als Hörbuch für € 12,95 inkl. MwSt. und Versand

Bestellung unter:
www.thomas-oetinger.de/buchbestellung.html
www.thomas-oetinger.de/hoerbuchbestellung.html

Zur Person

THOMAS ÖTINGER
Geschäftsführender Gesellschafter der seit über zehn Jahren auf lokales Marketing spezialisierten Agentur marcapo, die der Lösungspartner der BCA für „Marketing plus“ ist.

Artikel: Peter Meiser, Redaktion TOPNEWS

Meisterhaft

BCA Partner Klaus Montag gewinnt EM-Karten. Das Interview.

Im Vorfeld der EM 2016 hatte die BCA EM-VIP-Karten als Prämien für die erfolgreichsten DIVA-User verlost. Die TOPNEWS (TN) hatte im Rahmen der Kartenübergabe durch BCA-Vorstand Oliver Lang Gelegenheit, mit dem glücklichen Gewinner Klaus Montag (KM) zu sprechen.

TN: Klaus Montag, Sie sind der glückliche Gewinner von zwei EM-VIP-Karten. Das beweist, dass Sie in puncto Investmentvermittlung mit DIVA quasi in der Champions' League spielen. Wie lautet Ihre Erfolgsstrategie?

KM: Das ist ganz einfach: Ich habe mich auf die Beratung vermögender Privatkunden spezialisiert und setze dabei auf die Unbedingtheit gegenseitigen Vertrauens. Dadurch wird einiges möglich.

TN: Wie würden Sie Ihr Maklerunternehmen und Ihr Geschäftsmodell charakterisieren?

KM: Ich führe eine NÜRNBERGER-Agentur und das Investmentgeschäft mache ich mit der BCA.

TN: Warum BCA?

KM: Ich habe Bank-BWL studiert in Mannheim. Das ist ein duales Studium. Verbunden mit einer praktischen Tätigkeit bei einer Privatbank: der Bank Schilling in Hammelburg. Vergleichbar mit Instituten wie der Castell Bank und der Flessabank. Nach der Ausbildung ging ich nach Thüringen. Dort war ich weitgehend im Kreditgeschäft tätig. Nach zwei Jahren etwa habe ich die Leitung einer Zweigstelle übernommen. Mein weiterer Werdegang führte mich in die Anlageberatung. Nach dem Tod meines Vaters 1997 habe ich mich entschieden, unsere Firma zu übernehmen, aber weiterzuentwickeln Richtung Geldanlage. Heute mache ich 80 % Versicherungsumsatz, 20 % Investment. Auf zwei Beinen steht man nunmal besser.

TN: Sie haben sich dann erstmals einen Pool gesucht.

KM: Richtig. Den gibt's heute auch gar nicht mehr, war in Richtung Montabaur oder so ansässig. Dann kam die BCA ins Spiel wegen ihrer räumlichen Nähe. Und ich hatte einen sehr, sehr guten Gesprächspartner. Als damals noch junger, technikaffiner

Mensch hat mir der Broker Pool gut gefallen, der schien zukunftweisend zu sein. Wie sich herausstellte, war er das auch. Ich bin sehr glücklich darüber, dass ich in der Zwischenzeit mit keinem anderen Pool zusammengearbeitet habe, denn die BCA hat sich trotz oft schwerer See als sehr stabil erwiesen und sich den Herausforderungen gestellt statt zu resignieren, zu fusionieren oder aufzugeben. Das hat mir imponiert.

TN: Betrachten Sie sich hinsichtlich der Regulierung und der Digitalisierung als gut aufgestellt?

KM: Ja. Es gab natürlich Prüfsteine. Zum Beispiel die Sinnhaftigkeit, die man als Berater hinterfragt. Möchte ich das eigentlich weitermachen? Steht das noch im Verhältnis zu den Umsätzen? Ist das lukrativ? Belastet es mich mehr als es mir bringt? Vor dieser Frage habe ich mich durchaus befunden, dann aber gesehen, dass DIVA, euer Programm, eine große Hilfeleistung ist und es mich nicht mehr als 1 bis 1,5 Stunden kostet, wenn man es ordentlich vorkonfiguriert. Und das verdiene ich damit rein – wenn ich's nicht verdienen würde, könnte DIVA mir auch nicht mehr helfen. Auch die Rechtslage empfinde ich als Berater schmerzhaft und belastend, da sie mich ja eigentlich als „Falschberater" darstellt, es sei denn, ich kann das Gegenteil beweisen. Aber ich fühle mich mit DIVA jetzt wohler als früher mit den selbst gebastelten Beratungsbögen. Denn wie häufig vergisst du, auf etwas hinzuweisen – das geschieht bei DIVA automatisch. Sie fragt es nach, lückenlos. Eigentlich bin ich heute auf einer viel besseren Position. Als seriöser Berater fühle ich mich heute sicherer.

TN: Nutzen Sie das Wirtschaftsprüferangebot?

KM: Ja. Ich hatte keinen Grund, daran zu zweifeln. Ob es zu teuer ist? Das gibt ja nicht der Wirtschaftsprüfer vor. Also, DIVA ist eine große Hilfe – findet alles, verknüpft alles. Mich wundert, dass es noch nicht jeder nutzt.

TN: Kommen wir zur Vertriebsunterstützung, zum Beispiel durch unser Onlineportal Marketing plus. Nutzen Sie es oder beabsichtigen Sie, es zu nutzen?

KM: Von den ganzen Tools nutze ich eigentlich keines, höchstens Softfair im Versicherungsbereich. Aber ansonsten habe ich noch Nachholbedarf, besser gesagt natürlich Potenzial. Da gibt's ja Menschen, die 100 Millionen an Assets verwalten. Bei mir sind es vielleicht 12 Millionen – das ist einfach nicht mein Hauptgeschäft. Ich weiß nicht, ob das die Zukunft ist. Ich glaube, dass in der Spezialisierung die Zukunft liegt, aber meine Situation ist so, wie sie ist – und ich kann mir meine Brötchen leisten. Ich bin nicht der Typ, der fortdauernd die Märkte beobachtet. Ich arbeite hingegen an einer langfristigen Strategie mit dem Kunden und der Abstimmung seiner Ziele.

TN: Haben Sie noch Wünsche oder Anregungen?

KM: Außer mehr Provision – Scherz beiseite – ist mir die Stabilität, die wirtschaftliche Solidität und der Ehrgeiz, die anstehenden Herausforderungen zu meistern, bei der BCA wichtig.

TN: Danke für dieses Gespräch!

V. l. n. r.: Oliver Lang, Klaus Montag, Karsten Kehl

Artikel: Peter Meiser, Redaktion TOPNEWS

Der Kongress tanzt

Bestens angenommen und besucht: der BCA Kongress auf der POOLS & FINANCE 2016

Die POOLS & FINANCE wurde in diesem Jahr von der bbg als Hauptveranstalter durchgeführt und ging mit neuem Konzept an den Start. Wesentliche Neuerung war die Aufteilung auf zwei Standorte – Nürnberg und Hamburg –, an denen nacheinander weitgehend dieselben Aussteller und Programmpunkte präsentiert wurden.

Die eigentlichen Besucherzahlen ließen zwar Wünsche offen, aber speziell mit ihrem Kongress konnte die BCA mehr als zufrieden sein. Die Sitzplätze waren restlos besetzt – es war der bestbesuchte Kongress der Messe.

Kein Wunder, denn die Podiumsdiskussion war einem der derzeit heißdiskutiertesten Themenkomplexe gewidmet: Digital total? Wie die Digitalisierung die Branche verändert – wie Makler sich digital verändern müssen. Die Digitalisierung ist seit Monaten das Top-Thema innerhalb unserer Branche. Doch was bedeutet Digitalisierung wirklich? Und für jeden einzelnen Makler?

Wie viel Einfluss hat die Digitalisierung auf das Geschäftsmodell? Wie können Pools als innovative Dienstleister auf dem Weg in eine digitale kundenorientierte Zukunft unterstützen? Wohin geht die Entwicklung? Werden Kunden zukünftig nur noch online abschließen? Werden Robo-Advisor den Makler Überflüssig machen? Wie groß ist die Konkurrenz durch FinTech und InsurTech für den freien Makler? Halten die InsurTech-Apps wirklich was sie versprechen? Wie überlebensfähig sind solche Geschäftsmodelle? Müssen Makler zum FinTech werden? Ist damit zu rechnen, dass BaFin und Co. die FinTech-Szene genauer unter die Lupe nehmen? Das und vieles mehr diskutierte die BCA mit interessanten Gästen aus der Finanz- und FinTech-Branche: Dr. Daniel Berndt bzw. Dr. Frank Freund von Weltsparen.de, Rechtsanwalt und AfW-Vorstand Norman Wirth von Wirth Rechtsanwälte, Marco Kantner, Geschäftsführer der Infos GmbH und WK Vermögensverwaltung sowie Betreiber von Fondssupermarkt.de, sowie BCA-Vorstand Oliver Lang. Die Moderation übernahm Lenard von Stockhausen von der „Finanzwelt“.

Dass das Interesse auch an der praktischen Umsetzung riesig war, zeigte sich daran, dass viele Teilnehmer sofort nach dem Kongress zum Messestand der BCA gingen, um sich über den aktuellen Stand und Entwicklungsprognosen für die nähere Zukunft zu informieren.

Aktuelles in Kürze

MehrWert GmbH zum „Besten Versicherungsmakler Deutschlands 2016“ gewählt

Die erst vor gut 5 Jahren gegründete MehrWert GmbH aus Bamberg, an der auch die BCA beteiligt ist, wurde durch renommierte Versicherungs- und Vertriebsexperten zu dem besten Maklerhaus in Deutschland gekürt.

Im Rahmen des in der Finanzdienstleistungs- und Versicherungsbranche angesehenen „Unternehmer-Ass-2016-Wettbewerbs“ konnte sich die MehrWert GmbH nicht nur erneut in der Spitzengruppe der besten Maklerhäuser positionieren, das junge fränkische Maklerunternehmen wurde nach dem dritten und zweiten Platz in den Jahren davor nun mit dem hervorragenden ersten Platz ausgezeichnet. Im Ergebnis wurden die Nachhaltigkeitsexperten der MehrWert GmbH durch die Institut Ritter GmbH, den Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK), dem Institut für Versicherungsvertrieb (IVV) und der Fachzeitschrift Versicherungsmagazin am 01. Juni 2016 mit dem Award „Bester Versicherungsmakler Deutschland 2016“ ausgezeichnet.

Mehrwert unter
www.mehrwert-finanzen.de ...

„Sie sind mir vielleicht eine Marke“ – Hörbuch gratis für Marketing-plus-Neukunden

Als Starthilfe bekommen 200 Neukunden des BCA Regionalmarketingportals Marketing plus exklusiv das neue Hörbuch von Thomas Ötinger „Sie sind mir vielleicht eine Marke“ im Wert von € 12,95 kostenfrei zur Verfügung gestellt!

In diesem Hörbuch beschreibt der Markenexperte Thomas Ötinger in geballten 370 min, wie Sie sich erfolgreich als lokaler Marktführer positionieren und wie Sie die Werbemaßnahmen, die Ihnen auf Marketing plus zur Verfügung stehen, am besten zum Einsatz bringen.

Den Link zum Download und den Gutscheincode erhalten Neukunden in ihrer Begrüßungsmail.

Mehr unter
www.thomas-oetinger.de ...

64. BCA Partner Meeting

Bitte vormerken: im September wieder unterwegs zu Ihnen

In wenigen Wochen ist es so weit: Vom 06.09.2016 bis 27.09.2016 besuchen Ihre Ansprechpartner der BCA wieder Städte in ganz Deutschland – auch in Ihrer Region –, um sich mit Ihnen auszutauschen und Ihnen das Neueste von der und um die BCA zu vermitteln.

Das detaillierte Programm und die Anmeldung finden Sie unter
www.bca.de/partnermeeting ...

Artikel: Rolf Krahe, Leiter Investment Research der BCA AG

Brexit, Dexit, Fixit, Grexit, Swexit, ... ?!

Wer hätte gedacht, dass ... ? „Nur Wenige!“, lautet die Antwort. Unverhofft kommt oft – im Schlechten, wie im Guten. Fukushima, die deutsche Wiedervereinigung, 9/11, der hohe Verschuldungsgrad in Südeuropa, eine Baufinanzierung für rund 1 % Zinsen, der Liter Diesel für weniger als 1 Euro – und natürlich die Volksabstimmung in England. Was kommt als Nächstes? Viele Unsicherheiten prägen aktuell die Geldanlage-Landschaft. Nur eines ist sicher: Die aktuelle 10-jährige Staatsanleihe der Bundesrepublik Deutschland hat keinen Kupon. Der Zins ist Null. Im Sommer 2016 leiht sich Deutschland 5 Milliarden Euro für 10 Jahre kostenlos.

Der Sommerurlaub kann beginnen. Die Urlaubssaison ist da. Viele, die mit dem Auto in Urlaub fahren, nutzen ein Navigationssystem. Start und Ziel sind bekannt, das Navi schlägt eine optimale Strecke vor. Doch wissen wir, was als Nächstes kommt? Ein Unfall anderer Verkehrsteilnehmer irgendwo in der Ferne, aber auf unserer optimalen Route? Ein Pannenfahrzeug? Ein heftiges Unwetter? Ein überfluteter Tunnel? Viele Faktoren sind ungewiss. Daher sollten wir uns also mit genügend Vorlauf fragen:

„Was kann als Nächstes kommen?“

Was ist bei Ungewissheit das Wichtigste? Die Flexibilität! Übertragen auf die Autofahrt in den Urlaub bedeutet es: sich Alternativen offenhalten. Und sich vorab mit diesen Alternativen befassen und „aufschlauen“. Das gilt auch für den Beifahrer. Zusätzlich zum Navi einen Atlas zur Orientierung dabei haben, um ggf. schnell auf Alternativen zurückgreifen zu können. Wer sich mit dem Verkehr auskennt, weiß, wie sich Dinge in der Vergangenheit entwickelt haben. Dann hat man ein Gespür dafür, wie sie sich in der akuten Situation weiterentwickeln könnten. Das Navi hingegen informiert nur mit Zeitverzögerung über den Ist-Zustand, aus der Historie gelernt hat es nicht. Zielführend ist also: eine gute Vorbereitung, die planvolle Berücksichtigung von mehreren Alternativen. Dazu zählt auch die Überzeugung, diese Flexibilität konsequent zu nutzen.

Das gilt auch für das Thema Brexit. Während die Engländer aus der EU aussteigen, berichten Medien, dass die Deutschen beim Thema „Festgeld“ wieder einsteigen. Auch das Horten von Banknoten habe zugenommen. Das „Weitersparen“ der Deutschen beruht darauf, dass diese Anlageformen die Deutschen beruhigen, sie einen „psychologisch disziplinierenden Effekt“ bewirken. Die Tageszeitung „Die Welt“ zitierte dazu jüngst eine entsprechende Forsa-Umfrage im Auftrag einer Bank. Die Deutschen würden mit einem Festgeld im Vergleich zu „früher“ zwar nichts verdienen, man verliere aber auch nichts. Und schließlich hätten der Brexit und die anderen Unwägbarkeiten keine negativen Effekte auf diese Anlagearten.

Bleiben wir bei der Frage von oben: „Was kann als Nächstes kommen?“

Bereits offensichtlich ist eine Inflation bei den „Asset-Preisen“. Verschiedene Anlagealternativen (Assets) steigen im Wert: Immobilien, Edelmetalle, nicht wenige Preise von Aktien gut aufgestellter Unternehmen. Selbst einige festverzinsliche Wertpapiere steigen jetzt noch im Kurs. Schließlich kauft die Bundesbank mittlerweile Unternehmensanleihen. Sie reduziert über die durch die Käufe ausgelösten Kurssteigerungen das Renditeniveau. Einige Anleger kaufen Festverzinsliche mit negativen Renditen auf Endfälligkeit in der Hoffnung, sie später mit Kursgewinnen wieder veräußern zu können. Schließlich ist die Negativrendite nur klein und gut kalkulierbar. So rentieren die frisch herausgegebenen 10-jährige Anleihen der Bundesrepublik Deutschland negativ auf Endfälligkeit. Auch diversen anderen Anlagealternativen werden Wertsteigerungen nachgesagt, die sich aber nicht – wie bei Aktien, Festverzinslichen und Edelmetallen – über hochliquide Märkte mit täglicher Preisfeststellung nachvollziehen lassen.

Was kommt als Nächstes?

1) Gut vorstellbar, dass der vorhandenen Asset-Preis Inflation eine breitere Inflation folgt, die sich auf die Konsumentenpreise erstreckt. Wer dann Scheine hortet wird sich wundern, wie schnell ihr Wert abnehmen kann. 2) Die Asset-Preis-Inflation macht diejenigen Anleger wohlhabender, die auf diese Assets gesetzt haben. Die langfristige Null-Rendite bei Hortung führt buchstäblich „zu nix“.

Wer den Vorteil der Flexibilität bei der Geldanlage erkannt hat, steht im Fall von Brexit- und anderen Problemen auf mehr als „einem Bein“. Er hat Alternativen bewußt einbezogen und diese Alternativen entfalten ihre Wirkung. Auf die Stunde vorhersagen kann man das nicht, aber das Prinzip der Risikostreuung ist so alt wie die Menschheit. Bei der Geldanlage nennt man das heute Diversifikation. Es gab in den 50iger Jahren Nobelpreise für die systematische Untersuchung von Diversifikation. Auch psychologische Disziplinierung ist bei der Geldanlage schon lange bekannt. Es ist der Cost-Average Effekt, der gerade in einem Umfeld von schwankenden Kursen seine Wirkung optimal entfaltet. Er zwingt Anleger, regelmäßig und daher auch bei günstigen Kursen zu kaufen. Die Wahrscheinlichkeit ist daher groß, auf Sicht von 10 Jahren eine im Gegensatz zu einer Bundesanleihe positive Rendite zu erzielen.

Was kommt als Nächstes?

Was auch immer passieren mag: als Nächstes kommt es darauf an, genügend Disziplin für das notwendige Mass an geplanter Flexibilität aufzubringen - ob bei der Fahrt in den Urlaub oder der Geldanlage.

Rolf Krahe

LEITER BCA INVESTMENT RESEARCH

Der Diplom-Ökonom (Ruhr-Uni Bochum) arbeitete von 1990 bis 2009 im Investment Research der Dresdner Bank Frankfurt. Seine Aufgabengebiete umfassten die Leitung Portfoliomanagement, standardisierte VV/Dachfonds (FondsConsult-Auszeichnung 1997 – 2007) und den fachlichen Vertriebssupport. 2009 bis 2015 war Rolf Krahe für die Allianz Bank und die Banco Santander tätig im Anlageausschuss, in der fachlichen Vertriebsunterstützung und im Wertpapiergeschäft. Seit 2015 leitet er das Investment Research der BCA AG.

Artikel: Dirk Arning, Drescher & Cie.

Home-Bias

Deutsche Aktien: Diversifizierung tut Not

Der Begriff „Home Bias“, genauer „Equity Home Bias Puzzle“, bezeichnet die Neigung von Investoren, Geldanlagen – insbesondere Aktien – auf ihrem jeweiligen Heimatmarkt überproportional zu gewichten. Mit dieser „Heimatmarktneigung“ sollten auch Fondsanleger umgehen können.

Gründe für die Heimatmarktneigung

Deutsche Anleger bevorzugen deutsche Aktien. Im Wesentlichen dürfte das auf die bessere Verfügbarkeit von Informationen zurückzuführen sein. Aufgrund von mehr Nachrichten glauben Anleger, die Chancen und Risiken besser einschätzen zu können. Sogar im Internet-Zeitalter verbleibt ein Informationsdefizit, je kleiner und „exotischer“ ausländische Unternehmen sind, zumal fremdsprachliche Barrieren höher werden, wenn Informationen noch nicht einmal in Englisch verfügbar sind. Nicht minder rational ist der Grund, hinsichtlich höherer Transaktionskosten Anlagen an Auslandsbörsen zu meiden. Schließlich könnten auch Fremdwährungsrisiken einen rationalen Grund dafür liefern, das Chance-Risiko-Verhältnis bei heimischen Aktien positiver einzuschätzen. Alle diese Gründe lassen sich zwar durch den Einsatz professionell gemanagter Aktienfonds vermeiden oder abmildern; aber selbst unter professionellen Portfoliomanagern lässt sich ein Home-Bias feststellen.

Rationale Asset Allocation vs Home-Bias

Die Portfoliotheorie besagt, dass die Asset Allocation, also die Verteilung der Kapitalanlage auf verschiedene – möglichst wenige korrelierte – Anlageklassen zu einer Erhöhung der Rendite bei gleichem Risiko bzw. einer Verringerung des Risikos bei gleicher Renditeerwartung führt. Als Korrelation bezeichnet man das statistische Maß des Zusammenhangs von Kursbewegungen. Bei perfektem Gleichlauf weist der Korrelationskoeffizient den Wert plus 1 auf, bei vollständig entgegengesetztem Kursverlauf den Wert minus 1. Kombiniert man Anlagealternativen mit Werten unter 0,5 kann man nennenswerte vorteilhafte Effekte erzielen. Werte zwischen minus 0,2 und plus 0,7 sind am häufigsten anzutreffen.

Für eine hinreichende Diversifizierung eines Aktienportfolios braucht man allerdings nicht Hunderte oder gar Tausende verschiedener Aktien. Untersuchungen zeigen, dass bereits eine kleine zweistellige Zahl verschiedener Aktien eine deutliche Verringerung des Gesamtrisikos mit sich bringt. Deshalb wäre eine breite Streuung des Portfolios auf eine Vielzahl von nationalen Märkten und verschiedene Branchen sinnvoll. Die positiven Diversifizierungseffekte nehmen mit steigender Aktienzahl immer langsamer zu. Immer weniger ist dann die nackte Zahl verschiedener Aktien entscheidend als ihr Kursverhalten, ihr Gleichlauf zueinander: Eine höher gewichtete Aktie mit geringer Korrelation zu den anderen Anteilsscheinen diversifiziert ein Portfolio besser als zehn oder hundert Aktien mit hoher Korrelation.

DAX schlecht diversifiziert

Diese Erkenntnisse sprechen zunächst einmal dafür, dass auch 30 Aktien schon genug Diversifizierung bedeuten können. Allerdings wird bei der Konstruktion der DAX-Indizes nicht auf eine Optimierung des Risikos geachtet. So spielt beispielsweise die Branchenzugehörigkeit bei der Zusammenstellung keine Rolle. Im populären Deutschen Aktienindex (kurz DAX, hier künftig zur besseren Unterscheidbarkeit DAX30 genannt) entfallen beispielsweise fast 19 Prozent auf Chemie und Pharma (Bayer, BASF und Merck), über 15 Prozent auf Automobilbau (Daimler, BMW, VW und Continental) und zusammen mehr als 10 Prozent auf nur zwei Versicherungskonzerne (Allianz und Münchener Rück). Auf wenig konjunkturempfindliche Konsumgüterhersteller entfallen dagegen gerade mal drei Prozent (Henkel und Beiersdorf zusammen). Dagegen erhöhen weitere recht hoch gewichtete zyklische Titel wie Siemens und Linde die Abhängigkeit von der internationalen Konjunktur.

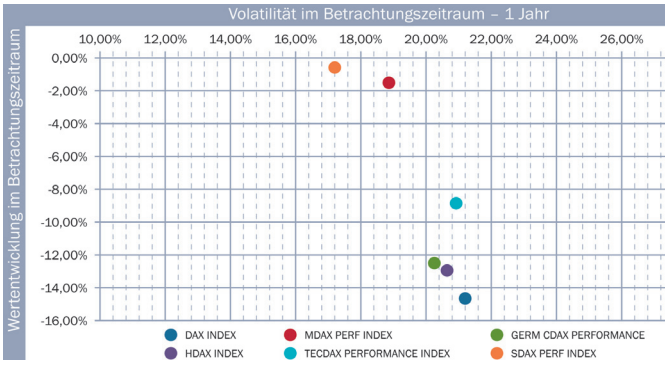
Hinzu kommt eine hohe Abhängigkeit der deutschen Standardwerte von internationalen Investoren. Sie schätzen bei deutschen Aktien auch die hohe Liquidität und rasche Abwicklung von Transaktionen. Gleichzeitig ist die Aktienkultur in Deutschland selbst aber unterentwickelt, der Stellenwert der Aktienanlage im Vergleich zum anglo-amerikanischen Raum gering. Im Durchschnitt liegt mehr als jede zweite Aktie der DAX-Unternehmen – nämlich 55,3 Prozent – in den Depots ausländischer Investoren. In der Folge ist der DAX30 stark von internationalen Kapitalzu- und abflüssen abhängig. Im Endergebnis ist der DAX30 alleine unter Risikogesichtspunkten weit von einem gut strukturierten Portfolio entfernt.

Nebenwerte schneiden besser ab ...

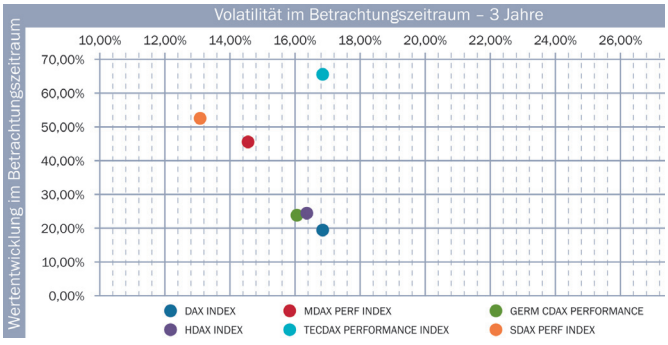
Wer sich schon aufgrund seiner „Heimatmarktneigung“ auf deutsche Aktien konzentrieren will, sollte über den DAX30 hinaus die Nebenwerte ins Auge fassen. Über die meisten Zeiträume liefer-

ten die Nebenwerte-Indizes MDAX, SDAX und TecDAX eine bessere Performance ab als der DAX30 – bei geringerer Volatilität.

So konnte man mit einem SDAX-Investment in den vergangenen zwölf Monaten die rund 15 Prozent Kursrückgang des DAX fast vollständig vermeiden. Und auch beim MDAX sind in dieser Zeit kaum Verluste entstanden.



Im aktuellen 3-Jahres-Zeitraum schiebt sich der TecDAX beim Wertzuwachs weit nach vorne. Mit dem TecDAX war mehr als das Dreifache dessen zu erzielen, was ein DAX30-Investment brachte. Auch MDAX und SDAX lieferten immerhin noch mehr als das Doppelte des DAX30-Gewinns ab.



… und erhöhen die Risikostreuung

Zudem lässt sich die eher schlechte Diversifizierung des DAX30 durch die Kombination mit Nebenwerte-Investments deutlich verbessern. Diese Diversifikationseffekte lassen sich anhand der Korrelationen der verschiedenen DAX-Indizes in den zurückliegenden Jahren aufzeigen:

Zum DAX30 errechnet sich beim MDAX in den vergangenen 12 Monaten noch eine Korrelation von 0,936. Über längere Betrachtungszeiträume werden die Unterschiede größer, die Korrelationskoeffizienten also kleiner: 0,916 über drei Jahre und nur noch 0,883 über zehn Jahre.

Wer Investments in deutschen Standardwerten noch stärker diversifizieren will, sollte noch jenseits des MDAX suchen: TecDAX und SDAX liegen schon über ein Jahr nur noch bei einer Korrelation von knapp 0,86. Über drei Jahre sinkt diese auf 0,839 (TecDAX) bzw. 0,830 (SDAX). Über die vergangenen zehn Jahre hat der TecDAX nur noch eine Korrelation von 0,81 zum DAX30. Die größtmögliche Diversifizierung im DAX-Universum bietet eine Kombination des BlueChip-Index mit dem „Small Cap"-Index: Über zehn Jahre kommen DAX30 und SDAX nur auf 0,790 Korrelation. Bei kürzeren Betrachtungszeiträumen schwächt sich der Effekt ab: 0,830 über drei Jahre und 0,855, wenn man nur den letzten 12-Monats-Zeitraum analysiert.

Die übergeordneten Indizes CDAX und HDAX werden aufgrund des Prinzips der Gewichtung nach Marktkapitalisierung von den DAX30-Aktien geprägt: Die Korrelation beträgt in allen von uns betrachteten Zeiträumen fast 1. Der Gleichlauf mit dem MDAX ist schon geringer: Gut 0,95 in den vergangenen 12 Monaten, 0,94 in den vergangenen drei Jahren und nur noch 0,91 über zehn Jahre. TecDAX und SDAX haben noch weniger mit CDAX und HDAX zu tun: Beim TecDAX verringert sich der Korrelationskoeffizient mit längerem Betrachtungszeitraum von 0,88 (ein Jahr) über 0,86 (drei Jahre) auf 0,84 (bei zehn Jahren). Beim SDAX sieht es ganz ähnlich aus: 0,88 (ein Jahr), 0,86 (drei Jahre) und nur noch 0,82 bei zehn Jahren.

Die Kombinationen der kleineren, überschneidungsfreien Indizes untereinander bringt weniger als mit dem DAX30: MDAX und TecDAX kommen zueinander auf Korrelationen von 0,906 (ein Jahr) bis 0,877 (zehn Jahre). Die Ähnlichkeiten zwischen MDAX und SDAX sind gerade auf kürzere Sicht noch höher.

Fazit/Auf den Punkt gebracht

Das deutsche Anlageuniversum bietet gerade unterhalb der Standardwerte des DAX30 ein attraktives Feld für Stock-Picker. Schon die naive Ergänzung eines DAX-ETFs mit Indexfonds für TecDAX und/oder MDAX hätte die Rendite in den meisten Zeiträumen verbessert und die Wertschwankungen gleichzeitig deutlich abgemildert.

ROLF KRAHE MEINT:

Die Krönungsdisziplin der Kapitalanlage ist deren optimale Diversifikation. Mit dem Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften gekrönt wurde zu diesem Thema Harry Max Markowitz in den fünfziger Jahren des letzten Jahrhunderts. Wieviel des Glanzes der Krone ist in den Wertpapierdepots in Deutschland angekommen? Zu wenig! Bei ganz vielen Geldanlagen werden oft zwei Schritte gegangen, um am Glanze teilzuhaben. Im ersten Schritt erschließt sich ein „Do-it-yourself"-Anleger das Thema Deutsche Aktien. Gegenüber der klassischen zinstragenden Anlageausrichtung ist das ein großer Schritt. Erst danach erschließt er sich Schritt für Schritt Ideen zur Renditesteigerung und Risikoreduzierung. Gemanagte Produkte – wie etwa eine fondsgebundene Vermögensverwaltung – unterstützen den Anleger: Er macht alle wichtigen Schritte gleichzeitig und die richtige Richtung.

Artikel: Dirk Arning, Drescher & Cie

Gold: Glanz im Depot

Welchen Stellenwert haben Edelmetall-Investments?

Aufgrund seines warm-gelben Glanzes und seiner Knappheit schon immer geschätzt, dient Gold den Menschen seit Jahrtausenden als Wertanlage. Dabei sind die praktischen Verwendungsmöglichkeiten im Vergleich zu anderen Metallen, beispielsweise Silber, eher gering. Der Wertschätzung hat das langfristig nicht geschadet. Seit ein paar Jahren interessieren sich mehr und mehr Anleger für Investments in Gold und andere Edelmetalle. Dies ist auch mittels Fonds möglich.

Gold als Geld und Geldanlage

Schon seit der Antike wurde Gold als Geld verwendet. Während weniger wertvolle Münzen häufig aus Kupfer oder Silber hergestellt wurden, hat man über Jahrtausende die wertvollsten Münzen aus Gold geprägt und im Zahlungsverkehr regelmäßig verwendet. Nach der Erfindung des Papiergeldes stützen die Banknoten ihren Wert über Jahrhunderte auf das Recht, Scheine in Gold und zurück zu tauschen. Erst im 20. Jahrhundert fand eine zunehmende Entkoppelung von Gold und Papiergeld statt. 1968 wurde die Goldpreisbindung des US-Dollars (von 35 US-Dollar je Feinunze) aufgehoben. Die tradierte Verwendung von Gold als Geldanlage blieb erhalten, bekam aber dadurch eine zunehmend spekulative Komponente, gab es doch nun kein fixiertes Umtauschverhältnis mehr. Gewinn oder Verlust mit Goldinvestments war endgültig zu einer Frage des veränderlichen Goldpreises geworden.

Zunächst sollte sich das als Vorteil für die Goldanleger erweisen, denn schon wenige Jahre später setzte das Edelmetall zu einem Höhenflug an: Bis Mitte der 1970er Jahre verfünffachte sich der Preis (auf fast 200 Dollar pro Feinunze), konsolidierte knapp zwei Jahre lang und schoss dann Ende der 70er Jahre über 600 Dollar. Als Haupttreiber des Goldpreises in dieser Zeit gilt die hohe Inflation. Zudem stieg die Staatsverschuldung in den westlichen Demokratien deutlich an. Die Papiergeldmenge wuchs deutlich schneller als die Goldmenge. Der Goldpreis, nichts anderes als das Tauschverhältnis von Geld in Gold, schien einfach dies widerzuspiegeln. Trotz weiter steigender Staatsschulden und Geldmengen begann im Jahr 1980 allerdings eine lang anhaltende Gold-Baisse: Auf einen Rückgang in nur zwei Jahren um rund 40 Prozent folgten zwei Jahrzehnte, in denen der Unzenpreis unter 500 Dollar blieb. Offenbar waren nicht Staatsschulden- und Geldmengenwachstum entscheidend für den Goldpreis sondern die Geldwertstabilität. Als die Inflation in der ersten Hälfte der 1980er Jahre unter Kontrolle gebracht wurde, fiel der Goldpreis, real noch stärker als nominal. Als weiterer Grund für den Bedeutungs- und Wertverlust in den 1980er und 1990er Jahren gilt die höhere Attraktivität von anderen Anlageklassen in dieser Zeit: Rentenpapiere profitierten vom Zinsrückgang und Aktien von der Globalisierung und schließlich neuen Technologien. Der Preis für eine Unze des zinslosen, nicht produktiven Edelmetalls sank bis zum Jahr 1999 auf ein 20-Jahres-Tief bei nur noch 252 Dollar pro Unze.

Der Wiederaufstieg des Goldes

Mit den wiederkehrenden Zweifeln am stetigen Wachstum durch Globalisierung und neue Technologien, am Papiergeld und der Stabilität des Finanzsystems begann der Wiederaufstieg. Bis Ende 2005 verdoppelte sich der Goldpreis auf rund 500 Dollar pro Feinunze, unter dem Eindruck der beginnenden Finanzkrise wurde schon 2008 erstmals die 1.000-Dollar-Marke durchbrochen. Die Einschätzung, dass die Probleme der Schuldenkrisen wohl nur verschoben, aber nicht behoben wurden, ist wohl der Grund dafür, dass sich der Goldpreisanstieg ab 2009 sogar noch beschleunigte. Im Spätsommer 2011 wurde der bisherige Rekordpreis von etwas mehr als 1.900 Dollar für eine Unze Gold bezahlt: Auf Tagesschlusskursbasis am 22. August 2011 bei 1.909,08 Dollar und intraday am 6. September 2011 bei 1.921,18 Dollar. Aber schon ab November 2011 blieb der Preis unter 1.800 Dollar. Aus Sicht eines Euro-Anlegers setzte Gold zwar seinen Rekordkurs noch 2012 fort, weil der US-Dollar Währungsgewinne gegen Euro verzeichnete. In der Handelswährung für Rohstoffe auf dem Weltmarkt aber, in US-Dollar, sollte der Goldpreis den Rekord so schnell nicht wieder erreichen.

2011 und 2012 waren viele Anleger auf das Gold-Thema aufgesprungen. Gold-Fonds verzeichneten Rekordzuflüsse. Und einmal mehr erwies sich die Euphorie als Kontraindikator. Als fast jeder glaubte, in Gold investieren zu müssen, war es zu spät. Die Erwartung rascher Kursgewinne wurde enttäuscht. Mehr und mehr eher kurzfristig orientierte Anleger trennten sich enttäuscht von ihren Goldinvestments. Bis Ende 2013 fiel der Preis bis knapp unter 1.200 Dollar und setzte seinen Sinkflug auch 2014 und 2015 fort, wenn auch nicht mehr in dem Tempo. Währungsgewinne aus einem steigenden Dollar halfen Gold in Euro gerechnet vor allem noch einmal Anfang 2015. Über die aktuellen Zeiträume über drei

und fünf Jahre fällt die Goldbilanz deshalb in Euro deutlich besser aus als in US-Dollar: Während in den vergangenen fünf Jahren der Goldpreis in Dollar um 17 Prozent fiel und über drei Jahre nur ein kleiner Anstieg um 4 Prozent in den Büchern steht, ergibt sich über fünf Jahre in Euro gerechnet immerhin ein kleines Plus (von 6 Prozent) und über drei Jahre ein schöner Gewinn von fast 24 Prozent. Ohne klaren Trend im Wechselkurs Dollar/Euro, wie in den vergangenen anderthalb Jahren, ist der Performanceunterschied dagegen klein. Die psychologisch wichtige 1.000-Dollar-Marke hielt im Dezember 2015. In diesem Jahr ging es wieder aufwärts, in der ersten Julihälfte bis 1.375 Dollar, sodass in den vergangenen 12 Monaten ein Gewinn von fast 20 Prozent entstanden ist.

Langfristig meist ein schlechtes Geschäft

Gold-Investments unterscheiden sich, wie andere Rohstoffanlagen auch, in einem wesentlichen Punkt von den sonst üblichen Geld- und Wertpapieranlagen. Normalerweise vereinbaren der Anleger, also derjenige, der Geld bzw. Kapital zur Verfügung stellt und derjenige, der das Geld bzw. Kapital erhält, eine Vergütung für die Kapitalüberlassung. Das kann in Form eines Zinses oder einer Gewinnbeteiligung erfolgen, beispielsweise Dividenden bei Aktien. Das Kapital wird in den meisten Fällen „investiert“, also produktiv eingesetzt. Nicht immer mit Erfolg, doch stets mit der Absicht, einen Ertrag zu erwirtschaften. Das ist bei Rohstoff-Investments anders. Hier gibt es keine Vereinbarung der Kapitalüberlassung gegen ein vereinbartes Entgelt, sondern einen Tausch von Papierwährungseinheiten in einen Rohstoff, also gleichsam von einer Währung in eine andere Währung Der Rohstoff selbst vermehrt sich nicht, im Gegenteil: Seine Lagerung verursacht Kosten. Wer auf steigende Rohstoffpreise setzt, kämpft dabei immer gegen die laufenden Kosten an, was sich beispielsweise an den Terminmärkten langfristig in Rollverlusten niederschlägt. Bei Gold und Edelmetallen sind die Lagerkosten vergleichsweise gering, weil selbst hohe Gegenwerte wenig Raum einnehmen. Allerdings müssen sich Anleger bei physischen Rohstoffen Gedanken über eine sichere Aufbewahrung machen. Schwerer wiegt, dass die Zeit - anders als bei Renten- und Aktieninvestments - langfristig nicht zum Verbündeten, sondern zum Gegner wird. Dies gilt auch für Gold, weil es kaum wirklich „verbraucht“ wird. Sogar die vergleichsweise kleine Menge industriell verarbeiteten Goldes wird größtenteils recycelt. Durch die anhaltende Goldförderung wächst der Goldbestand der Menschheit immer weiter – auf inzwischen schätzungsweise etwas mehr als 32.500 Tonnen. Dafür, dass eine von der Angebotsseite veränderte Goldmenge den Wert nachhaltig belasten kann, liefert die Geschichte ein eindrucksvolles Beispiel: Nach der Entdeckung Amerikas und der Ausbeutung der dortigen Goldvorkommen vor allem im 16. Jahrhundert erreichte Gold bis heute nie wieder die Kaufkraft, die es vor dem Jahr 1492 hatte. Eine Gesetzmäßigkeit, Gold müsse langfristig real an Wert zulegen, gibt es also nicht.

Einflussfaktoren auf den Goldpreis

Wer in Gold oder andere Edelmetalle investiert, sollte sich also der Tatsache bewusst sein, dass sein Erfolg allein von der Spekulation auf einen steigenden Preis abhängt. Objektiv erkennbare Gründe für einen in Zukunft höheren Preis würden schon bei nur halbwegs effizienten Märkten bereits im aktuellen Preis ihren Niederschlag finden. Prognosen eines „sicheren“ Goldpreisanstiegs sind also immer unseriös und höchst subjektiv, zumal auf dem Goldmarkt sowohl die Angebots- als auch die Nachfrageseite schwer vorauszusagen sind: Zwar kennt man die laufende Minenproduktion und kann deren Entwicklung auch für wenige Jahre in etwa vorausberechnen, ob und welche Goldanleger aber von Nachfragern zu Anbietern werden oder umgekehrt, lässt sich nicht objektiv vorhersagen. Hier scheinen unkalkulierbare Stimmungen und diffuse Zukunftsängste der Anleger eine größere Rolle zu spielen als objektive ökonomische Fakten. Beispielsweise vollzogen sich die Preisanstiege beim Gold der vergangenen Jahre in einem Umfeld, das eher von Deflationssorgen, Null- und Negativzinsen als von Inflation und hohen Zinssätzen gekennzeichnet war. Gemeinsamer Nenner der Phasen, in denen der Goldpreis deutlich stieg, ist aber die Sorge um das Papiergeldsystem. Für den dauerhaften Wert von Gold spricht zudem, dass es knapp ist und seine Gewinnung mit steigenden Kosten verbunden ist. Insofern ist Gold mit der synthetischen Internetwährung Bitcoin vergleichbar, die ebenfalls begrenzt und nur mit steigenden „Schürfkosten“ zu gewinnen ist und deren Wechselkurs auch stark mit den Anlegerstimmungen und ihrem Vertrauen in das Papierwährungssystem schwankt.

Positive Effekte in einer Asset-Allocation

Während sich also die Frage, ob Goldinvestments die Rendite eines Gesamtportfolios verbessern oder verschlechtern, nicht eindeutig beantworten lässt, ist ein positiver Diversifikationseffekt auch für die Zukunft zu erwarten. Bei nicht vollständig positiver Korrelation von Gold mit anderen Anlageklassen wird Gold zu einer Risikoreduktion des Gesamtportfolios führen. Für die strategische, also langfristige Asset-Allocation lässt sich daraus die Empfehlung einer Beimischung von Gold für defensivere Strategien ableiten. In einem Portfolio, das wenig aktiv gesteuert und angepasst wird, sollte der Goldanteil dann eher bei 10 bis 15 Prozent liegen. In Portfolios, die aktiv gemanagt werden, sind zeitweilig höhere Gewichtungen von Edelmetall-Investments vertretbar, wobei die taktischen Timing-Entscheidungen nicht der jeweils vorherrschenden Stimmung folgen sollten, sondern klaren Signalen. Zu den antizyklischen Signalgebern gehört das objektiv ermittelte Sentiment: Setzen andere Anleger kaum auf Gold, können langfristige Positionen preiswert aufgebaut werden. Herrscht dagegen hoher Gold-Optimismus vor, sollte man hohe Goldpreise für Gewinnmitnahmen nutzen. Noch „enger am Markt“ können aber auch prozyklische Strategien Erfolg haben: Hier wird gekauft, wenn der Goldpreis wichtige Widerstände überwindet und Aufwärtstrends beginnen. Umgekehrt sollte dann im Sinne eines Stoploss verkauft werden, wenn wichtige Unterstützungen unterschritten werden und ein Abwärtstrend droht.

Anlageformen: für jeden etwas (Gold)

Neben der Anlage in physischem Gold in Form von Münzen oder Barren gibt es eine ganze Reihe von börsengehandelten Goldinvestments bis hin zu Anteilen an Goldminenunternehmen.

Schmuckgold und Sammlermünzen weisen in der Regel einen hohen Aufpreis gegenüber dem eigentlichen Materialwert auf und eignen sich daher selten für Anleger, die nur an der Entwicklung des Goldpreises partizipieren möchten.

Physisches Gold

Anlegern, die direkt physisches Gold erwerben möchten, steht grundsätzlich der Erwerb von sogenanntem Anlagegold in Form von Goldbarren und Anlagemünzen oder der Erwerb von Schmuckgold und Sammlermünzen offen. Als Anlagegold gelten Goldbarren und Gold-Plättchen mit einem handelsüblichen Gewicht und einem Feingehalt von mindestens 995 Tausendstel, ferner Goldmünzen mit einem Feingehalt von mindestens 900 Tausendstel. Für Privatanleger werden Barren zwischen einem Gramm und einem Kilogramm hergestellt, üblicherweise mit einem Feingehalt von 999,9 Tausendstel. Üblich ist auch das vor allem für Münzen gebräuchliche Gewicht einer Feinunze, was 31,1034768 Gramm entspricht, bzw. halbe und viertel Unzen. Im Gold-Großhandel sind dagegen „Good-delivery-Barren“ mit einem Feingehalt von 995 Tausendstel und einem Gewicht von 12 Kilogramm üblich. Grundsätzlich sind die im „Spread“ zwischen Ver- und Ankaufspreis enthaltenen Transaktionskosten umso höher, je kleiner die gehandelten Einheiten sind, sodass bei kleinen Barren und „Tafelbarren“ Spreads über fünf Prozent möglich sind.

Tresorgold und Xetra-Gold

Steuerlich dem physischen Erwerb gleichgestellt ist der Kauf von sogenanntem „Tresorgold“, also der Erwerb von physischem Gold, das aber zentral in Hochsicherheitstresoren verwahrt wird. Tresorgold unterliegt nicht den Gesetzen für Investmentfonds. Wie bei selbst verwahrtem Gold unterliegen Veräußerungsgewinne nicht der Kapitalertragssteuer. Kursgewinne müssen nur innerhalb der zwölfmonatigen Spekulationsfrist angegeben und mit dem persönlichen Steuersatz versteuert werden.

Weil Xetra-Gold, das von einem Tochterunternehmen der Deutschen Börse seit Dezember 2007 herausgegeben wird, einen physischen Auslieferungsanspruch verbrieft, gilt das Wertpapier in steuerlicher Hinsicht als Tresorgold, ist von der rechtlichen Konstruktion aber ein „Exchange Traded Commodity“ (ETC), also eine Inhaberschuldverschreibung. Bei den klassischen Gold-ETCs besteht keine Möglichkeit der Goldauslieferung, weil die Anleger kein direktes Eigentum an physisch hinterlegtem Gold erwerben, sondern, je nach ETC, einen gedeckten oder ungedeckten schuldrechtlichen Anspruch gegen den ETC-Emittenten oder einen Anteil an einem Sondervermögen, das Gold beinhaltet.

Gold-Fonds

In Deutschland zum öffentlichen Vertrieb zugelassene Publikumsfonds und Exchange-Traded Funds (ETFs) dürfen nur maximal 30 Prozent ihres Fondsvolumens in physischem Gold anlegen. Reinrassige Gold-ETFs sind deshalb nicht auf dem deutschen Markt erhältlich. Diese Marktlücke nutzt der Fonds HANSAgold, der zwar auch nur bis zu 30 Prozent in physisches Gold investiert, dann aber durch Gold-ETCs anstrebt, insgesamt die Entwicklung des Goldpreises abzubilden. Dabei bevorzugt der Fonds Zertifikate, die mit Lieferansprüchen auf physisches Gold besichert sind wie Xetra-Gold. Aus Diversifikationsgründen kauft das Fondsmanagement auch Silber-Zertifikate und vereinzelt Staatsanleihen, gegebenenfalls auch inflationsindexierte Anleihen.

Aktienfonds für (Gold-) Minenunternehmen

Andere Investmentfonds auf dem deutschen Markt, die das Wort „Gold“ im Namen führen, sind ganz überwiegend Aktienfonds, die in Aktien von Minenunternehmen investieren. Damit verändert sich allerdings das Chance-Risiko-Profil gegenüber Investments im Rohstoff selbst. Die Aktienkurse von Minengesellschaften, die über Produktionsstätten und / oder Förderrechte für die Goldproduktion verfügen, zeigen in Summe meist eine Hebelwirkung gegenüber dem Goldpreis – in beide Richtungen. 2009 und 2010, vor dem Hintergrund eines rund 60prozentigen Goldpreisanstiegs, verdoppelten die meisten Goldminenfonds ihre Anteilswerte, manche vervierfachten sie sogar. Auf zwei Jahre mit meist kleineren Verlusten 2011 und 2012 halbierten sich die Anteilswerte allein im Jahr 2013 wieder. Der Goldpreis selbst sank 2013 nur um 28 Prozent. Nachdem in fünf Jahren die Gewinne aus 2009 und 2010 mehr oder weniger vollständig verloren gegangen sind, verwandelten die Goldminenfonds den 26prozentigen Anstieg des Goldpreises im ersten Halbjahr 2016 in einen Anteilswertgewinn von durchschnittlich 94 Prozent. Der beste Fonds brachte es sogar auf ein Plus von 146 Prozent in sechs Monaten.

Fazit/Auf den Punkt gebracht

Gold ist für ein Anlegerportfolio kein Muss. Aufgrund positiver Diversifizierungseffekte können Goldinvestments strategisch mit rund 10 Prozent gewichtet werden. Höhere Anteile als 15 Prozent im Wertpapierportfolio sollten nur aufgrund taktischer Überzeugungen eingegangen und dann fortlaufend beobachtet werden. Als Fonds, dessen Wertentwicklung sich eng am Goldpreis selbst orientiert, bleibt dafür der HANSAgold geeignet. Goldminenfonds wie beispielsweise der Earth Gold Fund UI erfordern aufgrund ihrer Hebelwirkung aktives Timing.

ROLF KRAHE MEINT:

Es gibt viele Möglichkeiten, in Edelmetalle zu investieren. Der Beitrag „Glanz im Depot“ gibt einen hervorragenden Überblick über die unterschiedlichsten Alternativen: von der Goldmine bis zum Goldgeschmeide. Wer die Wahl hat, hat auch hier in der Tat die Qual. Erleichterung verschaffen können Ehepartner und/oder das Finanzamt. Doch auch mit dieser „Unterstützung“ sollte man sich bei der Vielzahl der Alternativen nicht verzetteln. Die Möglichkeit, Anlageentscheidungen schnell und sicher umsetzen zu können wird durch einschlägige Investmentfonds erheblich erleichtert. Bei der Frage nach der richtigen Dosierung unterstützen viele attraktive Multi-Asset-Produkte mit guten Ergebnissen.

ZEIT IST GOLD.

WWW.HANSAINVEST.DE

HANSAgold
Werden Sie jetzt aktiv und investieren Sie in Edelmetallfonds. Besonders Gold als eines der ältesten Zahlungsmittel genießt in bewegten Zeiten das Vertrauen vieler Anleger – entwickelt es sich doch weitgehend unabhängig von Schwankungen der Aktien- und Rentenmärkte. Und das Beste: Mit unserem Fonds HANSAgold können Sie Anteile auch stückchenweise einzeln an- und verkaufen. So müssen Sie keine Goldbarren in Stücke schneiden.

HANSAINVEST

Wichtige Hinweise: Diese Informationen dienen Werbezwecken und stellen keine Anlage-, Steuer- oder Rechtsberatung dar. Grundlage für den Kauf von Investmentanteilen sind die jeweils in deutscher Sprache gehaltenen, gültigen Verkaufsunterlagen, einschließlich der wesentlichen Anlegerinformationen und des Verkaufsprospektes, der ausführliche Risikohinweise zu den einzelnen mit der Anlage verbundenen Risiken enthält. Diese sind in elektronischer Form unter www.hansainvest.de erhältlich. Auf Wunsch senden wir Ihnen Druckstücke kostenlos zu. Die Gesamtkostenquote, auch laufende Kosten genannt, enthält jeweils die Summe der Kosten und sonstigen Zahlungen (ohne Transaktionskosten) eines Fonds als Prozentsatz des durchschnittlichen Fondsvolumens innerhalb des jeweils letzten abgeschlossenen Geschäftsjahres. Sie beträgt für die HANSAgold USD-Klasse 0,82 % und für die HANSAgold EUR-Klasse 1,25 % (Stand 31.07.2015). Der Nettoinventarwert von Investmentfonds unterliegt in unterschiedlichem Maße Schwankungen, und es gibt keine Garantie dafür, dass die Anlageziele erreicht werden. Der Fonds weist aufgrund seiner Zusammensetzung und des möglichen Einsatzes von Derivaten erhöhte Schwankungen seiner Anteilpreise auf.

Artikel: Björn Drescher, Drescher & Cie.

Fonds-Graphologie

Einem Namenswissenschaftler reicht im Regelfall der (Vor-)Name eines Menschen, um relativ genau eingrenzen zu können, wann die entsprechende Person geboren wurde. Wilhelm, Friedrich, Hans und Anna beispielsweise gehören an die Anfänge des letzten Jahrhunderts. Die Kinder durften wie der Kaiser heißen. Christian, Stefan, Ralf, Michael und Nicole, die Zeit der Babyboomer in den 70ern. In den 90ern dann Jan, Julia, Lisa und Kevin (manchmal auch "allein zu Haus"), man lehnte sich an Filme an. Zur Jahrtausendwende: Lukas, Niklas und Marie. Und heute: Ben, Emma, Leon und Mia. Kurzum: Der Mensch geht mit der Mode. Was ihm bei anderen gefällt, wird nachgeahmt.

Ähnlich verhält es sich mit den Investments. Marktkenner, die mehr als zwei Jahrzehnte im Geschäft sind, können oft schon allein aus dem Stil, um nicht zu sagen aus der Handschrift eines ihnen vorgelegten und lange Zeit nicht veränderten Fonds-Portfolios ablesen, wann es in etwa zusammengestellt wurde. Manchmal erkennt man sogar, von welchem Institut oder Vertrieb es stammt. Aufschluss bietet dabei nicht nur die Art der gewählten Fonds und ihre Anbieter, sondern auch ihr Zuschnitt und das zugrundeliegende Anlageuniversum.

Kostproben gefällig? Nationale und europäische Rentenfonds in Kombination mit nationalen und internationalen Aktienfonds, nicht selten amerikanischen Klassikern? - Dann haben wir es zumeist mit der Folgezeit des IOS-Skandals in den 1970ern und 80ern zu tun. Sind die Portfoliobausteine speziell Länder-; Nebenwerte- und (Bio-)Technologiefonds? - Überlebende der TMT-Bubble Ende der 90er. Old-Economy, Value-Bias und Total-Return-Fonds der ersten Generation? Die folgenden Jahre nach dem Knall. Liegt eine Häufung von Dach-, Target-, Regionen- und internationalen Schwellenländerfonds und rentenbasierten Extravaganzen wie ABS-Strukturen vor? – Dann wurde das Portfolio in den Jahren 2005 bis 2008 zusammengebaut. Detaillierteren Rückschluss auf den Beratungs- oder Selbstanlagezeitpunkt während dieser Jahre liefert der Grad an (aufzulösenden) Immobilienfonds(-Resten) und die Menge an Commodity-Fonds im Depot. Hedgefonds-ähnliche Publikumsfondsstrukturen? - 2009 bis 2011, da wurde gekauft, was in der Finanzkrise hielt. Und zuletzt, bis heute: ETF- und Mischfonds: Je höher der Anteil an Multi-Strategie-Fonds und alternativen Strategien in Relation zu klassischen Multi-Asset-Fonds, um so näher sind wir an der Gegenwart.

Während die einen aus diesen Zeitreihen und Strickmustern die Evolution und den Reifegrad der Fondsindustrie ablesen wollen, behaupten andere – nicht selten Kritiker der Mischfondsidee – erkennen zu können, dass die Anleger bis heute nichts dazu gelernt haben und immer noch blind jeder Mode folgen. Argumentarien und Sympathien ließen sich sicher für beide Betrachtungsweisen finden. Und man muss gerechterweise feststellen, dass es bestimmte Fondstypen erst ab bestimmten Zeitpunkten überhaupt gab.

Und so darf oder muss man nun wohl erwarten, dass nach dem Verlauf des ersten Halbjahres 2016, die ETF- und Mischfondswellen eine Fortsetzung erfahren und nach der Verdoppelung vieler Goldminenaktien entsprechend basierte Investmentlösungen wieder in Mode kommen (wie schon in einer früheren Welle, die dann brach). Andere Bereiche wie z.B. Finanzwerte und Versorger bleiben hingegen so lange Ladenhüter, bis ihre "Saure-Gurken-Zeit" der Masse der Marktteilnehmer wieder überstanden zu sein scheint.

Die Frage, ob es besser ist, sich an der Börse breit diversifiziert in den Wind zu stellen und alles auf sich zukommen zu lassen, den Gewinnen hinterherzulaufen oder ihnen entgegenzugehen, bleibt auch weiterhin von jedem Berater oder Anleger selbst zu beantworten. Diese Antwort entscheidet wesentlich mit über den Erfolg der Anlage, sollte aber auch nicht überbewertet werden. Schließlich hängt sie auch von der Art der Umsetzung der gewählten Strategien ab. Diversifikation, Trendfolge, Antizyklik - für alle drei Vorgehensweisen ließen sich positive und negative praktische Beispiele anführen.

Eines kann man dessen ungeachtet heute schon als "Fonds-Graphologe" annehmen: Die Handschrift der Berater und Anleger wird in den kommenden Jahren weiterhin vor allem von drei Parametern geprägt: vom Kostenbewusstsein, vom Wunsch nach fremdbestimmten, um nicht zu sagen auf Kompetenz oder Automatismen basierenden Full-Service-Lösungen und von der Regulierung, die angesichts der Haftungsrisiken und Dokumentationsaufwände pflegeleichte Buy-and-Hold-Investments nahelegt. Das kann ein guter Weg sein, muss es indes nicht zwingend. Eine Entscheidung grundsätzlicher Art, weg von Fest- und Tagesgeldern, hin zur Fondsanlage, die schon systemimmanent Risikostreuung bietet, darf davon unberührt auch weiterhin schon einmal als hilfreicher Schritt für eine in Zukunft erfolgreiche Kapitalanlage angesehen werden.

ROLF KRAHE MEINT:

Jan und Julia im Wertpapierdepot. Kevin allein zu Haus – im Tresor. Wer hätte gedacht, dass es Fälle gibt, wo man vom Namen der Anlagealternative auf den Zeitpunkt der Depoteröffnung schließen kann. Nicht falsch verstehen! Das Ergebnis der Anlage muss deshalb nicht schlecht sein! Doch regelmäßige, gut geplante Gespräche über die Depotbestandteile, die Ergebnisse, die Anlageziele und das aktuelle Kapitalmarktumfeld machen Sinn. Man stelle sich ein Gespräch im Jahr 2026 vor: „Weißt Du noch. Damals. Eine zehnjährige Bundesanleihe mit „Null-Rendite“!“ „Warum haben wir damals nichts getan?“ Evolution statt Revolution ist angesagt. Mit der Zeit gehen, am Fortschritt teilhaben – auch bei der Geldanlage ergibt das Sinn.

Artikel: Dr. Frank Ulbricht, Vorstand der BfV Bank für Vermögen AG und der BCA AG

„Die EU-Regulierung ist vergleichbar mit einem Eisberg.“

15 Jahre Regulierung. Was kommt noch? Im Gespräch mit Thomas Richter, Hauptgeschäftsführer des deutschen Fondsverbands BVI

Dr. Frank Ulbricht (FU): MiFID II wurde verschoben, unter anderem auf eine Forderung des BVI hin – ist man hier fahrplanmäßig unterwegs und welche Erwartungen gibt es für die Zukunft?

Thomas Richter (TR): Wir sind froh, dass die Branche ein Jahr dazu gewonnen hat, der Zeitplan wäre sonst nicht zu schaffen gewesen. MiFID II soll die Finanzmärkte transparenter und effizienter machen und damit ihre Integrität gewährleisten. Zum Schutz der Anleger sind schärfere Regeln im Vertrieb von Finanzprodukten und damit auch von Fonds geplant. Ein Beispiel ist die Zielmarktdefinition als Konsequenz aus der Finanzkrise, als viele Produkte – auch gute – an die falschen Kunden verkauft wurden. Bei der Festlegung des Zielmarkts müssen nun Anbieter und Vertrieb kooperieren; sie müssen entscheiden, für welche Kundengruppen sich Produkte eignen. Das ist nicht trivial.

FU: Die Frage ist: Wäre es nicht zu begrüßen, wenn der Verband darauf hinwirkte, das deutschlandweit zu koordinieren?

TR: Wir koordinieren das Projekt sogar schon europaweit. Denn die europäische Aufsichtsbehörde ESMA bereitet Maßnahmen für die Definition des Zielmarkts vor. Wir organisieren entsprechend eine Antwort auf europäischer Ebene und bringen dabei unsere deutsche Position ein. Ich bin zuversichtlich, dass am Ende etwas herauskommen wird, womit wir in Deutschland gut leben können.

FU: Aber wann wird es ein Ergebnis geben? Es muss ja auch technisch umgesetzt werden.

TR: Jetzt ist erst einmal die ESMA am Zug. Das wird noch bis in den Herbst dauern.

FU: Wie geht´s weiter? Ist jetzt schon alles ausreguliert? Ich vertrete ja bei uns im Haus die Meinung: ja, weitestgehend …

TR: Auf politischer Ebene nehmen die Regulierungsreflexe eindeutig ab. Die größte Gefahr geht derzeit von der Debatte um Schattenbanken und die Systemrelevanz von Asset Managern aus. Inzwischen hat sich diese Diskussion aber versachlicht. Viel gravierender als die politische Ebene ist die Überregulierung durch Verwaltungsvorschriften, die bisweilen sogar im Widerspruch zu den Beschlüssen des Gesetzgebers stehen. Die EU-Regulierung ist vergleichbar mit einem Eisberg: Die von gewählten Volksvertretern geschaffenen Regeln sind nur die Spitze. Der weitaus größere Teil befindet sich unter der Oberfläche und besteht aus Vorschriften von EU-Behörden.

FU: Gut, am Ende des Tages wäre dann ja auch unsere nationale Behörde, die BaFin, da, mit der man ja auch noch reden kann …

TR: Das schon. In der Regel folgt die BaFin jedoch den europäischen Vorschlägen.

FU: Werden die Regelungen von MiFID II Einzug in den § 34f der Gewerbeordnung halten?

TR: Wir gehen davon aus, dass die freien Vermittler von der MiFID weiter ausgenommen bleiben. Der nationale Gesetzgeber muss sie aber vergleichbaren Anforderungen unterwerfen. Daher wäre es nur klug, sich auf vergleichbare Anforderungen etwa zum Zielmarkt oder zur Kostentransparenz einzustellen.

FU: Kommt die Finanztransaktionssteuer?

TR: Obwohl sie immer wieder aufgewärmt wird, sprechen die Fakten dagegen; die Vorarbeiten treten faktisch auf der Stelle. Innerhalb der zehn beteiligten Euro-Staaten gab es bislang kaum Annäherung bei den Streitpunkten Anwendungsbereich, Besteuerung oder Bemessungsgröße. Diese Steuer ist eine Schnapsidee. Auch die linken Politiker wären gut beraten, sie nicht wieder zum Wahlkampfthema zu machen.

FU: Die Finanzkrise brachte 2008 die Schwächen so mancher deregulierten und neuen, auch „grauen" Anlageprodukte an den Tag. Gibt es aus Ihrer Sicht auch jetzt noch Optimierungsbedarf?

TR: Seit Inkrafttreten des Kapitalanlagegesetzbuchs im Juli 2013 müssen auch Verwalter geschlossener Fonds erstmalig gesetzliche Vorgaben erfüllen, die für offene Fonds bereits seit langem gelten. Das sorgt für faireren Wettbewerb, erspart uns Reputationsschäden und nützt dem Anleger. Wir sind mit dem Ergebnis zufrieden. Die Abschaffung von Immobilien- und Spezialfonds konnten wir verhindern.

FU: Wie sieht die Fondsbranche in 5 bis 10 Jahren aus? Wie ist da die Perspektive nach Ihrer Einschätzung?

Thomas Richter: „Auf niedrige Zinsen, Infrastrukturstau und demografischen Wandel kann der Fonds bessere Antworten geben …"

TR: Gut. Die Fondsbranche wird weiter wachsen. Auf niedrige Zinsen, Infrastrukturstau und demografischen Wandel kann der Fonds bessere Antworten geben als alle Konkurrenzprodukte zusammen. Aber Finanzkrisen und Regulierung wird es immer wieder geben.

FU: Spannen wir den Bogen zur jungen Generation, zur Ausbildung. Wäre die Situation in der Finanzkrise eine andere gewesen, wenn in diesem Land schon viel früher Themen wie Wirtschaft und Geldkreislauf oder Ertrag und Risiko fester Bestandteil der Ausbildung Jugendlicher gewesen wären?

TR: Ja, zweifellos. Dann hätte die Ansprache der Bürger auf einem ganz anderen Niveau stattgefunden. Die Ursachen und Folgen der Finanzkrise hat doch bis heute kaum ein Bürger verstanden, die Zusammenhänge sind ja auch komplex. Auf diesem Nährboden gedeihen dann Ideen wie die Finanztransaktionssteuer, die anders als von den Befürwortern behauptet, die Verbraucher zahlen müssten, nicht die Finanzmarktakteure.

Außerdem ist Bildung der beste Verbraucherschutz. Nur mit einem Grundverständnis der wirtschaftlichen Zusammenhänge sind Anleger in der Lage, fundierte Entscheidungen zu treffen. Deshalb setzen wir uns beim BVI auch für Wirtschaft als Schulfach ein. Mangelndes Finanzwissen ist aber kein rein deutsches Phänomen, sondern ein globales Problem. Die Finanzbildung der Deutschen ist zwar gering, aber nicht geringer als im Ausland.

FU: Stichwort Altersvorsorge, Bausparen: Sehen Sie da Tendenzen und Entwicklungen, dass der Sparer, der ja vom Festzins kommt, umdenkt in Richtung Fonds, Fondssparen?

TR: Ja, auf jeden Fall. Das ist ein Teil der Erfolgsgeschichte der letzten Jahre. 2015 war ein außergewöhnlich gutes Jahr für die deutsche Fondsbranche, und zwar sowohl gemessen am verwalteten Vermögen als auch am Neugeschäft. Auch für die Berater sind die niedrigen Zinsen eine Chance. Im Unterschied zum beratungsfreien Vertrieb können sie die veränderten Risiken von Substanzwerten und Zinsprodukten erklären und so einen Ausweg aus dem Zinsdilemma zeigen. Das gelingt gut: 2015 führten Mischfonds die Absatzliste mit Rekordzuflüssen von über 38 Milliarden Euro an. Sie sind auch 2016 weiter gefragt.

FU: Ist Sicherheit bei Fonds also praktisch schon inklusive?

TR: Investmentfonds bieten wie kein anderes Produkt die Möglichkeit, renditestarke Anlagen wie Aktien mit anderen Anlageklassen wie Anleihen oder Immobilien zu mischen und so das Risiko zu streuen. Sie bauen damit auch solchen Anlegern eine Brücke zu renditestarken Anlageklassen, die nach den Marktverwerfungen der Vergangenheit vor reinen Aktienanlagen zurückschrecken. Fonds sind außerdem insolvenzgeschützt, das Vermögen der Anleger liegt getrennt vom Vermögen der Fondsgesellschaft bei einer Verwahrstelle.

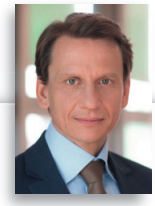
FU: Nun schon fast die letzte Frage: Die ESMA hat ermittelt, dass bis zu 15 Prozent der vermeintlich aktiven Fonds in Europa eng an einem Index kleben und trotzdem die Gebühr für einen aktiven Fonds einstreichen. Wie stehen Sie als Verbandsvertreter dazu?

TR: Die ESMA formuliert die Ergebnisse ihrer Untersuchung etwas unbestimmter: Je nach gewählten Kriterien und Schwellenwerten kommen die Aufseher bei 5 bis 15 Prozent der Fonds zu dem Ergebnis, dass möglicherweise „closet index tracking“ vorliegt. Das ist kein hoher Wert. Die Orientierung an der Kennzahl „active share“ halten wir außerdem für begrenzt aussagekräftig. Sie ist isoliert betrachtet kein tauglicher Maßstab für die Benchmarknähe eines Portfolios. Der active share liefert ebenso wie andere Kennzahlen nur dann sinnvolle Ergebnisse, wenn er über einen längeren Zeitraum, mit einer angemessenen Frequenz und über verschiedene Marktzyklen hinweg gemessen wird. Außerdem sehen das deutsche und das EU-Recht vor, dass in den Verkaufsunterlagen von Fonds wahre Angaben zur aktiven oder passiven Anlagestrategie gemacht werden müssen. Ob diese Angaben korrekt gemacht wurden, muss nun im Einzelfall geprüft werden.

FU: Letzte Frage: Haben Sie selber Fonds?

TR: Ja, Aktienfonds auf Schwellenländer.

FU: Vielen Dank für dieses Gespräch!



Zur Person

THOMAS RICHTER

Hauptgeschäftsführer des deutschen Fondsverbands BVI

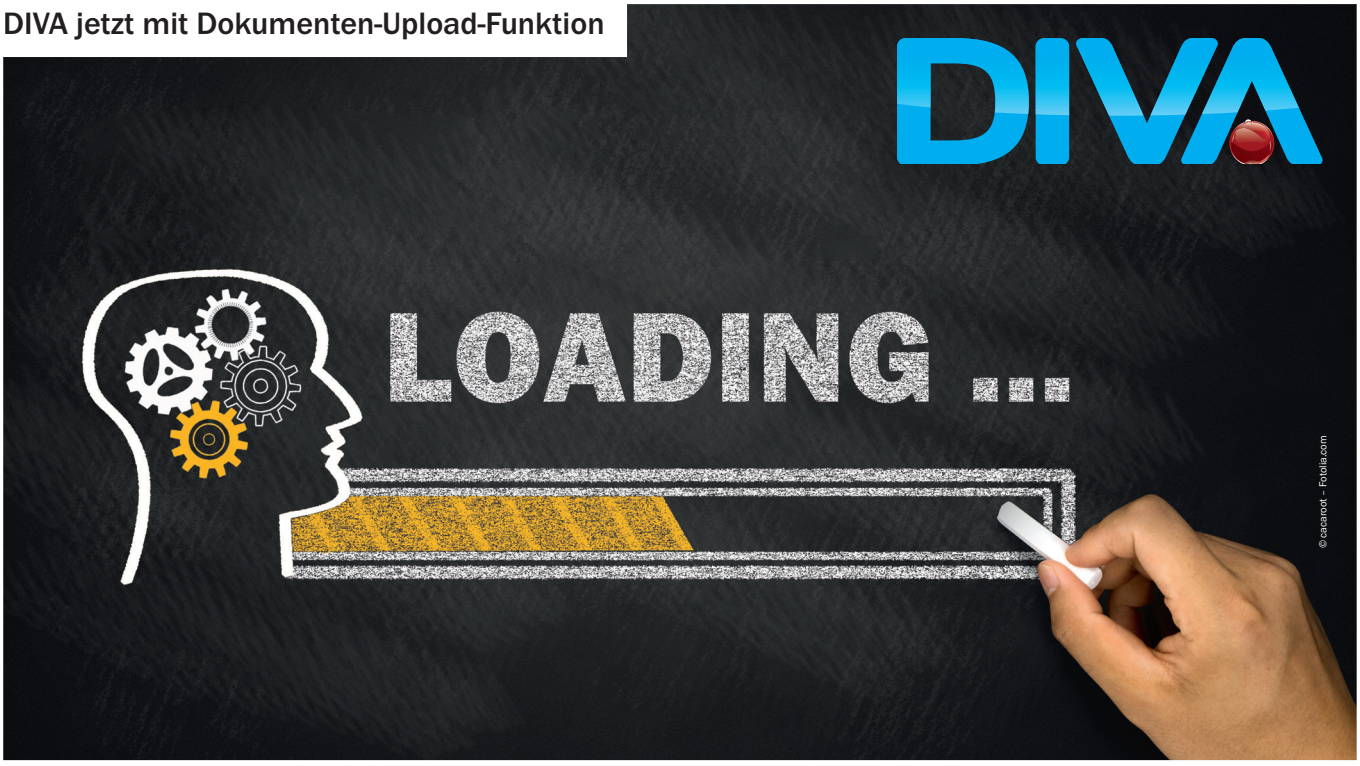
Thomas Richter wurde am 8. Juni 1966 in Ansbach geboren. Er studierte Jura und Französisch in Frankreich und Augsburg, war in einer Anwaltskanzlei in Toronto tätig und ist geprüfter Börsenhändler und Investment Analyst DVFA/CEFA. Von 1995 bis 1998 arbeitete er bei der Deutsche Börse AG und anschließend bis zum Jahre 2007 in leitenden Positionen bei der DeAWM (ehemals DWS). Von 2007 bis 2010 war er Mitglied der Geschäftsführung der DWS Investment GmbH und Mitglied des Vorstands des BVI. Seit 2010 ist er beim BVI.

Thomas Richter ist Mitglied im Verwaltungsrat der BaFin und stellvertretendes Mitglied in deren Übernahmebeirat. Er wurde in den Beirat des Finanzmarktwächters berufen. Zudem ist er Vizepräsident des Weltfondsverbands IIFA und Mitglied des Vorstands des europäischen Fondsverbands EFAMA.

Artikel: Karsten Kehl, Leiter Projektmanagement / Business Development der BCA AG

Neuigkeiten zur Investmentsoftware

DIVA jetzt mit Dokumenten-Upload-Funktion



In Zeiten einer immer stärker regulierten Finanzbranche ist es notwendig, zur Dokumentation von Wertpapiergeschäften zunehmend auf elektronisch unterstützte Archivierungsprozesse zurückzugreifen. Gerade auch, da aktuell anzunehmen ist, dass unter den bevorstehenden weiteren Regulierungsmaßnahmen des Gesetzgebers, wie z. B. MiFID II, die Dokumentationsvorschriften tendenziell eher noch zunehmen werden. Aus diesem Grund gibt es in der Investmentsoftware DIVA ab sofort die Möglichkeit, unterschiedlichste Dokumente im Rahmen einer Kundenbeziehung digitalisiert je Kunde abzulegen.

Funktion und Anwendung

Mit der neuen Funktion können alle aufbewahrungspflichtigen Dokumente aus der Kundenberatung – sowohl jene, die direkt aus der DIVA erstellt und mit einem QR-Code versehen worden sind, als auch alle weiteren – revisionssicher zugeordnet und in einer „elektronischen Kundenakte“ gespeichert werden. Dies umfasst u. a. Beratungsdokumente, Orderaufträge und allgemeinen Schriftverkehr sowie weitere Materialien, wie z. B. Maklerverträge, eigenen Schriftwechsel.

Direkt auf der DIVA-Startseite befindet sich gut sichtbar links neben der Schnellsuche der neue Upload-Button. Per Klick in das Feld „Dokumente hochladen“ öffnet sich ein Fenster, über welches man eine oder auch mehrere Dateien von der Festplatte zum Upload auswählen kann. Der Upload von Dokumenten kann jederzeit erfolgen – überwiegend unabhängig davon, wo man sich gerade innerhalb der Investmentsoftware DIVA befindet (Anlageberatung, Vermögensaufstellung und Portfolio Master ausgenommen).

Dabei werden innerhalb der Anwendung zwei Sachverhalte unterschieden. Zum einen der Upload von Dokumenten mit erzeugtem QR-Code aus der DIVA, zum anderen der Upload von Dokumenten ohne QR-Code.

Beschreibung und Bestellmöglichkeit

Weitere Informationen zum Dokumenten-Upload inkl. einer detaillierten Prozessbeschreibung (PDF und Video) für Dokumente sowohl mit als auch ohne QR-Code sind in Business plus auf der Startseite (Rubrik „Business plus Information“) hinterlegt.

Um auch in Zukunft den Themen Digitalisierung und Prozessoptimierung Rechnung zu tragen, arbeiten wir derzeit an einer automatischen Orderweiterleitung für ausgewählte Lagerstellen.

Wer aktuell die neue Investmentsoftware DIVA mit ihren vielen Vorzügen noch nicht nutzt, kann seinen Zugang unter www.bca.de/diva direkt beantragen.

KONTAKT
Für weitere Fragen kontaktieren Sie gerne unseren Vertriebspartnerservice:
Tel. 06171-9150-140
E-Mail: kundenservice@bca.de

Artikel: Marc Sattler, Leiter PRIVATE INVESTING der BfV Bank für Vermögen AG

Hingeschaut bei PRIVATE INVESTING

Die Deutsche Asset Management (Deutsche AM) übernimmt die Private Investing Anlagestrategie "Dynamisch" und bietet nun gemeinsam ein einzigartiges Vermögensverwaltungskonzept an.

Seit inzwischen fast 6 Jahren bietet die BfV Bank für Vermögen AG innerhalb des BCA-Konzerns erfolgreich unter der Marke Private Investing ein fondsgebundenes Vermögensverwaltungskonzept an. Nun freuen wir uns besonders, dass seit Juli 2016 einer der größten und weltweit führenden Vermögensverwalter ein Mandat übernommen hat.

Die Anlagestrategie Dynamisch wird zukünftig nach einem bewährten regelbasierten Investmentprozess verwaltet. Die wesentlichen Vorteile darin bestehen nicht nur im Ausschalten von emotionalen Entscheidungen, sondern in der darin liegenden transparenten, nachvollziehbaren und verlässlichen Logik zum Treffen der Allokationsentscheidungen. Somit soll dauerhaft gewährleistet werden, dass die Investmentstrategie unabhängig von den Turbulenzen an den Aktien- und Rentenmärkten zum Rendite-Risiko-Profil Ihrer Kunden passt. Häufig werden mittlerweile vergleichbare Strategien rein auf ETF-Basis umgesetzt. Für uns bleibt jedoch aktives Management nicht nur in Krisenzeiten unerlässlich, verfügen ausgezeichnete Fondsmanager in der Regel über ein profundes Gespür entlang des gesamten Empfehlungsprozesses. Auch in besonders ineffizienten Märkten oder sehr speziellen Anlagebereichen favorisieren wir die nachweisliche Expertise der aktiven Manager. Folgerichtig haben wir uns im Zusammenhang der Private Investing Strategie „Dynamisch“ dazu entschieden, die Vorzüge von flexibel handelbaren und kostengünstigen ETFs mit der Möglichkeit der Alpha-Generierung durch aktive Manager zu kombinieren.

Vor diesem Hintergrund vereint das neue Multi-Asset-Angebot der Deutsche AM mit einer ETF-basierten Vermögensverwaltungsstrategie aktive und passive Fondswelt miteinander. Hierbei erfolgt das Verhältnis ETF zu aktiven Fonds idealerweise etwa zu gleichen Teilen. Die global ausgerichtete Anlagestrategie deckt alle Asset Klassen – mit Ausnahme von Hedge Fonds – ab. Die Kombination aus ETF und aktiven Fonds sowie der Mix aus Aktien-, Renten- und alternativen Anlagen ermöglicht Anlegern im Ergebnis eine gewünschte breite Streuung bei geringen Kosten. Besonderer Clou des Investmentprozesses: Der Ansatz ist durch eine so genannte aktive Risikosteuerung (Q-Risk-Control) wie monatliches Rebalancierung derart ausgelegt, das neben dem Volatilitätsziel von etwa 10 Prozent auch eine zusätzliche Verlustbegrenzung angestrebt wird.

Mehrstufiger Investmentprozess

Innerhalb des dreistufigen Investmentprozesses wird im ersten Schritt ein quantitativ optimiertes Basisportfolio (Q-Portfolio) nach unserem vordefinierten Risikoprofil erstellt. Je nach Zielmarkt wird das Portfolio mit aktiven Fonds auf Basis des proprietären Deutsche AM Fund-of-Funds Research ergänzt. Anschließend folgt die Zusammenführung in eine kon-

krete Portfolio Empfehlung mit aktiven und passiven Fonds wie ETF-Lösungen, wobei die konkrete Implementierung beziehungsweise Beaufsichtigung der passenden Anlagevorschläge innerhalb der Portfoliostrategie sowie notwendige Umschichtungen als auch Verkäufe weiterhin der Bank für Vermögen obliegen.

Lassen Sie mich zusammenfassen: „Die vergangenen wie mutmaßlich kommenden Marktschwankungen belegen, dass Anleger in Bezug auf Volatilität und Aktienmarktrisiken ihren Fokus bei der Auswahl passender Investmentstrategien auf risikobereinigte Performance legen werden. Gemeinsam mit der Deutsche AM ermöglichen wir unseren BCA Partnern über die Private Investing Strategie "Dynamisch" Zugang zu einer exklusiven Vermögensverwaltung basierend auf ETFs und aktiven Fonds inklusive aktiver Risikobegrenzung. Zusätzlich werden die Zielvorgaben bedarfsgerecht regelmäßig analysiert und gegebenenfalls angepasst. Schlussendlich eine effiziente Lösung für unsere Vermittler, um mögliche Marktschwankungen wie -chancen optimal miteinander in Einklang zu bringen. Für uns eine absolute Alternative im Nullzinsumfeld.“

Eine weitere Alternative im ETF Segment

Die Nachfrage nach ETFs nimmt auch im Bereich der Anleger immer weiter zu. Jedoch sollten unserer Meinung nach die Anleger

Daten und Fakten

- *Name: Private Investing – Anlagestrategie Dynamisch*
- *Aktienfondsanteil von 0 % bis 100 %*
- *Anleihenfondsanteil von 0 % bis 100 %*
- *Risikoklasse 4 (Wachstumsorientiert)*
- *Zielrendite: EURIBOR (3 Monate) WKN: 965278 plus 5 %*
- *Benchmark/Vergleichsmaßstab 50 % iBoxx Eurozone und 50 % DJ Global in EUR*
- *Vermögensverwalter: BfV Bank für Vermögen AG*
- *Anlageberater: Deutsche Asset Management*
- *Depotführende Stelle: Metzler seel. Sohn & Co. KGaA, FIL Fondsbank GmbH (nach Wahl des Kunden)*
- *Währung EUR*
- *Mindestanlagesumme € 5.000,– (Sparpläne € 100,–)*
- *Vertriebsstart November 2011*

Kosten

- *Ausgabeaufschlag/Umsatzkommission 4,00 %*
- *Gesamtvergütung p. a. (zzgl. MwSt.) 1,50 %*

Angesprochene Anleger für diese Strategie

- *Geeignet für Anleger, die eine Vermögensanlage in verschiedenen Anlageklassen mit einer systematischen Steuerung der Anlagenklassenallokation über einen mittel- bis langfristigen Zeithorizont anlegen wollen. Dabei soll die Schwankungsbreite nicht mehr als ca. 10 % pro Jahr betragen.*
- *Der empfohlene Anlagezeitraum liegt zwischen 6 und 10 Jahren.*
- *Die global ausgelegte Anlagestrategie basiert auf einer mathematisch optimierten Allokation von Fonds und Exchange Traded Funds („ETF“), die in inländische und ausländische Wertpapiere verschiedener Anlageklassen investieren (mit Ausnahme von Hedge Fonds).*

Zur Minderung der Schwankungsbreite (Volatilität) und des Verlustrisikos werden die Allokationen monatlich durch eine systematische Risikosteuerung optimiert und rebalanciert. Ziel der Anlagestrategie ist ein diversifiziertes und volatilitätsarmes Multi-Asset Portfolio mit einer maximalen Schwankungsbreite (Volatilität) von 10% p.a. und einer Begrenzung des Verlustpotenzials.

In mathematischen Berechnungen über einen Zeitraum von über 10 Jahren hat diese Strategie ein historisches Verlustpotenzial von maximal 15 % p.a. nicht überschritten. Die Umsetzung des quantitativen Investmentansatzes erfolgt mit aktiven Fonds und passiven ETFs. Die Portfoliokonstruktion und die Auswahl der Instrumente wird durch Experten der Deutsche Asset Management unterstützt.

nicht nur auf die Kosten ihrer Anlage achten, sondern auch darauf in welcher Marktphase sie ihre Anlageentscheidung treffen. Ein einzelner ETF ist häufig nicht das Allheilmittel und auch ein Multi Asset Portfolio kann sich bei gleichlaufenden Korrelationen in Stressphasen anders als erhofft entwickeln. Seit nunmehr über einem Jahre haben wir mit der Anlagestrategie PRIVATE INVESTING Best of ETF, daher eine aktiv gemanagte ETF Lösung für Sie und Ihre Kunden im Angebot.

Die Kombination aus PRIVATE INVESTING und ETFs liefert eine Vermögensverwaltung, die die passive Welt der ETFs mit aktivem Management verbindet – und das in nur einem Produkt. Ziel ist ein effizientes, globales Portfolio, zusammengesetzt aus Aktien-, Renten- und alternativen Anlagen zu erstellen. So kann eine breitestmögliche Streuung erzielt werden, welche kostengünstig mittels ETFs umgesetzt werden.

Zudem ist durch eine regelmäßige Analyse verschiedener Marktdaten, wie Renditen, Standardabweichungen und Korrelationen, und einem jährlichen Rebalancing stringentes Risikomanagement gewährleistet.

Durch eine ausgewogene Mischung von Aktien- und rentenorientierten Anlagen und der Beimischung von alternativen Investments wird unter Korrelationsgesichtspunkten ein effizientes und ausgewogenes Portfolio gebildet – dank ETFs mit einer geringen Kostenbelastung. Die Strategie hat ein globales Anlageuniversum, kann also in alle Regionen und Länder investieren – und das über alle Anlageklassen hinweg. Dabei konzentriert sich die Strategie auf die langfristige Anlage des Kapitals unter Zuhilfenahme einer antizyklischen Strategie. Durch den Vergleich von Aktien- und Geldmarktrenditen und der Analyse fundamentaler Konjunkturdaten kann zusätzlich die Aktienquote erhöht oder reduziert werden (Aktienbandbreite: 40-60%). Hierdurch können Marktchancen besser wahrgenommen werden und Risiken bei Marktübertreibungen sollen begrenzt werden. In der jüngsten Vergangenheit wurde zum Beispiel nach den Markteinbrüchen im August 2015 die Aktienquote antizyklisch erhöht.

DATEN UND FAKTEN

- *Name Best of ETF*
- *Aktien ETFs: 40 % bis 60 %*
- *Renten ETFs: 25 % bis 60 %*
- *Alternative Investments (Investition in Form von ETFs): 0 % bis 20 %*
- *Risikoklasse 3 (Ertragsorientiert, Tendenz Wachstum)*
- *Zielrendite EURIBOR (3 Monate) WKN: 965278 plus 4 %*
- *Benchmark / Vergleichsmaßstab 60% DJ Global in EUR und 40% iBoxx Eurozone (Total Return) in EUR*
- *Vermögensverwalter BfV Bank für Vermögen AG*
- *Anlageberater nowinta Vermögensverwaltung GmbH*
- *Depotführende Stelle FIL Fondsbank GmbH*
- *Währung EUR*
- *Einmalanlage € 10.000,–*
- *Sparplan € 200,– (nur in Verbindung mit Einmalanlage)*
- *Vertriebsstart April 2015*

KOSTEN

- *Ausgabeaufschlag / Umsatzkommission 3,00 %*
- *Gesamtvergütung p.a. (zzgl. MwSt.) 1,10 % p.a.*

ANGESPROCHENE ANLEGER FÜR DIESE STRATEGIE

- *Die ausgewogene Vermögensstruktur wird ausschließlich über passive Anlageinstrumente (Exchange Traded Funds) und ein aktiv gemangtes Anlagekonzept vorgenommen. Die Strategie sieht sowohl eine Portfolio Optimierung über das Business Model Portfolio von iShares als auch ein entsprechendes Timing seitens Nowinta vor.*
- *Der empfohlene Anlagezeitraum liegt zwischen 5 und 8 Jahren.*

Zwei transparente und regelbasierte Anlagelösungen

Unsere Partner haben somit die Wahl zwischen einer völlig flexiblen Anlagestrategie, PRIVATE INVESTING Dynamisch, in der die Aktienquote je nach Volatilität der Märkte zwischen 0% bis 100% betragen kann und der Anlagestrategie PRIVATE INVESTING Best of ETF, bei dem der Anleger einen antizyklischen Investmentprozess erhält, der immer zu mindestens 40%, jedoch höchstens 60% in den Aktienmärkten investiert ist.

Abb.: PRIVATE INVESTING Best of ETF im Vergleich zum MSCI World in Euro seit April 2015

Kompetentes Netzwerk und gemeinsam in die Zukunft

1. PRIVATE INVESTING Anlageberatertag

PRIVATE INVESTING 2.0 – unter diesem Motto lud die Bank für Vermögen alle Anlageberater sämtlicher PRIVATE INVESTING Anlagestrategien zum 1. Anlageberatertag nach Oberursel ein.

In den nun beinahe 6 Jahren ist die Anzahl der Anlageberater und die Anzahl der Anlagestrategien auch abseits der 7 so genannten Standard Strategien auf eine beachtliche Anzahl gestiegen. So versammelten sich am 19.07. erstmals sowohl Standard- wie auch White Label Anlageberater, um gemeinsam mit der Bank für Vermögen über die Zukunft von PRIVATE INVESTING zu sprechen. Durch den Tag führte Marc Sattler, seit dem 01.03.16 der neue verantwortliche Leiter PRIVATE INVESTING.

Ein bedeutender Tagespunkt spielte dabei das zukünftige regulatorische Umfeld, das sich langsam aber sicher immer weiter verdichtet. Besonders im Bereich der Vermögensverwaltung stehen uns mit MiFID II durchaus gravierende Änderungen, ab dem 03.01.2018 bevor. Mit einigen Feinjustierungen im PRIVATE INVESTING sind wir allerdings schon heute nicht nur darauf vorbereitet, sondern bieten allen BCA Partnern schon eine geeignete Lösung, um auch in der Zukunft erfolgreich zu sein. Besonders die Verlässlichkeit der Anlagestrategien und der Kosten-Nutzen Effekt für den Endanleger werden dabei noch mehr in den Fokus rücken.

In den Pausen zeigten die Diskussionen unter den Teilnehmern wie wertvoll ein solcher gemeinsamer Austausch und dieses besondere Netzwerk sein kann. Somit ist es auch nur konsequent diesen Gedanken fortzuführen und zukünftig diesen Austausch auch allen interessierten BCA Partnern zur Verfügung stellt.

Der zweite Teil des Tages war geprägt von dem Blick nach vorne und die zukünftige Positionierung von PRIVATE INVESTING im BfV / BCA Umfeld. Dabei werden in Zukunft nicht nur die aktuell 7 Strategien eine wesentliche Rolle spielen, sondern auch einige ausgewählte bisherige White Label Anlagestrategien, die bisher ausschließlich den Anlageberatern selbst zur Verfügung standen. Verlässliche Strategien, mit transparenten und nachvollziehbaren Anlagekriterien und besonderen Anleinstellungsmerkmalen sollen in Zukunft allen BCA Partnern zur Verfügung stehen. Dabei stellt die Bank für Vermögen als überwachender Vermögensverwalter selbstverständlich die Verlässlichkeit der einzelnen Strategien sicher. Dabei stießen vor allem die neuen Entwicklungen innerhalb der Abteilung PRIVATE INVESTING auf sehr positive Resonanz bei den Anlageberatern, die in den neuen Allokationstools und den zusätzlichen Überwachungs-, Analyse- und Optimierungstools einen bedeutenden Fortschritt für die Zukunft von PRIVATE INVESTING und der Vertriebsunterstützung durch die BfV sehen. So können nun z.B. automatisch Endkundendepots gezielt den geeigneten Vermögensverwaltungsstrategien zugeordnet werden und eine detaillierte Analyse für den Berater und den Endkunden erzeugt werden, in der nicht nur das Rendite-Risiko-Verhältnis, sondern auch die Einnahmen Verbesserung dargestellt werden können.

Am Ende des Tages blieben wohl zwei wesentliche Punkte festzuhalten: die unterschiedliche Sichtweisen auf die neuen regulatorischen Anforderungen im Investmentbereich und die eher kritischen absehbaren Auswirkungen auf Wirtschaftlichkeit der Endkundenberatung werden die Zukunft mit großer Wahrscheinlichkeit deutlich verändern. Aber PRIVATE INVESTING bietet bereits heute eine geeignete Lösung für den BCA Partner und für seine Kunden.

Artikel: Markus Biedermann, Prüfungsleiter bei der Dohm Schmidt Janka AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

34f-Prüfungen: Fragen an den Wirtschaftsprüfer

Neuer Beitrag aus unserer Artikelserie

© Sergey Nivens – Fotolia.com

Wir möchten uns für Ihre rege Beteiligung an unserer Artikelserie bedanken. Ihre konkreten Fragen zeigen, wie ernst Sie die aufsichtsrechtlichen Themen nehmen, und sind unser Ansporn, Sie konstruktiv im Vermittlungsgeschäft zu begleiten.

Vermittler (V): „Welche Neuerungen ergeben sich aus dem Kleinanlegerschutzgesetz für Finanzanlagenvermittler?“

Dohm Schmidt Janka (DSJ): „Das Kleinanlegerschutzgesetz ist am 10. Juli 2015 in Kraft getreten. Mit dieser Neuregelung wurde insbesondere der Katalog der Vermögensanlagen im Vermögensanlagengesetz (VermAnlG) um partiarische Darlehen, Nachrangdarlehen und um bestimmte Arten von Direktinvestments in Sachgüter ergänzt. Für Finanzanlagenvermittler bedeutet dies konkret, dass für den Vertrieb dieser Produkte im Laufe des Jahres 2015 eine Erlaubnis nach § 34f Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 GewO für die Vermittlung von und Beratung zu Vermögensanlagen erforderlich wurde.

Partiarische Darlehen und Nachrangdarlehen konnten bis zur Neuregelung mit einer Erlaubnis nach § 34c Abs. 1 Satz 1 Nummer 2 GewO (Darlehensvermittler) vertrieben werden. Die Vermittlung und Beratung von Direktinvestments in Sachgüter war bis dahin sogar erlaubnisfrei.

Bei partiarischen Darlehen überlassen die Anleger dem Anbieter Kapital für einen bestimmten Zweck und bekommen dafür einen Anteil am Gewinn. Bei Nachrangdarlehen wird die Forderung des Anlegers im Insolvenzfall des Unternehmens erst bedient, wenn sämtliche Gesellschaftsgläubiger befriedigt wurden. Beide Anlageformen haben in unserer beruflichen Praxis bisher geringe Bedeutung.

Direktinvestments in Sachgüter hingegen kommen zunehmend häufiger vor. Direktinvestments in Sachgüter sind z. B. Beteiligungen an dem Erwerb einzelner Container oder von Rohstoffen mit einer zugesagten jährlichen Verzinsung und einem Rückerwerb der Anlage nach einem gewissen Zeitraum. Voraussetzung ist, dass die Anbieter einen unbegrenzten Kreis von Anlegern

durch ein öffentliches Angebot ansprechen und die angebotene Anlage (beispielsweise durch Einräumung eines Anspruchs auf Rückerwerb und/oder laufende Pachtzahlungen) im Austausch für die zeitweise Überlassung von Geld einen vermögenswerten, auf Barausgleich gerichteten Anspruch vermittelt.

Für Finanzanlagenvermittler bedeutet dies in ihrer beruflichen Praxis, dass für den Vertrieb von Direktinvestments unter Berücksichtigung bestehender Übergangsregelungen ab dem 16. Oktober 2015 die Erlaubnis für die Vermittlung von Vermögensanlagen erforderlich ist. Die Aufsichtsbehörden vertreten ebenfalls diese Auffassung und unterrichten entsprechend in ihren Merkblättern zur Erlaubnispflicht für Finanzanlagenvermittler. Aufgrund bestehender Unklarheiten zur Auslegung des Gesetzes erfolgt durch das 1. Finanzmarktnovellierungsgesetz (1. FiMaNoG) eine erneute Änderung und Klarstellung der gesetzlichen Regelung zu Direktinvestments in Sachgüter. Dadurch soll sichergestellt werden, dass ab dem 31. Dezember 2016 entsprechende Vermögensanlagen ausschließlich durch zugelassene Vermögensanlage-Vermittler vertrieben werden.

Vor diesem Hintergrund empfehlen wir bei einer angestrebten Vermittlung von bestimmten Direktinvestments in Sachgüter, die Produkte genau zu analysieren und sich mit den rechtlichen Rahmenbedingungen vertraut zu machen. Spätestens ab dem Jahr 2017 ist hierfür eine Erlaubnis zur Vermittlung von Vermögensanlagen erforderlich."

V: „Weshalb ist eine Erhöhung der Stichprobenanzahl bei der jährlichen 34f-Prüfung erforderlich?"

DSJ: „Zunächst ist festzuhalten, dass der Stichprobenumfang bei Vermittlern mit wenigen Geschäften unverändert gering bleibt. Eine Ausweitung der Stichprobenprüfung ist dagegen bei größeren Vermittlern mit unterschiedlichen Geschäftsbereichen erforderlich, um dauerhaft die prüfungs- und aufsichtsrechtlichen Anforderungen unbeanstandet zu erfüllen.

Durch die Änderung der FinVermV vom 22. Juli 2014 sind Vermittler seit dem 1. August 2014 verpflichtet, die Gesamtzahl der in einem Kalenderjahr durchgeführten Anlageberatungen aufzuzeichnen. Diese Aufzeichnungspflichten werden im Rahmen der jährlichen Prüfung abgefragt und auch im Prüfungsbericht dargestellt, da jeder Prüfungsbericht eine Darstellung der durchgeführten Geschäfte nach Art um Umfang enthalten muss. Die Angabe über die Gesamtzahl der Anlageberatungen dient der Aufsicht unter anderem dazu, die stichprobenartige Überprüfung der getätigten Geschäfte des Vermittlers nachvollziehen zu können und eine Bezugsgröße zur Beurteilung der Angemessenheit der Stichprobenprüfung zu erhalten.

Vor diesem Hintergrund sind für die jährliche 34f-Prüfung Stichprobenprüfungen in allen relevanten Geschäftsbereichen erforderlich. Zudem hat sich die Anzahl der Stichproben an der Gesamtzahl getätigter Geschäfte zu orientieren, um die Anforderungen der Gewerbeaufsicht dauerhaft zu erfüllen.

Sofern eine Prüfung bzw. ein Prüfungsbericht nicht den rechtlichen und aufsichtsrechtlichen Anforderungen entspricht, droht in letzter Konsequenz eine von der Aufsicht veranlasste außerordentliche Prüfung. Diese wird auf Kosten des Vermittlers und zusätzlich zur jährlichen Prüfung durchgeführt. Insofern ist es zielführend, die rechtlichen und auch aufsichtsrechtlichen Vorgaben stets zu beachten.

Die Praxis hat gezeigt, dass ein gutes Verständnis für diesen Ansatz besteht und die gestiegenen Anforderungen mit geringem Mehraufwand erfüllt werden können."

Zur Person

MARKUS BIEDERMANN

ist seit mehreren Jahren bei Dohm Schmidt Janka im Bereich Financial Services tätig und verantwortlich für die 34f-Prüfungen. Er ist Ansprechpartner für die großen und kleinen Fragen, die sich immer wieder aus der Prüfung und dem Schriftverkehr mit der Aufsicht ergeben.

ARTIKELSERIE
„FRAGEN AN DEN WIRTSCHAFTSPRÜFER"

Schreiben Sie uns Ihre praktischen Fragen zur Anlageberatung/Anlagevermittlung, zum Beratungsprozess oder zu den aufsichtsrechtlichen Pflichten. Wir werden Ihre Fragen aufgreifen und in allgemeiner Form anonym in der Serie „Fragen an den Wirtschaftsprüfer" in den nächsten TOPNEWS beantworten. Sie erreichen uns unter der E-Mail 34f@dsjag.de oder über www.dsjag.de bzw. www.pruefung34f.de.

Wir freuen uns auf den konstruktiven Austausch.

Artikel: Verena Gebele, DWS Bereich Vorsorge & Vermögensaufbau

Kundenwünsche im Fokus – das DWS Komfort Depot

Individuelle Vertriebskonzepte zielgerichtet umsetzen – mit dem DWS Komfort Depot

Seit Mai 2016 bietet die Deutsche Asset Management das Investmentprodukt DWS Komfort Depot speziell für Anleger an, die auf einfachem Wege persönliche Anlageziele mit individuellen Spar- oder auch Auszahlungsplänen in nur einer Produktlösung verknüpfen möchten. Die Handhabung ist denkbar einfach: Der Kunde eröffnet ein DWS Komfort Depot und definiert – z. B. gemeinsam mit dem Berater – individuelle Anlageziele. Diese unterlegt er dann mit angestrebten Laufzeiten und entsprechenden Investments – je nach Risikoneigung. Das DWS Komfort Depot wird als Online-Konto eröffnet und kostet derzeit lediglich 8 Euro an jährlicher Depotgebühr. Egal, wie viele Anlageziele der Kunde besparen oder ob der Kunde einen oder mehrere Auszahlungspläne einrichten möchte. Für Kinder und Jugendliche ist die Verwaltung des DWS Komfort Depots bis zum 18. Geburtstag sogar komplett entgeltfrei. Darüber hinaus verfügt das DWS Komfort Depot über attraktive Produktoptionen wie z. B. ein Beitragsdepot, um Einmalanlagen Stück für Stück offensiver zu investieren oder über ein optionales Ablaufmanagement und eine Garantieoption, um Risiken der Anlage zu reduzieren. Und natürlich können über die Optionen hinaus die Fondsinvestments problemlos, z. B. über Zuzahlungsmöglichkeiten, Beitragserhöhungen etc. an die jeweilige Lebensphase und die damit verbundenen Anlageziele angepasst werden. Im Fokus der Produktlösung stehen die risikogesteuerten Mischfonds DWS Defensiv, DWS Balance und DWS Dynamik. Diese drei leicht voneinander abgrenzbaren „Multi-Asset"-Konzepte können Kunden eine „Investment-Komfortzone" bieten, die der individuellen Risikoneigung am ehesten entspricht:

DIE FOKUSFONDS DES DWS KOMFORT DEPOTS

DWS Defensiv (WKN: DWS1UR): *Zielrendite von 2 % p. a. über Geldmarktverzinsung bei einem Anlagehorizont von mindestens 5 Jahren. Der maximale Verlust soll hierbei im Durchschnitt über 5 Jahre den Wert von 5 % jährlich nicht übersteigen. (keine Garantie)*

DWS Balance (WKN: 847419): *Zielrendite von 3 % p. a. über Geldmarktverzinsung bei einem Anlagehorizont von mindestens 7 Jahren. Der maximale Verlust soll hierbei im Durchschnitt über 7 Jahre den Wert von 10 % jährlich nicht übersteigen. (keine Garantie)*[1]

DWS Dynamik (WKN: DWS0RZ): *Zielrendite von 4 % p. a. über Geldmarktverzinsung bei einem Anlagehorizont von mindestens 10 Jahren. Der maximale Verlust soll hierbei im Durchschnitt über 10 Jahre den Wert von 15 % jährlich nicht übersteigen. (keine Garantie)*[1]

[1] *Hinweis: Ziel unserer Anlageexperten für Mischfonds ist es, Kursrückgänge bei den Investmentalternativen zu begrenzen. Da die Kapitalmärkte jedoch mitunter stark schwanken können, sind sowohl die maximalen Kursrückgänge als auch die erstrebten Renditen nur Zielsetzungen und keine Garantie.*

Die Ausgabeaufschläge der Fonds können flexibel rabattiert werden und bieten eine attraktive laufende Vergütung auf Basis des Fondsvermögens über die gesamte Laufzeit des Vertrags.

Vereinfacht wird das Beraten dieser neuen Investmentlösung durch die Angebotssoftware DWS Power Inside, die eigens für das DWS Komfort Depot – nach dem Vorbild der DWS Riester Rechner – weiterentwickelt wurde. Berater können initial bis zu 3 Anlageziele berechnen. Weitere Anlageziele sind über ein separates Serviceblatt jederzeit wählbar. Darüber hinaus können Berater individuelle Angebote abrufen und auch ein sog. Transparenzkostenblatt mit Ausweis der Effektivkosten für jedes Anlageziel zur Verfügung stellen. Auch ein VL-Vertrag ist mit dem DWS Komfort Depot umsetzbar.

Der Clou: Die Anlageziele des DWS Komfort Depots können individuell nach Wunsch des Kunden benannt werden, diese werden dann auch in der Kundenkommunikation wiedergegeben. Ein Beispiel: hat der Kunde mit dem Berater z.B. die Anlageziele Altersvorsorge, Immobilientilgung und Autokauf mit entsprechender Laufzeit definiert, werden diese Ziele auch in der Depoteröffnung und in den Depotabrechnungen und Jahresmitteilungen mitangedruckt. Das erhöht zum einen die Identifizierung des Kunden mit dem eigenen Depot und zum anderen die Bindung an die selbst definierten Sparziele.

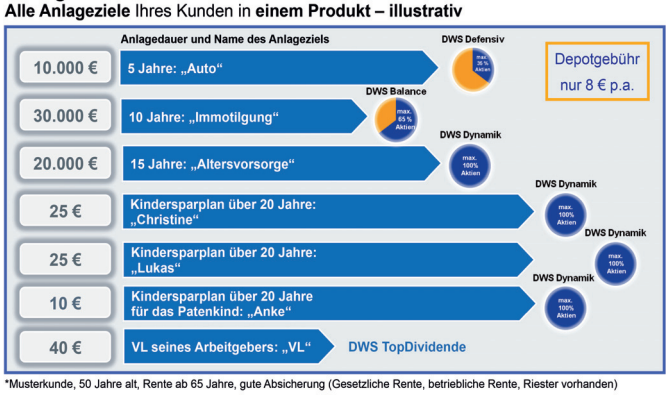


Abb.: Illustrativer Aufbau eines DWS Komfort Depots (Muster)

„My DWS Komfort Depot“ oder Zielgruppenansprache leicht gemacht

Der Zuschnitt auf individuelle Anlageziele, die hohe Flexibilität des DWS Komfort Depots aber auch die vertriebsunterstützenden Unterlagen zum DWS Komfort Depot ermöglichen es Beratern, diese Investmentlösung speziell auf bestimmte Zielgruppen zuzuschneiden. Eine Zielgruppe des DWS Komfort Depots ist z.B. der passive Sparer, der sein Erspartes trotz Niedrigzinsphase und Finanzrepression auf Festgeld-, Girokonten bzw. Sparbüchern „eingeloggt“ hat. Mit der Überführung in ein DWS Komfort Depot können diese Gelder wieder renditeorientiert für den Kunden angelegt werden, bei gleichzeitig höchstmöglicher Verfügbarkeit.

Auch Wiederanleger von ablaufenden Lebensversicherungen (LV) finden im DWS Komfort Depot die passende Antwort auf ihre Bedürfnisse. Vermögen aus ablaufenden LVs können mittels des Depots neu strukturiert sowie für unterschiedliche Ziele transparent angelegt werden. Ein Beispiel: Wenn ein Kunde 50.000 Euro aus einer frei werdenden LV anlegen möchte, kann er mittels unterschiedlicher Anlageziele Ansparen aber auch Auszahlen ideal miteinander koppeln. 35.000 Euro bspw. in das Anlageziel Investmentrente (einem Auszahlungsplan, der monatlich über die nächsten 7 Jahre leisten soll, investiert in den DWS Defensiv) und bswp. 15.000 Euro in das Anlageziel Vermögensaufbau (einem Einmalbeitrag, der langfristig über den Anlagehorizont von 20 Jahren an den Renditechancen der Aktienmärkte partizipieren soll, investiert in den DWS Dynamik). Der Kombinierbarkeit von Anlagezielen, Beitragshöhen und Anspardauern sind fast keine Grenzen gesetzt. Für den Vertriebsansatz Wiederanlage bzw. Einmalbeitragsinvestition stellt die DWS u.a. ein Merkblatt für Endkunden zur Verfügung. Unter dem Titel DWS Komfort Depot Investmentrente werden die Vorteile des Entsparens mit einem Auszahlplan gegen Einmalbeitrag erläutert. In der Angebotssoftware wird außerdem ein Musterschreiben zur Verfügung gestellt, mit dem Kunden eine ablaufende LV – direkt und ohne Umweg der Überweisung auf ein Girokonto – in ein neu eröffnetes DWS Komfort Depot umleiten können.

Die Vorteile des DWS Komfort Depots für Wiederanleger auf einen Blick:

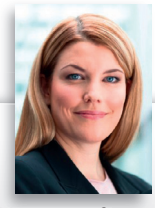
- *Verfügbarkeit und Vererbbarkeit des Vermögens*
- *Anlage z.B. in risikogesteuerten Mischfonds*
- *Aufteilung des Wiederanlagevermögens auf unterschiedliche Anlageziele – nach individuellem Bedarf – Ansparen und Auszahlen miteinander kombinierbar*
- *Möglichkeit der Anpassung der Anlageziele während der Laufzeit*
- *Auf Wunsch Option Beitragsdepot – nach und nach können Kunden so Einmalbeiträge offensiver investieren*

Das DWS Komfort Depot Junior – Wünsche wahr werden lassen auch für die Kleinsten

Das DWS Komfort Depot kann bereits ab dem 1. Lebensjahr abgeschlossen werden und bietet ideale Möglichkeiten, auch für den Nachwuchs kostengünstig vorzusorgen. Bis zum 18. Geburtstag verzichtet die DWS auf das Depotentgelt, es können unterschiedliche Anlageziele, bspw. für den Führerschein, das Studium und die erste Wohnung auch mit kleineren Beiträgen bespart werden. Auch Sonderzahlungen durch Dritte sind jederzeit möglich. Unterstützt wird die Zielgruppenansprache „Junior“ durch einen Endkundenflyer mit dem Motto „Wünsche wahr werden lassen“, eine Geschenkekarte für Sonderzahlungen direkt ins das Depot sowie eine Postkartenserie bzw. E-Mailing-Variante, die das Ziel des Sparens mit dem DWS Komfort Depot Junior emotional anspricht. Berater können sich für ihre eigenen Mailings oder E-Mailkampagnen aus den unterschiedlichen Motiven bedienen und so zielgerichtet Eltern bzw. Großeltern zum Sparen für den Nachwuchs animieren.

WEITERE INFORMATIONEN

Berater können weitere Informationen und Vertriebsmaterialien rund um das DWS Komfort Depot auf der Website unter www.dws.de/Komfortdepot jederzeit abrufen. Detaillierte Vertragsinformationen werden über die Partnerinformationssysteme DWS partner@web zur Verfügung gestellt.



Zur Person

VERENA GEBELE

Die Autorin arbeitet seit 2007 im Bereich Vorsorge & Vermögensaufbau bei der DWS. Zuvor war sie als Unternehmensberaterin im Finanzdienstleistungsbereich tätig.

Im Überblick: Ausgewählte Produktfakten zum	DWS Komfort Depot
Erlaubnis nach §34f GewO zur Vermittlung sowie Protokollierung nach FinVermV	Ja
Garantieprodukt (z.B. Beitragsgarantie zum Laufzeitende)	**Nein**
Abschluss- und Vertriebsvergütung	Ausgabeaufschläge (3–5%) auf jeden Beitrag (ratierlich)
Rabattierungsmöglichkeit	**Ja**
Fondsauswahl	DWS Defensiv, DWS Balance und DWS Dynamik sowie ca. 600 weitere Fonds der DWS/Deutsche Bank-Gruppe
Vereinbarung von unterschiedlichen **Anlagezielen** mit variierenden Laufzeiten und ausgewählten Fonds	Ja
Lebenslange Rentenzahlung	Nein
Frühester Auszahlungszeitpunkt	Die **Option Auszahlungsplan** ist ***jederzeit*** wählbar
Mindestlaufzeit	**keine**
Maximale Laufzeit	keine
Mindestbeiträge (laufend, einmalig)	keine
Steuerliche Behandlung	Abgeltungsteuer (Kapitaleinkünfte)
Mindestalter	ab 0 Jahre abschließbar/geeignet für Kindersparpläne/kein Depotentgelt für Depotinhaber bis zum 18. Geburtstag

Artikel: Dr. Dirk Rogowski, Geschäftsführer bei der Veritas Investment GmbH

Veri-Safe: Eine Alternative zu Sparbuch und Co.

Kunden bekommen von ihrer Bank oder Sparkasse für ihre Spareinlagen bestenfalls noch Zinsen im Promillebereich. Macherorts hat der Sparanreiz schon die Nulllinie erreicht. Bei den so beliebten Tages- und Festgeldern sieht es nicht viel besser aus. Berücksichtigt man jetzt noch die prognostizierte Inflationsrate für 2016, die laut Monatsbericht Juni der Bundesbank bei 0,5 Prozent liegen soll, werden die zinslosen Einlagen real immer weniger wert. Eine Besserung scheint auch nicht in Sicht: Steigt die Inflationsrate, was die Europäische Zentralbank ja mit ihrer lockeren Geldpolitik scheinbar auch erreichen will, wird der reale Verlust durch klassisches Sparen noch größer.

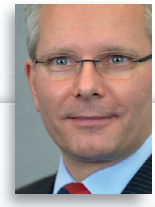
Wenn Tagesgeld oder Festgeldanlagen faktisch keine Rendite mehr abwerfen, welche Alternativen haben in solch einem Umfeld noch sicherheitsorientierte Anleger? Veritas Investment hat darauf reagiert und den Fonds Veri-Safe (ISIN DE000A114530) aufgelegt.

Der Fonds bietet ein hohes Maß an Sicherheit, eröffnet dem Anleger aber trotzdem eine faire Renditechance. Damit richtet sich dieser konservative Mischfonds an Anleger, denen das Verlustrisiko eines reinen Aktieninvestments viel zu hoch ist – die aber auch nicht bereit sind, eine extrem geringe oder gar negative Realverzinsung auf Spareinlagen zu akzeptieren. Der im Oktober 2015 aufgelegte Fonds investiert weltweit und zwar vor allem in Anleihen und Anleihe-ETF. Dabei können mit einer Aktienquote von bis zu 22 Prozent auch klar definierte Risiken eingegangen werden.
Das besondere Merkmal des Veri-Safe ist sein vorab definiertes Verlustlimit von maximal 2,5 Prozent innerhalb eines Kalenderjahres. Dieses Verlustlimit wird mit einer Wahrscheinlichkeit von 1:1 Million nicht überschritten. Dieses Verlustlimit wird dann nachgezogen, wenn der Fonds ein Plus von einem halben Prozent erwirtschaftet hat. So werden einmal erzielte Gewinne unter den „Schutzschirm“ des definierten Verlustlimits von 2,5 Prozent gestellt und somit prinzipiell abgesichert.

Dieses gewünschte Sicherheitsniveau wird durch die hauseigene Risk@Work-Methode erreicht. Risk@Work wird bereits in zwei anderen Veritas-Fonds seit Jahren erfolgreich angewendet. Trotz volatiler Märkte überzeugen der Veri Multi Asset Allocation (DE0009763235) und der Veri ETF-Allocation Defensive (DE0005561666). Risk@Work ermöglicht Verlustszenarien zu simulieren, die mit einer Wahrscheinlichkeit von 99,9999 Prozent zu keinem Zeitpunkt überschritten werden. Dieses hochmoderne Risikomaß gleicht einem Sicherheitsnetz, das Anleger selbst in extrem turbulenten Marktphasen vor dem freien Fall bewahren soll. Auch der Veri-Safe arbeitet mit der Risk@Work-Methode.

KURZ NOTIERT

- *Die Alternative zum zinslosen Sparen*
- *Fonds mit hohem Maß an Sicherheit, aber trotzdem mit fairer Renditechance*
- *Definierte Wertuntergrenze schützt vor Verlusten von über 2,5 Prozent mit einer Wahrscheinlichkeit von 1:1 Million*



Zur Person

DR. DIRK ROGOWSKI

ist seit Februar 2014 Geschäftsführer bei der Veritas Investment GmbH und in dieser Funktion Leiter des Vertriebs. Bei der Schwestergesellschaft Veritas Institutional GmbH ist er seit 2010 als Geschäftsführer zudem für die Bereiche Finanzen, Compliance sowie das Controlling verantwortlich. Dr. Dirk Rogowski ist Autor mehrerer Fachpublikationen zum Thema Portfoliokonstruktion, Kapitalmarkttheorie sowie der Bankbetriebslehre.

Artikel: Morgan C. Harting, Fondsmanager AB (ehemals ACM Bernstein)

Mit einer Multi-Asset-Lösung zurück in die Emerging Markets

Nach fünf schwierigen Jahren gibt es wieder Lebenszeichen aus den Schwellenmärkten. Berater, welche die Emerging Markets für ihre Kunden wieder ins Blickfeld rücken möchten, finden im AB Emerging Markets Multi-Asset Portfolio eine innovative und attraktive Lösung.

Seit der weltweiten Marktkorrektur im Januar haben viele Berater die Schwellenmärkte erneut ins Auge gefasst. Der MSCI Emerging Markets Index ist seit dem Tief am 21. Januar bis zum 5. Juli um 24 % gestiegen (auf USD-Basis) und hat damit die Industrieländer klar hinter sich gelassen. Währenddessen ist der J.P. Morgan EMBI, die gebräuchlichste Benchmark für EM-Anleihen, um 12 % geklettert. Die Mittelzuflüsse in beide Assetklassen sind seit einigen Monaten positiv, nach drei Jahren Abflüssen im Aktienbereich und einem Jahr Abflüssen bei den Anleihen.

Risikoadjustierte Erträge verbessern

Viele Anleger fürchten sich dennoch weiterhin vor Schwellenländer-Aktien. Sie sind weitaus volatiler als Aktien aus den Industrieländern. Ihr langfristiges erhebliches Potenzial zu nutzen, erfordert also ein gehöriges Maß an Risikotoleranz seitens des Anlegers und Expertise im Fondsmanagement. Ein Multi-Asset-Ansatz kann daher sehr effektiv sein. Indem er das Risiko signifikant reduziert, kann er Anlegern dabei helfen, an der langfristigen Wachstumsstory in den Emerging Markets zu partizipieren.

Mein Team und ich setzen diesen Ansatz seit dem 1. Juni 2011 im von mir verantworteten AB Emerging Markets Multi-Asset Portfolio um. Unser klar formuliertes Ziel: Die Erträge der EM-Aktien erzielen, aber bei deutlich reduzierter Volatilität. Dieses Ziel haben wir in diesem von schwierigen Zeiten für Schwellenmärkte dominierten Zeitraum bislang sogar übertroffen: Seit Auflegung schlug der Fonds den MSCI Emerging Markets Index annualisiert um 1,8 Prozentpunkte. Die Volatilität des Fonds lag bei 11,5 % über fünf Jahre, beim Index waren es 15,3 % (per 30.06.2016 in Euro).

Wie wird ein derartiges Portfolio konkret konstruiert? Wir investieren in Aktien, Anleihen und Währungen aus den Schwellenländern sowie auch in Titel aus Industrieländern, deren Umsatz zu mehr als 50 Prozent in Emerging Markets generiert wird. Wir schöpfen damit aus einem wesentlich größeren Reservoir an Anlagemöglichkeiten (siehe Grafik).

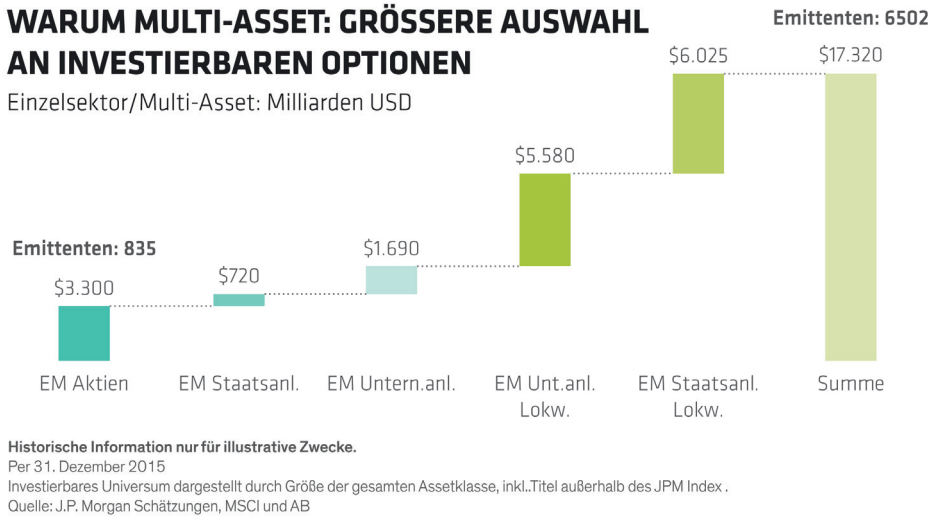


Abb.: Warum Multi-Asset: Größere Auswahl an investierbaren Optionen

Neben der Asset-Allokation nutzen wir für das Portfolio noch zwei weitere wesentliche Ertragsquellen: die Titelselektion und das Währungsmanagement. Wir fügen dabei nicht einfach nur ein Aktien- und ein Anleihenportfolio zusammen, sondern verwenden einen integrierten Ansatz: Jedes infrage kommende Unternehmen wird quer über seine Kapitalstruktur hinweg von einem dezidierten Analystenteam unter die Lupe genommen. Mal ist die Aktie attraktiver, mal die Anleihe, entweder in Lokalwährung oder aber in US-Dollar oder Euro.

Im Aktienbereich liegt unser fundamentaler Fokus auf Qualität, Stabilität, Bewertung und Dividendenrendite. Bei den Anleihen kombinieren wir eine Makro-Länderselektion mit einer stringenten Kreditanalyse auf Unternehmensebene. Und unser Währungsengagement passen wir über die Titelselektion sowie Futures taktisch an.

Wichtig ist dabei, dass wir über ein erfahrenes Multi-Asset-Team verfügen, das genau wie ich eine ganzheitliche Sichtweise auf die

KURZ NOTIERT:

- *Die gesamte Palette der Anlagemöglichkeiten in Emerging Markets in einem einzigen Fonds*
- *Aktive Allokation zwischen Aktien, Anleihen und Währungen gemäß integriertem Ansatz*
- *Attraktive Ausschüttungsrendite von aktuell 6,3 % (ausschüttende USD-Anteilsklasse ISIN LU0633140727) bzw. 5,6 % (ausschüttende Anteilsklasse mit Absicherung in Euro, ISIN LU0683596356) per 30.06.2016*

Kapitalmärkte verwendet. Das unterscheidet uns von vielen anderen Fonds, wo man die oft gegensätzlichen Ansichten von Aktien- und Anleihenanalysten irgendwie unter einen Hut bringen muss. Unser Team hingegen verwendet eigens entwickelte Multi-Asset-Modelle, die auch immer das Risiko-Renditeprofil auf Gesamtportfoliobasis analysieren.

Bei der Titelauswahl sowohl im Anleihen- als auch im Aktiensegment sind wir völlig frei von den Fesseln der Benchmark. Wir wollen immer möglichst in den nach unserer Analyse attraktivsten Titeln investiert sein, ob diese Titel nun ein großes Gewicht in der Benchmark haben oder nicht. Umgekehrt ist es uns völlig gleichgültig, wenn wir eine Abweichung dadurch aufweisen, dass wir ein Indexschwergewicht nicht im Portfolio haben. Wenn wir nicht von diesem Unternehmen und seiner Bewertung überzeugt sind, sehen wir auch keinerlei Veranlassung, allein aus Indexgründen darin zu investieren.

Gleiches gilt auch für die Länderallokation. Im Anleihenbereich sind naturgemäß jene Länder in den Indizes hoch gewichtet, die auch die höchste Verschuldung aufweisen. Selbst für Laien ist erkennbar, dass eine Orientierung an diesen Benchmarks wenig Sinn macht. Und im Aktienindex machen die drei größten Länder China, Südkorea und Taiwan alleine schon etwas über 50 % aus. Warum sollte man derartige Klumpenrisiken zum Maßstab nehmen?

Auch die Währungen managen wir aktiv. Wenn wir uns Wertpapiere anschauen, können wir entscheiden, ob wir das Währungsengagement absichern oder nicht. So hatte das Portfolio im Jahr 2015 eine Überrendite im Vergleich zur Benchmark MSCI Emerging Markets von fast 8 % nach Gebühren. Ein Drittel davon kam von unserer aktiven Entscheidung, das Portfolio in US-Dollar zu halten. Hinsichtlich des großen Rückgangs bei EM-Währungen war das im Rückblick die richtige Entscheidung. In diesem Jahr kehren wir behutsam in die Währungen der Schwellenländer zurück und können somit an deren Erholung teilnehmen. Diese Flexibilität macht das Portfolio so anpassungsfähig für die verschiedensten Marktsituationen.

Die Stimmung hellt sich auf

Ob sich das Blatt in den Schwellenmärkten wirklich nachhaltig zum Guten gewendet hat, vermag noch niemand zu sagen. Die Fundamentaldaten weisen auf jeden Fall bereits in eine positive Richtung. Wenn man sich die Aktien der Emerging Markets anschaut, notieren diese Aktien heute zu historisch günstigen Bewertungen. Das ist bei Anleihen ähnlich. Das Wachstumspotenzial ist daher für die Zukunft enorm. Brasilien war beispielsweise in diesem Jahr bislang einer der stärksten Aktienmärkte weltweit, was den Optimismus über neue Reformen reflektiert. Ich sehe aber auch in brasilianischen Anleihen gute Möglichkeiten. Viele dieser Firmen wiesen signifikante Erhöhungen ihrer Profitabilität auf, was sich auf eine Verbesserung des Wettbewerbs zurückführen lässt. Ich würde sogar sagen, dass brasilianische Anleihen eine bessere risikoadjustierte Wette sind als der Aktienmarkt, der weiterhin volatil bleibt.

Insgesamt werden wir jedoch zunehmend optimistischer bei Schwellenländer-Aktien und haben unser Engagement in diesem Bereich erhöht. Wir sind derzeit zu rund 60 % in EM-Aktien investiert. Vor allem bei den stark rohstoffexportabhängigen Ländern gibt es zumindest kurzfristig eine hohe Korrelation mit dem Ölpreis und daher haben sich die entsprechenden Aktien im Zuge des jüngst wieder gestiegenen Ölpreises auch meist stärker erholt als weniger zyklische Papiere. Wir beteiligen uns jedoch nicht an Prognosen für die Ölpreisentwicklung, weil diese Prognosen von zu vielen Unwägbarkeiten abhängen, sondern fokussieren uns auf stabile Fundamentaldaten der jeweiligen Unternehmen.

So haben wir in letzter Zeit in Mexiko einige Gelegenheiten genutzt. Vor dem Kursrutsch von 2015 waren dort sowohl Aktien als auch Anleihen und die Währung hoch bewertet aufgrund der vergleichsweise hohen Qualität. Nun aber haben wir günstigere Einstiegskurse nutzen können. In Südkorea hat die Schwäche der Währung die Wettbewerbsposition einiger Export- und Konsumunternehmen stark verbessert, auch hier sind wir engagiert.

Der jüngste Enthusiasmus könnte ein Einstiegssignal für jene Anleger sein, die in diesen Regionen unterinvestiert sind. Indem wir an mehreren Stellschrauben im breitest möglichen Universum von Aktien und Anleihen arbeiten, können wir unserer Meinung nach Anlegern auf umsichtige Weise den Weg zurück in die Emerging Markets ebnen.

Zur Person

MORGAN C. HARTING
Fondsmanager AB Emerging Markets Multi-Asset Portfolio

KONTAKT
Alexander Hoffmann
Director, Financial Institutions Germany & Austria
Telefon: +49 (0) 89 255 40 150
E-Mail: Alexander.Hoffmann@abglobal.com

Artikel: Peter Meiser, Redaktion TOPNEWS

Die digitale Strategie einer Versicherung – AXA

Regulierung – Prozessoptimierung – Digitalisierung: Eines bedingt das andere und kein Unternehmen der Finanzwirtschaft kommt daran vorbei. Ob Makler oder Versicherer bzw. KAG. Gut also, wenn man sich darum kümmert und aktiv, nicht nur reagierend, mit einer gezielten Strategie voran geht. AXA ist eine Versicherung bzw. ein Finanzdienstleister, der dies bereits frühzeitig erkannt und eine digitale Strategie entwickelt hat. Die TOPNEWS (TN) sprach darüber mit Horst Looser (HL) und Dirk Friederichs (DF).

(TOPNEWS) AXA gilt als stark im Maklervertrieb und arbeitet auch mit den großen Pools wie der BCA zusammen. Wie weit ist die digitale Kooperation AXA – Pools – Makler schon gediehen? Lässt sich diese z. B. nach der Entwicklung der letzten Jahre und angeschlossenen Softwaresystemen beziffern?

(Dirk Friedrichs) Ein wesentlicher Teil unserer Strategie bei der digitalen Kooperation mit Vertriebspartnern ist die Konzentration auf Pools, Makler-Verwaltungsprogramme, Technische Dienstleister und Key Accounts, um mit digitalen Anbindungen möglichst viele Makler zu erreichen. In diesem Kontext sind wir bereits seit vielen Jahren mit der BCA digital vernetzt und stellen Lösungen wie unser AXA Prozessportal ‚MyAXA-Makler' im Look&Feel der BCA bereit.

Darüber hinaus bestehen viele AXA-Anbindungen im Maklermarkt über BiPRO TAA- (Tarifierung, Angebot, Antrag) und nonTAA-Web-Services. Auch hier bereits seit einigen Jahren mit den Online-Lösungen der BCA und deren technischen Partnern für Online-Prozesse (Vergleichssoftware etc.). Somit können BCA-Partner zum Beispiel im Komposit-Bereich das Geschäft vollständig online einreichen. So konnten wir im Laufe der letzten Jahre über 60 Systeme unserer Partner im Maklermarkt mit mehr als 300 BiPRO-Webservices an AXA anschließen.

(TN) Lässt sich dies nach Produktkategorien oder Geschäftsbereichen differenzieren?

(Horst Looser) Ziel der AXA ist in allen Geschäftsbereichen die Digitalisierung weiter voranzutreiben. Heute kann und sollte sich kein Geschäftsbereich der Digitalisierung entziehen. Wir haben im Kontext der Entwicklung unserer digitalen Anbindungen in den letzten Jahren Schwerpunkte gesetzt und vorrangig die Produkte im Privatkundensegment digitalisiert. Aktuell investieren wir ebenso deutlich in digitale Prozesse für das Firmenkundengeschäft. Hier bieten wir zum Beispiel als erster deutscher Versicherer ein digitales Underwriting.

(TN) Inwieweit spielt der standardisierte Datenaustausch gemäß BiPRO dabei eine Rolle für Sie und welche?

(DF) Der standardisierte Datenaustausch nach BiPRO trägt erheblich zur Optimierung der digitalen Prozesse bei und ist im Hause AXA die Basis für digitale Kooperationen mit unseren Partnern. Hier kommt uns zugute, dass BiPRO nicht nur für AXA Vorteile bietet: Der wesentliche Faktor ist die Wirkung in der gesamten Versicherungscommunity, da BiPRO als Branchenlösung Vorteile für den gesamten Markt und alle Marktteilnehmer hat, von denen alle unmittelbar profitieren.

Die über BiPRO erreichte Standardisierung führt zu einer hohen Digitalisierungsquote. Neben geringeren Kosten reduziert dies auch die Fehlerquote in der Bearbeitung und bei der Dokumentation von Geschäftsvorfällen. Insgesamt werden wir damit deutlich schneller, auch in der Kommunikation mit unseren Vertriebspartnern. Von dieser Prozesseffizienz profitieren unsere Vertriebspartner, indem ihnen mehr Zeit für ihre eigentliche Vertriebsarbeit bleibt.

(TN) Wie weit ist AXA bereits mit der Umsetzung der BiPRO-Normen? Welche Voraussetzungen Ihrerseits waren und sind dafür und bis wann (noch) erforderlich?

(DF) Wir haben aus Überzeugung bereits über die letzten Jahre stark in das Thema BiPRO investiert, dazu gehört auch die aktive Mitarbeit in BiPRO-Gremien und -Projekten. Hier haben wir schon früh im Kontext der bereits angesprochenen Tarifierungs-, Angebots-und Antragsprozesse mitgewirkt und in unserem Haus die organisatorischen und technischen Voraussetzungen für die interne Umsetzung geschaffen. Dazu gehört auch der Aufbau von BiPRO-Skills in Konzerneinheiten, die das Thema in Richtung Maklermarkt und hausintern forcieren und der Aufbau einer entsprechenden Infrastruktur als Bestandteil der Gesamtarchitektur unserer Systeme.

Diese Schritte haben uns bis heute zu einem der Vorreiter in den TAA-Umsetzungen gemacht, was uns nicht zuletzt die bislang drei BiPRO-Awards des Brancheninstituts Prozessoptimierung bestätigen. Aktuell stellen wir die Weichen, um die bereits verfügbaren nonTAA-WebServices weiter auszubauen. Hierbei legen wir besonderes Augenmerk auf die digitale Bereitstellung der Maklerpost.

BiPRO ist für AXA eine Grundsatzentscheidung für die digitale Standardisierung im Maklermarkt, und die BiPRO-Community ist

hierbei ein wesentlicher Erfolgsgarant. Wir sind davon überzeugt, dass nur derjenige, der in BiPRO investiert, im Markt eine führende Rolle einnehmen kann.

(TN) Wie weit sind Ihrer Kenntnis oder Schätzung nach die Makler und/oder ihre Pools dabei?

(HL) Der Maklermarkt war in diesem Kontext in den vergangenen Jahren noch sehr heterogen. Die meisten Pools, technischen Dienstleister und Vertriebspartner haben aber bereits früh erkannt, dass die Schnittstellen auf Basis von BiPRO bereitgestellt werden müssen. Daher sind auch dort die TAA-Umsetzungen schon sehr weit vorangeschritten und man konzentriert sich aktuell stärker auf die non-TAA-Prozesse, was sich auch insgesamt in den aktuellen Aktivitäten im BiPRO e.V. widerspiegelt.

(TN) AXA unterstützt das Projekt Maklerkommunikation 4.0 des GDV durch aktive Beteiligung. Weshalb und wie sieht Ihre Teilnahme aus?

(DF) Wir sind als AXA stark in diesem Projekt engagiert, insbesondere durch die aktive Teilnahme in der Arbeitsgruppe und den Teilprojekten. Ebenso sind wir Teilnehmer im Pilotfeld der Maklerkommunikation. Unsere frühe und aktive Unterstützung ist getragen von unserer Überzeugung, dass die Anbindung an die Trusted German Insurance Cloud (TGIC) und das damit verbundene SingleSignOn für die Services der Versicherer einen weiteren Schub zum Ausbau und für die Nutzung von digitalen Lösungen durch die Makler bringen wird.

(TN) BiPRO & Co. oder Maklersysteme betreffen ja eher die interne sachliche Datenkommunikation. Haben Sie auch im Internet noch viel vor in nächster Zeit?

(DF) Neben den laufenden Weiterentwicklungen in unseren Portalen und der Erweiterung der digitalen Services in MyAXA-Makler, sind wir aktuell in Pilot- und Testfeldern aktiv, um die Interaktion der Makler und ihrer Endkunden mit uns als AXA auf digitaler Basis voranzutreiben. Hier setzen wir neben der Entwicklung von eigenen Applikationen auch stark auf Online-Lösungen im Zusammenspiel mit ausgewählten Partnern.

(HL) So ist es eines unserer Ziele im nächsten Jahr, die digitale Signatur in allen relevanten Geschäftsfeldern bereitzustellen.

(TN) Welche Rolle spielen und Bedeutung haben für Sie die Social Media wie Facebook, XING, Twitter etc.?

(HL) Wir beobachten genau die Trends und Entwicklungen in diesem Bereich und greifen sie auf. Das Vertrauen der Vertriebspartner und Endkunden im sensiblen Umgang mit den Daten hat dabei für uns erste Priorität. Wir schauen uns in einem „Testfeld“ aktuell an, wie unsere Vertriebspartner Social Media einsetzen können und erproben dort auch erste Aktivitäten im Bereich von digitalen Kampagnen. Aufgrund unserer Erfahrungen in der Ausschließlichkeit, wie z.B. den Einsatz eines neuen Online-Verkaufsansatzes in unserem Produkt Starter BU, können wir Szenarien für den Maklermarkt ableiten.

(TN) Zusammenfassend: Wie würden Sie in aller Kürze die digitale Zukunftsstrategie der AXA beschreiben?

(DF) Gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern wollen wir digitale Standards im Maklermarkt, über alle Geschäftsbereiche, etablieren. Damit vereinfachen wir den Zugang der Makler zur AXA und gestalten Prozesse effizienter. Hierbei entwickeln wir neben eigenen auch Lösungen mit ausgesuchten Partnern im Markt und setzen stark auf Branchenstandards.

Unser Ziel ist, auch zukünftig, in einer führenden Rolle im Bereich der digitalen Zusammenarbeit und damit auch der präferierte Partner für Makler zu sein.

(HL)In diesem Zusammenhang setzen wir nach wie vor auch auf die regionale Präsenz und die persönliche, direkte Kommunikation mit den Maklern durch unsere Maklerbetreuer/innen .

(TN) Viel Erfolg bei der Umsetzung und vielen Dank für dieses interessante Gespräch.

Zur Person

HORST LOOSER
Leiter Vertriebsangebots-Steuerung Vorsorge bei AXA

Zur Person

DIRK FRIEDERICHS
Leiter Technische Anbindung Vertriebspartner im Makler- und Partnervertrieb der AXA.

Ein Schwerpunkt seiner Tätigkeit ist die Beratung der Vertriebspartner bei der digitalen Anbindung. In diesem Bereich begleitet er seit 2015 die BCA. Er verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung im Bereich Versicherung.

Artikel: Oliver Lang, Vorstand der BCA AG

Chef-Sache: das Sommer-Interview

Der Verfasser für die TOPNEWS im Gespräch mit dem Vorstandsvorsitzenden der IDEAL-Versicherung und Aufsichtsratsvorsitzenden der BCA AG, Rainer M. Jacobus. Heute: Teil 1.

Oliver Lang (OL): „Die IDEAL Versicherung – vom Sterbeversicherer zu einem Anbieter von verschiedensten Finanzprodukten und in letzter Zeit mit einer hohen Innovationsfähigkeit. Wie kam es dazu, was war der Hintergrund, warum hat die IDEAL das gemacht?“

Rainer M. Jacobus (RJ): „Zunächst einmal war es ja so, dass die IDEAL, wie alle Versicherer in den 90er-Jahren, von der Deregulierung massiv getroffen worden sind. Und wenn man sich die Anzahl der Versicherer, die noch aktiv sind, anschaut, ist seit damals ein Großteil der Versicherer verschwunden, fusioniert oder in großen Konglomeraten aufgegangen. Die alte Theorie, die ja besagt, dass in einem deregulierten Markt nur die großen Generalisten überleben können – also die multinationalen Versicherungskonzerne – und auf der anderen Seite die kleinen Spezialisten, bei denen auch die Regionalen große Stärken haben, die hat sich ja bewahrheitet. Wir standen also, als ich 2001 als Vorstand angefangen habe, vor der Aufgabe, das Unternehmen neu auszurichten und haben uns damals entschlossen, uns auf die Absicherung von biometrischen Altersrisiken zu spezialisieren. Traditionell war die IDEAL ein sehr starker Sterbegeldversicherer, da hat auch die Historie stark geholfen. Wie allgemein bekannt ist, ist die IDEAL auch die Eigentümerin des größten deutschen Bestattungsunternehmens, der Ahorn AG. Wir haben dann sukzessive weitere Produkte entwickelt, insbesondere die Pflegerente. Die demographische Entwicklung spielt da natürlich eine große Rolle und wir haben bei der Pflegeversicherung nach Art der Lebensversicherung mittlerweile einen Marktanteil von über 50 Prozent. Ich glaube, dass wir insbesondere bei der „Generation 50+“ mit der Absicherung von Pflegerisiken noch ganz am Anfang stehen. Glaubt man den verschiedensten Statistiken, dann haben wir eine Marktabdeckung von höchstens 3,5 bis 4 Prozent. Da ist also noch eine Menge Luft, wenn man das mit anderen Sparten vergleicht.

2015 folgte die nächste größere Innovation: Am Beispiel der Universal Life in den USA haben wir überlegt, wie denn eine total kundenfreundliche, transparente, hochflexible Versicherungslösung aussieht. Wir bleiben natürlich Spezialisten in der Absicherung biometrischer Altersrisiken, aber sehen uns auch als Innovations-

treiber. Mittelständler wie wir sind ja, wenn man in die Autoindustrie schaut, immer die Innovationstreiber gewesen. Die Einspritzpumpe kam ja nicht von Daimler oder BMW, sondern von Bosch. Oder die ganze heutige Lichttechnik ist ja auch in Deutschland entwickelt worden. Von Mittelständlern wie Hella zum Beispiel.

Ich bin, was das Thema Universal Life angeht, schon sehr glücklich. Wir haben ungefähr, bei steigendem Neugeschäft, etwa 5 Prozent Umsatzanteil mit dem neuen Produkt, was von uns für dieses Jahr nicht unbedingt erwartet wurde."

OL: „Die Assekuranz stöhnt über Niedrigzins und LVRG, die IDEAL schafft es hingegen, den Deckungsstock mit 5,2 Prozent zu verzinsen – das ist ja ungewöhnlich."

RJ: „Wir haben eine Kapitalanlagepolitik gefahren, die sehr antizyklisch war. Schon sehr lange haben wir für uns die Aussage getroffen, dass wir Staatsanleihen als die Assetklasse mit den inhärent, also innen liegenden, höchsten Risiken betrachten. Der Schuldner ist ja zugleich der Regelgeber, und er kann die Regeln durch hoheitlichen Akt auch einseitig ändern. Wir haben das in Griechenland gesehen, wir haben das bei der Hypo Alpe-Adria und ihrer Umwandlung in die Bad Bank HETA in Österreich gesehen, mit dem Bundesland Kärnten. Und deshalb sind wir schon sehr früh aus Staatsanleihen großflächig ausgestiegen und haben in Corporate Bonds investiert.

Wir haben außerdem eine Immobilienquote von 20 %. Wir haben sehr früh damit angefangen – 2002/2003 – Immobilien für uns zu entdecken. Dadurch, dass wir sehr früh gekauft haben, verfügen wir über einen sehr großen Risikopuffer in unserem Immobiliensegment, der von den Marktschwankungen, die sich bei festverzinslichen Wertpapieren ja natürlicherweise ergeben, nicht betroffen ist. Das sind so einige Punkte. Wir haben weiterhin unser Portfolio von derzeit knapp 2 Mrd. Euro relativ weitflächig gestreut. Wir sind also nicht nur im Euroraum unterwegs. Wir haben zwar darauf geachtet, dass wir das Währungsrisiko eingrenzen, aber wir sind auch sehr stark in die Peripherie gegangen, sind bewusst Risiken eingegangen, aber wir glauben, dass es im Vergleich zu dem, was ein Portfolio, das großflächig ausschließlich aus Staatsanleihen des Euroraums besteht, für Risiken beinhaltet, eine kalkulier- und hinnehmbare Risikostruktur darstellt."

OL: „Ist das Thema Maklervergütung unter LVRG Ihrer Meinung nach abschließend beantwortet?"

RJ: „Nein. Ich will mal etwas ausholen. Wir sind ja der einzige Versicherer, der in Berlin seinen Standort hat. Das hat einige Nachteile, aber auch einige Vorteile. Nachteile zum Beispiel, wenn wir Fachpersonal holen wollen. Das ist nicht so einfach, wie wenn ich in Köln bin oder in Düsseldorf oder in München oder in Stuttgart. Diese Städte haben ein weites Spektrum und wir haben nicht dieses Einzugsgebiet. Aber es bringt natürlich den Vorteil, einen relativ unmittelbaren Zugang zur Politik zu haben. Und auch auf die Gefahr hin, dass ich mich unbeliebt mache, wir sind halt eine Branche mit einem Geschäftsmodell nah an der Politik. Das nützt manchmal, aber manchmal ist es auch schwierig. Die Politik betrachtet uns als in ihrer Einflusssphäre befindlich und hat die Regeln in den letzten Jahren mannigfaltig verschärft – Stichwort Vermittlergesetze, teilweise induziert aus Brüssel, aus unserem europäischen Vorgarten. was das Thema Vergütung angeht: Wenn man sich das LVRG anschaut, sage ich in aller Deutlichkeit: Wir haben das LVRG im letzten Jahr relativ stringent umgesetzt und deutlich an Neugeschäft verloren. Es ist klar, dass der Gesetzgeber Folgendes will: Er will nicht nur kalkulatorisch runter von den hohen Abschlusskosten, und er will die relativ hohen Vertriebskosten in der 3. Säule, der Lebensversicherung, nach unten fahren. Und zwar nicht nur fürs Neugeschäft, sondern er will vor allen Dingen auch die Bestände entlasten und damit natürlich auch die Rentabilität der einzelnen Verträge erhöhen. Weil natürlich durch die überrechnungsmäßigen Abschlusskosten, die nicht vom Kunden bezahlt werden, immer auch die Versicherungsbestände belastet werden. Sehen Sie sich die Beträge an, , die bei einem relativ großen Neugeschäft entstehen, wenn Sie Abschlusskosten von sagen wir einmal 55 Promille nach alter Rechnung bei einer Zillmerung von 4,0 Prozent, haben, dann haben Sie, ganz grob gerechnet, 1,5 bis 1,6 Prozent außerrechnungsmäßige Abschlusskosten. Das, was der Neukunde nicht unmittelbar trägt, muss die Versichertengemeinschaft tragen, Und wenn das die Versichertengemeinschaft trägt, dann ist das etwas, das die Performance nicht unerheblich belastet. Die Intention des Gesetzgebers ist entscheidend: es geht nicht nur um das Neugeschäft, es geht auch um den Bestand. Wenn ich mir die Verlautbarungen der Bafin anschaue, um die Umsetzung des LVRG zu evaluieren, dann gehe ich mal davon aus, dass wenn wir es nicht bis 2017, 2018 schaffen darzustellen, dass wir der Politik auf diesem Wege einen riesengroßen Schritt entgegengekommen sind, werden wir die nächste Regulierungsrunde – in welcher Form auch immer – erleben. Wobei man auch sagen muss, dass die Absenkung des Höchstrechnungszinses möglicherweise schon quasi natürlich die Provision nach unten drückt, weil dann verschiedene Dinge nicht mehr passen."

Rainer M. Jacobus

OL: Die IDEAL ist seit 2014 Aktionär eines der größten Maklerpools, der BCA AG. Was war die strategische Entscheidung, die Sie als Vorstandsvorsitzender der IDEAL damit verbunden haben?

RJ: „Auch wenn es einige Makler gibt, die das anders sehen, gehe ich davon aus, dass wir ähnliche oligopolartige Strukturen bekommen werden wie andere entwickelte Industrien auch. Das heißt also: Wir sehen Konzentrationsbewegungen auf dem Markt. Auf der anderen Seite ist es so, dass im Poolumfeld erhebliches Neugeschäft gemacht wird und auch erhebliche Bestände existieren. Das war die wesentliche Entscheidungsgröße bzw. unsere Entscheidungsmatrix hat sich an dieser Erkenntnis entlang gehangelt. Wenn man von oligopolartigen Strukturen ausgeht, dann wird man am Ende immer von einer Verknappung und somit einer Ver-

teuerung der Vertriebskosten ausgehen können. Im Pharmaziegroßhandel und anderen entwickelten Branchen gibt es mindestens ein Dutzend Beispiele, dass Marktzugänge möglicherweise verknappt oder verteuert werden von dem, was man dann landläufig Regalgeld nennt. Wir sehen nach wie vor: Die BCA ist ein starker Puffer gegen diese Tendenzen, denn die BCA sichert uns, wenn es monopol- oder oligopolartige Strukturen gibt, einen barrierefreien Marktzugang. Das heißt, ich kann im Zweifelsfall mit jedem Makler in Deutschland auch über die BCA Versicherungsgeschäft abwickeln."

OL: „Aber ohne Produktlenkung, nehme ich an ..."

RJ: „Die BCA ist für uns, wie jeder andere Pool auch, eine reine Abwicklungsplattform. Wir haben noch nie bei irgendeinem Pool lenkend einzugreifen versucht. Das wäre kontraproduktiv. Wir sehen uns als industrieller Hersteller von Versicherungsschutz und wir sehen den Pool, wie das in anderen Branchen ja auch der Fall ist, als Groß- und Zwischenhändler. Wir legen unsere Produkte in die Regale, und was der Pool dann damit macht, das liegt natürlich ganz bei ihm."

OL: „Nun hat die BCA ja seit 2011/2012 einen großen Wandel hinter sich. Die Trennung vom Österreichgeschäft, den Aufbau der Bank als zwei wesentliche Eckpfeiler. Wie wichtig ist dabei für Sie die Bank für Vermögen als reguliertes Institut?"

RJ: „Weitere starke Veränderungen und Regulierungsmaßnahmen werden auf die unabhängigen Makler zukommen, und dann ist es gut, wenn man ein Haftungsdach hat, das reguliert ist und den freien Vermittlern vor Ort eine gewisse Sicherheit bietet. Ich glaube also, dass die Bank ziemlich gut eingebettet ist in die Gesamtstrategie, und ich glaube auch, dass die steigenden Umsätze, die man ja bei der Bank sieht, Ausdruck dessen sind, dass immer mehr Vermittler ganz oder teilweise sagen: „Ich muss mich partiell dadurch enthaften, dass ich Teile meines Geschäfts, die vielleicht nicht regelhaft meinem Alltagsgeschäft entsprechen, unter das Haftungsdach stelle."

OL: „Nach Jahren der Volatilität in der BCA gibt es jetzt schon seit Jahren Stabilität und Kontinuität. Wie wichtig ist Ihnen das als Aktionär, vielleicht auch im Hinblick auf kommende Projekte?"

RJ: „Also zunächst einmal ist es ja kein Geheimnis, dass wir alle wissen, dass die BCA durch ein Tal der Tränen gegangen ist. Wir sehen jetzt: Sie haben umfangreiche Bereinigungsmaßnahmen vorgenommen. Der Vorstand, der Aufsichtsrat und auch die Aktionäre haben darauf gedrungen. Ich glaube, dass jetzt, insbesondere mit dem Abschluss 2015, der Himmel wieder aufmacht und die Sonne – ich bleibe jetzt mal in diesem Bild – nach gewaltigen Unwettern wieder zu scheinen anfängt. Und das ist ja umso schöner, wenn es mal richtig reingeregnet hat., Dabei ist uns das Vertrauen ins Management und nach einer Zeit des Wechsels die Kontinuität im Vorstand besonders wichtig. Neben Ihnen sehen wir die mit Dr. Frank Ulbricht und Christina Schwartmann gegeben."

OL: „Sie haben auf einer Vertriebsveranstaltung in jüngster Zeit auch den Begriff der Bilanzsolidität, Bilanzstabilität und der Schuldenfreiheit erwähnt. Was haben Sie damit genau gemeint?"

RJ: „Also zunächst einmal glaube ich, dass ein Qualitätskennzeichen für die zukünftige Zusammenarbeit mit Pools auch ordentliche wirtschaftliche Verhältnisse sind. Die Zeiten, wo ein Vermittler sagte „Ich gehe dahin, wo ich die höchste Provision bekomme oder wo das Deckungskonzept am billigsten ist", sind aus meiner Sicht vorbei und in dem Zusammenhang werden wirtschaftliche Kennzahlen immer wichtiger. Die BCA hat mit dem Jahr 2015 eine sehr ordentliche Bilanz und eine sehr ordentliche Eigenkapitalquote. Die BCA ist schuldenfrei, die BCA ist ausschüttungsfähig, die BCA hat ein sensationelles Backing durch die Aktionärsstruktur wie kein anderer Pool. Also das ist wichtig: Ohne dass der Makler Bilanzspezialist sein muss, soll er das Gefühl haben, dass die Bilanz, die ja bei uns nicht nur durch den Wirtschaftsprüfer testiert ist, sondern auch in den einzelnen Versicherungshäusern – das ist ja bei uns wie bei anderen auch – durch den Finanzvorstand einer Bewertung unterzogen wurde. Das gibt eine gewaltige Sicherheit für den Vermittler."

OL: „Wie wichtig ist in dem Zusammenhang Ihrer Einschätzung nach das Thema, dass es keine Stornoreserven bei der BCA gibt, sondern dass man es durch eine Vertrauensschadenhaftpflicht rückdeckt?"

RJ: „Das gibt natürlich dem Makler zusätzliche Sicherheit. Der Makler muss nicht die Befürchtung haben, dass am Ende aller Tage seine Stornoreserve als letztes Investitionskapital missbraucht wird. Das ist eine maximale Sicherheit für den Makler und wird in Zukunft immer wichtiger."

OL: „Die BCA hat sich vor wenigen Jahren von einer inhabergeführten Firma in eine AG mit verschiedenen Teilaktionären verändert. Ist dieser Weg am Ende oder können Sie sich vorstellen, dass sich dieser Aktionärsmarktplatz, so will ich´s mal nennen, auch vergrößern könnte?"

RJ: „Je mehr Versicherer und Investmentgesellschaften Aktionäre sind, desto größer ist die Unabhängigkeit der BCA. Mein Wunsch wäre es, dass die BCA-Aktionärsstruktur so weit aufgefächert ist, dass eine Vielzahl von institutionellen Produktgebern engagiert ist. Damit ist die Kontinuität und der barrierefreie Marktzugang für jeden unabhängigen Vermittler gesichert, und dass damit wird auch jeder Anschein einer Lenkung des Geschäfts vermieden.. Das ist so mein Zielbild bei der BCA."

OL: „Also Pool für Makler, von Gesellschaften für Gesellschaften, als freier Marktplatz ..."

RJ: „Genau. Wir organisieren nur den Marktplatz, wir stellen die Stützen als Aktionäre, aber mehr wollen und werden wir nicht tun. Wir legen natürlich unsere Produkte in die Regale, jeder was er will, ja ... aber mehr nicht. Alles was als Lenkung empfunden werden könnte in Richtung Aktionäre, ist, glaube ich, für die BCA von großem Übel."

Teil 2 dieses Interviews lesen Sie in der nächsten Ausgabe der TOPNEWS. Rainer M. Jacobus geht darin auf die wichtigen Themen Digitalisierung und FinTechs, Beschleunigung und Standardisierung der Datenprozesse, hybrider Kunde, Honorarberatung und das generelle Image der Finanzdienstleistungs- und Versicherungsbranche ein. Freuen Sie sich darauf!

Artikel: Dirk Kober, stv. Leiter Versicherungen der BCA AG

Versicherungsresearch – Kooperation mit MORGEN & MORGEN

Nach erfolgreicher Einführung des BCA TIPP zur DKM 2015 haben wir sehr viel positives Feedback von unseren BCA-Partnern bekommen. Auch die Nutzerzahl steigt stetig an und zeigt, dass wir mit dieser Anwendung den Zahn der Zeit treffen.

Kooperation mit MORGEN & MORGEN

Um noch mehr Mehrwerte für Sie zu schaffen, haben wir uns zum 01.06.2016 die Unterstützung von MORGEN & MORGEN für die Bereiche Leben-/Krankenversicherung gesichert. Zukünftig finden Sie zusätzlich zu den Gesellschafts- und Produkthighlights die relevanten Kennzahlen und Ratings von MORGEN & MORGEN zu den Versicherungsgesellschaften und den Tarifen. Die Umsetzung in unser System erfolgt schrittweise und wird voraussichtlich bis Oktober abgeschlossen sein. Sie gelangen über Business plus+ und den Button „BCA-TIPP“ in die Berechnung und finden im Druckcenter das Dokument „BCA-TIPP“ automatisch hinterlegt und angehakt.

KONTAKT
Komposit: 06171 – 9150 180 / komposit@bca.de
Kranken: 06171 – 9150 220 / kv@bca.de
Leben: 06171 – 9150 200 / leben@bca.de

Gewerbematrix & Co. – Coming soon!

Daneben arbeiten wir an Tarifübersichten, Produktmatrizen und zusätzlichen Informationen für alle Produktgattungen, die nur schwer vergleichbar sind. Insbesondere im Gewerbebereich und der Unterstützungskasse (bAV) möchten wir damit eine Hilfestellung geben. Welche Gesellschaft bietet z. B. eine Deckung bei Cyberrisiken, Mietnomaden, Recyclingbetrieb oder für Ärzte-Regress? Ergänzend dazu haben wir alle relevanten Fakten auf unseren gesellschaftsunabhängigen Infoblättern zusammengefasst. Mit den Risikofragebögen können Sie dann entsprechende Angebote über uns einholen lassen.

Nutzen Sie unseren Service und sparen sich damit Zeit & Geld. Unsere Kompetenzcenter für Komposit, Krankenversicherung und Leben stehen Ihnen gerne für Ihre Anfragen und Anwendungsunterstützung zur Verfügung.

Artikel: Dirk Kober, stv. Leiter Versicherungen der BCA AG

Mehr Versicherungsgesellschaften, neue Kooperation

DOCURA VVaG

Seit ihrer Gründung im Jahre 1911 – mit 100-jähriger Tradition also – ist die DOCURA ein Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit (VVaG) und bietet Versicherungsschutz für Hausrat, Glas und Haftpflicht und rundet damit das Angebot der BCA ab.

Barmenia Allgemeine Versicherungs-AG

Die Barmenia betreibt alle Versicherungszweige mit Ausnahme der Lebensversicherung, der substitutiven Krankenversicherung und der Kreditversicherung. Mit ihr wird die Barmenia als Rundum-Versicherer komplett und das Angebot um Sach-, Haftpflicht-, Unfall- und Kraftfahrzeugversicherungen erweitert. Somit ist jetzt das Angebot der Barmenia neben Kranken und Leben bei der BCA komplett.

ERGO

Mit der Anbindung der ERGO erschließen sich für die BCA Partner gleich drei neue Marken am deutschen Versicherungsmarkt. Neben der D.A.S als Spezialist für Rechtsschutz, können auch Produkte der DKV (Krankenversicherung) und ERGO Sachversicherung vermittelt werden.

„Mit einem der größten Marktteilnehmer in Deutschland, bieten wir unseren angeschlossenen Partnern noch mehr Möglichkeiten mit der BCA zusammen zu arbeiten“ so Oliver Lang, Vorstand der BCA AG.

Universa

Auch die Zusammenarbeit mit der Universa wurde weiter ausgebaut. In der Sparte „Leben“ und „Kranken“ ist die Anbindung bereits bei vielen Vermittlern bekannt, bzw. wird aktiv genutzt. Nun ist die letzte Lücke geschlossen und es können Verträge im Sachbereich über die BCA bei der Universa eingereicht werden.

Neue Kooperation - IMS Solutions

Die Firma IMS Solutions GmbH & Co. KG bietet ein onlinebasiertes Verkaufstool und wurde 2013 von drei Gesellschaftern mit langjähriger Verkaufserfahrung gegründet.

Das Ziel ist eine deutliche Erhöhung der Abschlusswahrscheinlichkeit im privaten Altersvorsorge- und Kapitalanlageverkauf.

Die IMS-Webanwendung bietet eine optisch professionelle Aufmachung, mit klar verständlichen Grafiken, Videopräsentationen und Kundenausdrucken.

Unterschiedlichste IMS-Berechnungstools, speziell der Fondssparplanvergleich sowie der Nachsteuervergleich zu staatlich geförderten Lösungen, ermöglichen eine einfache und für den Kunden nachvollziehbare Beratung.

Durch die Kooperation mit führenden Versicherungsunternehmen, wird zusätzlich die Abfrage von Originalwerten und ein Angebots-/Antragsprozess mit VVG-konformen Unterlagen zur Verfügung gestellt.

Auf der Homepage www.ims-solutions.de wird ein 14-tägiger Testzugang kostenfrei zur Verfügung gestellt. Im Anschluss gibt es die Möglichkeit, die Software über die BCA AG zu reduzierten Konditionen zu erwerben.

Artikel: Matthias Höpfner, Maklerbetreuer Allianz Leben, Maklervertrieb Frankfurt

HOHE LEISTUNGEN FÜR VOLLEN EINSATZ

Ausgerechnet wer hart körperlich arbeitet findet sich in der Berufsunfähigkeitsvorsorge nicht wieder. Die Allianz KörperSchutz-Police bietet eine zielgruppengerechte Alternative mit verbessertem Versicherungsschutz.

Rund jeder fünfte Arbeitnehmer in Deutschland wird im Laufe seines Arbeitslebens berufsunfähig. Weil die staatliche Erwerbsminderungsrente nur in bestimmten Fällen greift und überdies lediglich eine Grundversorgung bietet, ist ein Berufsunfähigkeitsschutz unentbehrlich. Auch Verbraucherschützer zählen eine BU-Police zu den elementar wichtigen privaten Versicherungen. Im Grunde sollte sie jeder haben, der von seiner Arbeitskraft lebt. Doch gerade für Erwerbstätige, die körperlich hart arbeiten, ist ein umfassender Berufsunfähigkeitsschutz aufgrund ihres in vielen Fällen überdurchschnittlichen Berufsrisikos und ihrer Einkommenssituation oftmals nicht finanzierbar. Wen bereits die ersten ernsthaften Zipperlein plagen, der bekommt so eine Police nur mit Ausschlüssen, zu einem höheren Preis – oder auch gar nicht mehr.

Dennoch sollten auch diese Kunden sich um die Absicherung der finanziellen Folgen bei Verlust ihrer Arbeitskraft kümmern. Doch welche Möglichkeiten bleiben den körperlich Tätigen überhaupt? Allianz Leben bietet in diesem Bereich attraktive Produkte an, was durch mehrere unabhängige Rating-Agenturen wie Franke & Bornberg oder das Institut für Vorsorge und Finanzplanung bestätigt wird. Eine zielgruppengerechte und günstige Alternative zur klassischen BU-Versicherung ist die Allianz KörperSchutzPolice (KSP). Wenn die versicherte Person eine körperliche oder geistige Fähigkeit verliert oder diese beeinträchtigt wird, erhält sie eine monatliche Rente. Abgesichert ist zum Beispiel der Bauarbeiter, der sein Werkzeug nicht mehr tragen kann, der Maler, der die Farbrolle nicht mehr über die Schulter heben kann oder auch der Zusteller, der keine Pakete mehr heben kann. Die Allianz KörperSchutzPolice deckt somit die wichtigsten Bedürfnisse von Berufsgruppen ab, die überwiegend körperlich tätig sind. Ab Ende Juli 2016 bietet die KörperSchutzPolice zudem zahlreiche Neuerungen. Mit dem neuen Tarif wird auch dann eine Rente gezahlt, wenn der Gebrauch einer Hand, das Greifen und Halten, Heben und Tragen oder auch das Schreiben beeinträchtigt sind. Gleiches gilt neben den bisherigen Fähigkeiten wie Knien und Bücken auch für Einschränkungen beim Stehen und Sitzen.

Außerdem wird die KörperSchutzPolice deutlich flexibler: So ist die Kapitalleistung bei schwerer Krankheit in Höhe einer Jahresrente zukünftig optional wählbar und kann sogar in doppelter Höhe abgeschlossen werden. Weiterhin ist es möglich, innerhalb der KSP den Pflegebaustein mitzuversichern. Tritt während der Versicherungsdauer der Pflegefall ein, so wird lebenslang gezahlt. Andernfalls kann der Vertrag ohne erneute Gesundheitsprüfung in einen lebenslangen Pflegeschutz umgewandelt werden.

Zur Person

MATTHIAS HÖPFNER

ist Maklerbetreuer der Allianz Lebensversicherungs-AG am Standort Frankfurt. Er ist verantwortlich für den Vertrieb von Altersvorsorgeprodukten sowie exklusiver Ansprechpartner für die BCA und deren Geschäftspartner. Matthias Höpfner verfügt über eine langjährige Erfahrung im Vorsorgegeschäft sowie im Bankenvertrieb.

Artikel: Hubertus Harenberg, Bereichsleiter Vertriebsmanagement Privat- und Firmenkunden bei Swiss Life Deutschland

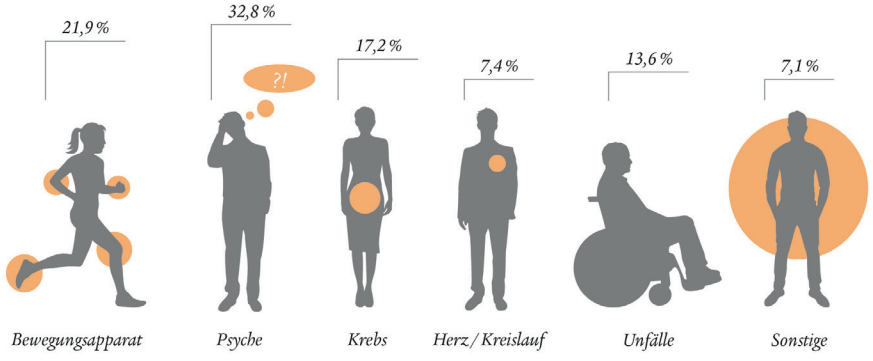
Das Versorgungswerk MetallRente bietet Top-Produkte für die Arbeitskraftabsicherung

MetallRente.BU und MetallRente.EMI

Das überbetriebliche Versorgungswerk MetallRente wurde 2001 von der IG Metall und dem Arbeitgeberverband Gesamtmetall ins Leben gerufen und ist mit über 580.000 Versicherten das größte Branchenversorgungswerk Deutschlands. Aktuell nutzen bereits rund 32.500 Unternehmen der Metall- und Elektroindustrie und der Branchen Stahl, Holz, Kunststoff, Textil und Bekleidung sowie die zugehörigen Handwerksbranchen erfolgreich die Angebote von MetallRente. MetallRente arbeitet mit einem Konsortium aus führenden Versicherungsunternehmen, bestehend aus Allianz, Ergo, R+V und Swiss Life zusammen. Das Finanzberatungs- und Versicherungsunternehmen Swiss Life ist seit 2005 Mitglied des Konsortiums und Konsortialführerin bei MetallRente.BU und MetallRente.EMI.

Rundum-Schutz bei Berufsunfähigkeit und Erwerbsminderung

Im Kontext des demografischen Wandels und der angespannten Situation der sozialen Sicherungssysteme wird das Thema Arbeitskraftabsicherung zunehmend wichtiger. Psychische Belastungen, physische Erkrankungen, Unfälle oder Pflegebedarf sind klassische unterschätzte Risiken, die die individuelle Arbeitskraft dauerhaft beeinflussen können. Zwar ist das Bewusstsein bei den Menschen für die Notwendigkeit einer Arbeitskraftabsicherung in den letzten Jahren stark gestiegen – dennoch haben rund 75 Prozent der Beschäftigten in Deutschland noch immer keine private Arbeitskraftabsicherung. Hauptursache ist dabei meist, dass die Berufsunfähigkeitsversicherung für viele Beschäftigte mit höherem Risiko oder geringerem Einkommen preislich nicht realisierbar ist.



Quelle: Bestand der Swiss Life Leistungsfälle, Stand: 31.12.2014

Unfälle sind nur zu etwa knapp 14 Prozent die Ursache für ein vorzeitiges Karriere-Aus.

Eine zusätzliche Absicherung für den Ernstfall ist also dringend nötig. Die Tarifvertragsparteien IG Metall und Gesamtmetall haben die MetallRente Arbeitskraftabsicherung ins Leben gerufen,

um den Versicherten die passenden Lösungen anbieten zu können. Dazu zählen neben der MetallRente.BU, mit der das Einkommen aus der zuletzt ausgeübten Tätigkeit bedarfsgerecht abgesichert werden kann, vor allem die Erwerbsminderungsrente MetallRente.EMI, die durch ein sehr gutes Preis-Leistungsverhältnis einer sehr breiten Zielgruppe offen steht.

MetallRente.BU – Neue Tarifgeneration ab Juli 2016

Entscheidend für den Zugang zur MetallRente ist die Branche – und nicht der Beruf. So kann beispielsweise auch die Erzieherin des unternehmenseigenen Kindergartens in der Textilbranche einen MetallRente-Vertrag abschließen. Dank der vielfältigen Zusatzoptionen ist die MetallRente.BU für die Beschäftigten der angeschlossenen Branchen jetzt noch interessanter. Ein Highlight ist die optionale Arbeitsunfähigkeitsrente, die leistet, wenn ein Kunde bereits sechs Monate am Stück arbeitsunfähig ist oder nach vier Monaten klar ist, dass er noch zwei weitere Monate krankgeschrieben sein wird. Eine weitere Option ist die Absicherung gegen schwere Krankheiten mit der Möglichkeit einer einmaligen Kapitalleistung in Höhe einer 12-, 24- oder 36-fachen BU-Monatsrente. Schüler können jetzt bereits ab einem Alter von zehn Jahren versichert werden. MetallRente-Kunden haben so die Chance, sehr frühzeitig einen hochwertigen BU- bzw. Schulunfähigkeits-Schutz für ihre Kinder zu erwerben und von dem speziellen MetallRente Ausbildungstarif zu profitieren. Auch Azubis und Studenten in Zielberufen der MetallRente Branchen können sich über die Tarifvariante MetallRente.BU 4U frühzeitig zu besonders attraktiven Konditionen bei gleichzeitig vollem Versicherungsschutz absichern.

MetallRente.EMI – die sichere Ergänzung zur gesetzlichen Erwerbsminderungsrente

Mit der Erwerbsminderungsrente MetallRente.EMI hat das Versorgungswerk ein weiteres Top-Produkt zur Absicherung der Arbeitskraft im Angebot. Sie dient als Ergänzung zur gesetzlichen Absicherung und ist damit die ideale Lösung für alle Beschäftigten, die bisher überhaupt keinen Schutz bekommen konnten oder für die eine BU preislich nicht in Frage kommt. Dies wird möglich, weil bei der MetallRente.EMI nicht zwischen gewerblichen, kaufmännischen oder sonstigen Berufen unterschieden wird. Vor allem Menschen in Risikoberufen mit hoher körperlicher und psychischer Belastung haben mit der MetallRente.EMI jetzt die Chance auf eine bezahlbare Absicherung ihrer Arbeitskraft.

Mit MetallRente.EMI kann eine halbe und eine volle Erwerbsminderungsrente bezogen werden. Bereits ab einem Restleistungsvermögen von drei bis unter sechs Stunden täglich wird – wie bei der gesetzlichen Rentenversicherung – von MetallRente eine 50-prozentige EMI-Rente gezahlt. Wichtig ist: Auch bei einer teilweisen Erwerbsminderung und einem sogenannten „verschlossenen Arbeitsmarkt“ erhält man von MetallRente 100 Prozent der versicherten EMI-Rente. Mit dieser Angleichung der Leistungen an die gesetzliche Rentenversicherung bietet die MetallRente.EMI einen echten Mehrwert und ist damit das einzige Produkt am Markt, mit dem man auf der staatlichen Versorgung aufbauen kann. Praktisch heißt das: Man muss nur die Differenz zwischen individuellem Bedarf und gesetzlicher EMI-Rente versichern, was die Beitragshöhe deutlich reduziert.

Gemeinsame Empfehlung von IG Metall und Gesamtmetall bürgt für Qualität

Das Versorgungswerk achtet bei der MetallRente Arbeitskraftabsicherung besonders auf die Qualität der einzelnen Tarife. Die gemeinsam ausgesprochene Empfehlung von IG Metall und Gesamtmetall für die jeweiligen Produkte dient dabei als verlässliches Gütesiegel, auf das sich die Vermittler verlassen können. Und für die Versicherten bietet das Versorgungswerk ebenfalls viele Vorteile: Sie erhalten einen Privatvertrag und profitieren gleichzeitig von Großkundenkonditionen. Zudem können auch Ehepartner oder Lebensgefährte und Kinder von MetallRente-Versicherten das Angebot von MetallRente nutzen, womit insgesamt weit über acht Millionen Menschen potenziell erreicht werden können.

Ansprechpartner

LARS JÄGER
Direktionsbeauftragter der Regionaldirektion Frankfurt der Swiss Life Deutschland
Tel. (069) 67 80 80-256
E-Mail: lars.jaeger@swisslife.de

Artikel: Michael Bock, Makler-Betreuer Vorsorge der AXA

Zukunft der Beamtenversorgung

Steigender Vorsorgebedarf verspricht hohes Potenzial im Bestands- und Neukundengeschäft

Wetten, dass Sie mehr mit dem Öffentlichen Dienst zu tun haben als Sie meinen? Im Schnitt ist jeder zehnte Privatkunde eines Maklers bei Bund, Land oder Kommune beschäftigt.

Ob es um die Ruhestandsplanung oder um die Absicherung des Nachwuchses geht, in der Zielgruppe des öffentlichen Dienstes steckt ein riesiges Vertriebspotenzial. Nicht nur die nach wie vor überdurchschnittliche und stabile Einkommens- und Vermögenslage, die langfristig hohe Kaufkraft sowie das ausgeprägte Risikobewusstsein machen die Kundengruppe attraktiv, sondern auch die hohen Einstellungszahlen in den kommenden Jahren.

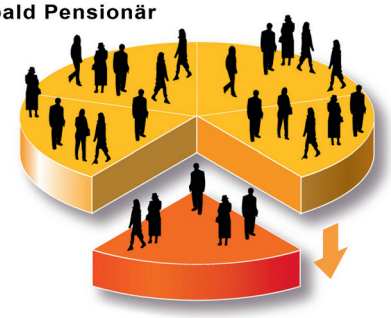
Deutliche Einschnitte in der Beamtenversorgung

Allerdings gehören die Zeiten, als ein Beamter mit 75% seiner letzten Bruttobezüge in Ruhestand ging längst der Vergangenheit an. Die heutige maximale Versorgung von 71,75% der ruhegehaltsfähigen Dienstbezüge erhält nur noch, wer mindestens 40 Jahre als Beamter absolviert hat. Diese Zahl erreichen viele Beamte allerdings längst nicht mehr. Viele treten erst im Alter zwischen Mitte und Ende 20 ein. Noch stärker wirken sich Kindererziehungs- und Teilzeitbeschäftigung aus. Alle diese Lebensphasen reduzieren den Anspruch auf Pension im Alter. Und wer früher aufhört, muss einen Versorgungsabschlag von bis zu 14,4% hinnehmen.

Darüber hinaus ist die Absicherung bei Dienstunfähigkeit zu berücksichtigen. Hier besteht in den ersten Jahren meist kein Schutz durch den Dienstherren. Die private Absicherung ist daher unerlässlich. Aber auch der Beamte auf Lebenszeit kann sich nicht entspannt zurücklehnen. Wird er wegen Dienstunfähigkeit in Ruhestand versetzt, so muss er sich in jungen Jahren oft mit einer Mindestversorgung begnügen.

Jeder fünfte Beamte bald Pensionär

In den nächsten zehn Jahren werden voraussichtlich rund **20 Prozent** der deutschen Beamten und Arbeitnehmer im Öffentlichen Dienst in Pension gehen. Angesichts sinkender staatlicher Pensionsleistungen sollten Beamte deshalb **bereits heute auch privat fürs Alter vorsorgen**.



Quelle: DBV Deutsche Beamtenversicherung

Vorsprung durch Know-how

Wenn es um die Absicherung der Dienstunfähigkeit geht, bedarf es daher spezieller Lösungen. Die DBV Deutsche Beamtenversicherung hilft dabei, das notwendige Know-how aufzubauen und das Potenzial des Öffentlichen Dienstes gezielt zu heben. Wichtig ist es dabei, leistungsstarke und auf die Zielgruppe ausgerichtete bedarfsgerechte Lösungen anbieten zu können. Hier liegt die Stärke unseres Partners DBV Deutsche Beamtenversicherung, der sich nicht nur produktseitig, sondern auch mit Vertriebsansätzen auf die Zielgruppe des öffentlichen Dienstes spezialisiert hat und als Ansprechpartner individuell unterstützt.

DIE AKTUELLE VERTRIEBSIDEE

IHRE ZIELGRUPPE:

- *alle Beamte und Beamten-Anwärter*

IHRE KERNARGUMENTE:

- *Das optimale DU-Produkt im Markt*
- *Echte DU-Klausel für uniformierte Beamte („spezielle" DU)*
- *Dienstanfänger-Police als Alleinstellungs-Merkmal (für BaP/BaW)*
- *Top-EDV-Unterstützung durch den „DU-Navigator"*

IHRE BERATUNGS-UNTERLAGEN UND WEITERE INFORMATIONEN:

- *erhalten Sie unkompliziert vom AXA Makler-Service: Tel.: 069 / 9775 – 16010, oder vorsorgefrankfurt@axa.de*

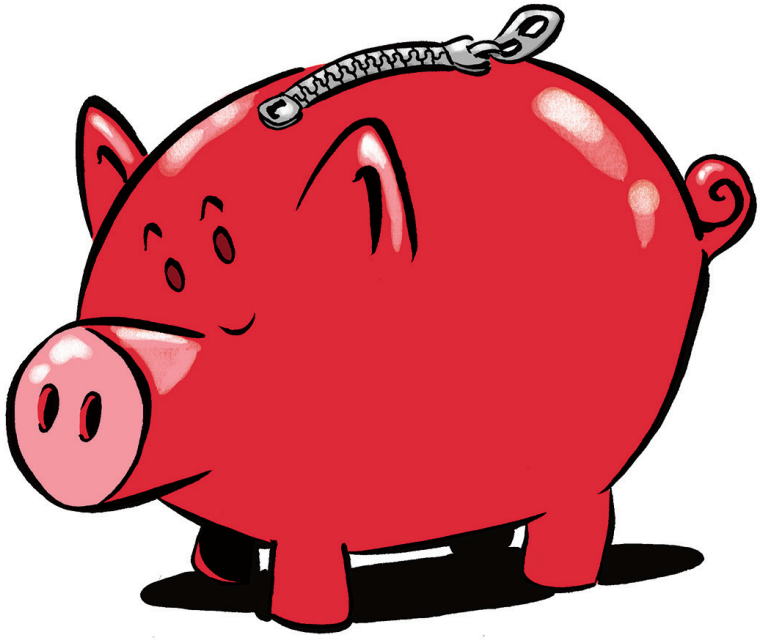
Zur Person

MICHAEL BOCK

Makler-Betreuer Vorsorge der AXA, Fachkaufmann für Marketing (VWA). Michael Bock ist seit 1987 für die DBV (nun AXA-Versicherung) als Makler-Betreuer tätig und ausgewiesener Fachmann für den Bereich der Dienstunfähigkeit und Vorsorge bei Beamten.

SPAREN OHNE ZINSEN

MUSS DAS WIRKLICH SEIN?



VERI-SAFE (ISIN DE000A114530)
IHRE ALTERNATIVE

veritas®
INVESTMENT

Veri-Safe – die Fondsalternative zum nahezu zinslosen Tages- oder Festgeldkonto. Für alle Anleger, die ein Höchstmaß an Sicherheit wünschen, aber trotzdem auf eine faire Renditechance nicht verzichten wollen.

Veri-Safe setzt auf Unternehmens-, Staats- und Hochzinsanleihen aus den Industrie- und Schwellenländern. Die vorsichtig eingesetzte Aktienquote kann mit Einzeltiteln, ETFs, Futures und Fonds umgesetzt werden.

Das Erfolgsgeheimnis der Risikominimierung ist unser Risk@Work-Ansatz. Er versetzt den Fonds in die Lage, auch höchst unwahrscheinliche Verlustszenarien zu überstehen. So wird das maximale Minus innerhalb eines Jahres auf 2,5 Prozent begrenzt – und das mit einer Wahrscheinlichkeit von 1:1 Million! Ein Wert, den kaum ein anderer Fonds seiner Klasse erreicht.
Schauen Sie selbst. Ein Video zeigt, wie der Veri-Safe funktioniert: www.veritas-investment.de
Da freut sich auch ihr Sparschein!

Werte schaffen • Mit System • Ohne Prognosen

Veritas Investment GmbH
mainBuilding, Taunusanlage 18, 60325 Frankfurt am Main, Telefon: +49 (0) 69. 97 57 43-0, Telefax: +49 (0) 69. 97 57 43-81
E-Mail: info@veritas-investment.de, www.veritas-investment.de

Die enthaltenen Informationen stellen keine Anlageempfehlung dar. Bei den dargestellten Wertentwicklungen handelt es sich ausschließlich um Vergangenheitswerte. Es können keine Rückschlüsse auf die künftige Entwicklung der Fonds gezogen werden. Bei den im Vergleich dargestellten Indizes handelt es sich nicht um definierte Benchmarks. Die Verkaufsprospekte, Wesentliche Anlegerinformationen, Jahres- und/oder Halbjahresberichte der Fonds erhalten Sie in deutscher Sprache kostenlos bei der Veritas Investment GmbH, mainBuilding, Taunusanlage 18, 60325 Frankfurt am Main, Tel. +49 (0) 69. 97 57 43 - 0 oder unter www.veritas-investment.de und in Österreich bei der Zahlstelle Société Générale S.A., Paris, Zweigniederlassung Wien, Prinz Eugen-Straße 8-10/5/TOP 11, A-1040 Wien.

Artikel: Günther Rodius, Experte Finanzierungen und Bausparen der BCA Gruppe

Finanzierungen und Bausparen im Live-Austausch – und das gleich drei Mal

Mitarbeiter/-innen des BCA Konzerns qualifizieren sich weiter
Als Beispiel für die Fort- und Weiterbildung der internen Mitarbeiter/-innen der BCA Gruppe sei beispielhaft das neue Berufsbild „Immobiliardarlehensvermittler/-in“ gemäß §34 i Gewerbeordnung (GewO) genannt.

Hier besuchten sieben Mitarbeiter/-innen die entsprechenden Präsenzlehrgänge der DMA Deutsche Makler Akademie. Fünf davon nahmen bereits erfolgreich am ersten bundeseinheitlichen Prüfungstermin teil und sind nun „Geprüfte/r Immobiliardarlehensvermittler/-in IHK“. Die weiteren zwei haben sich zu einem späteren Prüfungstermin entschlossen.

Erwähnungswert ist, dass fast alle bereits über gleichgestellte Berufsqualifikationen gemäß §4 ImmVermV verfügen, es ihnen aber wichtig war, das zu erlernen, aufzufrischen und auf den neuesten Stand gemäß Wohnimmobilienkreditrichtlinie zu bringen, was dem umfangreichen DIHK-Rahmenstoffplan dem neuen Berufsbild entspricht.

Letztendlich profitieren alle Vertriebspartner/-innen der BCA-Gruppe vom Know-How der Innendienstmitarbeiter/-innen.

BCA auf der Deutschen Immobilienmesse
Am 21. und 22.Juni hatte die BCA einen eigenen Stand auf der Deutschen Immobilienmesse. Dirk Kober, Thorsten Maier, Michael Podsada und der Verfasser standen den interessierten Besuchern Rede und Antwort. Am meisten nachgefragt waren die Themen Baufinanzierung, Vermögensschadenhaftpflichtversicherung und die Erweiterung des Geschäftsfeldes der Immobi-

Präsenzlehrgang der DMA Deutsche Makler Akademie bei der BCA/BfV

Interessante Redner und Interessantes zu bereden auf der DIM ...

lienmakler um Versicherungs-, Investment- und Finanzierungsvermittlung.

Laut Angaben des Veranstalters BVFI – Bundesverband für die Immobilienwirtschaft GmbH kamen mehr als 2.700 Fachbesucher zu den fast 100 Ausstellern und vielen Fachvorträgen und Workshops in die Westfalenhallen in Dortmund, die in diesem Jahr erstmals als Standort dienten und vom Mitveranstalter der bbg Betriebsberatungs GmbH ausgerichtet wurden.

Mehr: www.deutsche-immobilienmesse.de

Finanzierungs-Stammtisch
Gemeinsam mit einem Kooperations-Partner, der HYPOFACT AG, lud die BCA Partner aus dem Rhein-Main-Gebiet zum ersten Finanzierungs-Stammtisch nach Steinbach vor der beeindruckenden Frankfurter Skyline.

In gewollt klein gehaltener Runde – Stammtisch-Charakter eben – tauschte man sich intensiv aus zu Themen wie verschärfte Kreditprüfung als Folge der Wohnimmobilienkreditrichtlinie, Beratungsprozesse, Plattform- und/oder Individualgeschäft, §34 i GewO, ImmVermV, Vermögensschadenhaftpflicht, usw. Alle Beteiligten zeigten sich nach gut vier abendlichen Stunden ausgesprochen zufrieden mit dem Nutzen des Beisammenseins und der sehr angenehmen Atmosphäre.

Schnell wurde beschlossen, das im Herbst zu wiederholen.

INTERESSE – AUCH AN ANDEREN STANDORTEN?
Mailen Sie bitte das Stichwort „Stammtisch“ an bauen@bca.de.

... DEUTSCHE IMMOBILIENMESSE: Der Verfasser im Gespräch

Nomen est Omen – der Finanzierungs-Stammtisch

Artikel: Günther Rodius, Experte Finanzierungen und Bausparen der BCA Gruppe

Verbraucherschutz ad absurdum

Wie die Wohnimmobilienkreditrichtlinie die freie Entscheidung der Bürger verhindert

Vielen Bundesbürgern wird der Weg in die eigenen vier Wände erschwert, viel zu oft unmöglich gemacht. Personen im besten Alter haben Probleme, umzuschulden. Und als Rentner sind dann die Entscheidungsspielräume gravierend eingeschränkt.

Auf der Seite der Kreditgeber sieht nämlich die seit 21.März 2016 geltende Wohnimmobilienkreditrichtlinie höhere Anforderungen an die Kreditprüfung und Kreditvergaberichtlinien der Banken vor. Der Zwang zur restriktiveren Kreditvergabe treibt Stilblüten, die der freien Entscheidung mündiger Bürger in einer sozialen Marktwirtschaft nicht entsprechen. Was als Verbraucherschutz tituliert wird ist in Wirklichkeit eine Einmischung des Staates, die Wohlhabende und sogenannte Besserverdienende sowie DINKs (Double Income no Kids) eindeutig bevorzugt gegenüber Normalverdienern. Wenn die Letztgenannten noch Kinder haben – dann Gute Nacht.

Letztendlich führt das dazu, dass die Eigentumsquote in Deutschland deutlich nach unten beeinflusst wird und zudem das mietfreie Wohnen als eine Art der Altersvorsorge erheblich vermindert wird. Auch ist die Neufinanzierung nach Ablauf der Zinsbindungsfristen enorm erschwert, auch weil u.U. der Beleihungsauslauf nicht mehr passt.

„Meine Kunden werden enteignet und entmündigt“, empört sich ein Vertriebspartner mir gegenüber und zählt als Beispiel auf, dass der geplante Immobilienerwerb eines Steuerberaters, der sich nach selbständiger Tätigkeit gerade in ein gut bezahltes Angestelltenverhältnis begibt, bisher nicht finanziert wird, da er in der Probezeit ist. Wenn der Kunde Pech hat, ist die Wunschimmobilie weg, ehe die Finanzierung ggf. anderweitig bewilligt wird.

Ein weiteres Problem sind nämlich die langen Bearbeitungszeiten bei nahezu allen Kreditgebern mit günstigen Konditionen. Bisher wurde bei einer Prolongation auf eine erneute Bonitätsprüfung verzichtet, so lange das Darlehen bisher anstandslos bedient wurde. Jetzt wird eine genaue Bonitätsprüfung nach den neuen Kreditvergaberichtlinien durchgeführt, was zu einer Ablehnung der Fortführung einer Immobilienfinanzierung führen kann – mit den gravierenden Folgen, dass das Häuschen verkauft werden muss. Allerdings darf das bisherige Kreditinstitut wie früher prüfen, wenn nur der alte, vor dem 21. März 2016 abgeschlossene Vertrag angepasst wird – mit neuem Zins und neuer Laufzeit.

Erheblich erschwert ist die Möglichkeit der Kunden – was eigentlich echter Verbraucherschutz wäre – Umschuldungsangebote alternativer Kreditinstitute zu erhalten. Was dazu führen kann, dass eine Abhängigkeit zur bisherige Bank geschaffen wird. Hoffen wir, dass diese es nicht, z.B. durch höhere Zinsen, ausnutzen.

Denn Banken sollen sicherstellen, dass Kredite für den Schuldner dauerhaft tragbar sind, sodass nicht in einigen Jahren massenhaft Kredite notleidend werden oder gar ausfallen. Dass dies schon immer schwierig für Selbständige und Freiberufler war und ist, betrifft nun aber auch verschärft die immer mehr werdenden befristeten Arbeitsverhältnise (auch Zeitsoldaten), Arbeitnehmer in der Probezeit, und wie schon erwähnt (zukünftige) Rentner und Paare mit Kindern oder mit Kinderwunsch.

Da viele Banken und Sparkassen sehr vorsichtig agieren, um auch tatsächlich gesetzeskonform zu handeln, führt es zu einem starken Rückgang der Kreditvergabe, Branchenkenner sprechen von einem Einbruch der Kreditbewilligungen zwischen 20-25% gegenüber der Zeit vor Inkrafttreten der Wohnimmobilienkreditrichtlinie. Zum anderen werden – wenn denn ein Kredit vergeben wird – teilweise Zinsaufschläge verlangt, meist aber eine höhere Tilgung, letzteres insbesondere dann, damit das Darlehen z.B. bei Renteneintrittsalter weitestgehend abbezahlt ist. Jetzt kommt auch noch die Angst vor Kreditausfällen hinzu, die sich aufgrund der aktuellen italienischen Bankenkrise zuspitzt.

Die reine objektgestütze Finanzierung, bei der die Immobilie auch bei enger Bonität als Sicherheit genügte, gibt es nicht mehr. Der Wert der Immobilie bei der Kreditvergabe spielt nur noch eine Rolle für die Beleihungswertermittlung und nutzt nichts, sobald Zweifel daran bestehen, ob der Kunde seine Raten bis zur Abzahlung des Kredits auch leisten kann.

Das neue Gesetz sagt, dass der Kunde einen geringeren Zins verlangen darf, (nämlich den Refinanzierungszins der Banken), wenn die Bank seine Bonität nicht ausreichend geprüft hat und er in der Folge Schwierigkeiten mit der Tilgung bekommt.

Rentner trifft es besonders hart

Rentnern wird die Möglichkeit genommen, ihr Haus altersgerecht umzubauen, wenn sie dafür einen Kredit benötigen. Von Modernisierung oder gar – vom Gesetzgeber anderswo gewolltem – energieeffezienten Modernisieren ganz zu schweigen. Rentnern werden kaum noch Kredite vergeben, meist nur in geringer Höhe, mit viel Tilgungsanteil, da die Banken prüfen müssen, ob der Kunde sein Darlehen voraussichtlich innerhalb der statistischen Lebenserwartung zurückzahlen kann. Er hat dann eine lastenfreie Immobilie im Todesfall – da mag jeder sich sein eigenes Bild über die Sinnhaftigkeit machen. „Banken sind keine Pfandleihhäuser“, sagte kürzlich ein Sparkassendirektor zu mir, aber natürlich sind die Banken und Sparkassen bemüht, Lösungsansätze für ihre Kunden zu finden, denn im Passiv-, also dem Einlagen-Geschäft, wird nichts mehr verdient. Man wünscht sich mehr Kreditkunden.

Gebährfähigkeit als Finanzierungs-Ausfall-Risiko

Kaum zu glauben, aber wahr. Allein die Tatsache, dass eine Frau schwanger werden könnte, beurteilen viele Banken übervorsichtig als eine Möglichkeit, dass das Ehepaar den geplanten Kredit nicht zurückzahlen könnte. Nicht nur vereinzelt kommt es alleine deswegen zur Ablehnung, denn ein Einkommen könnte ja wegfallen. In einem aktuellen Fall hat eine Bank eine Kreditanfrage negativ beschieden, als ihr bekannt wurde, dass die Interessentin zwischenzeitlich schwanger geworden ist.

Renteninformationen werden sogar bei Personen Mitte 30 herangezogen

Da niedrige Zinsen eine längere Darlehenslaufzeit zur Folge haben (gleiche Tilgung vorausgesetzt), ziehen viele Kreditgeber auch die Renteninformation zu Rate bei Personen, die noch gar keine hohen (prognostizierten) Rentenansprüche erworben haben, da sie vielleicht lange studiert haben und die Sprünge auf der Karriereleiter und damit verbundene Einkommenssteigerungen noch bevorstehen.

KURZ NOTIERT

LÖSUNGEN:

- *Zukünftige Erben können bei älteren Menschen in den Kreditvertrag aufgenommen werden.*
- *Individuelle Haushaltskosten berechnen statt Bank-Haushaltspauschalen.*
- *Jüngere Personen können der Bank durch eine plausible Lebens- und Karriereplanung die Entscheidung erleichtern.*
- *Probezeit verkürzen, bzw. Übernahmegarantie des Arbeitgebers.*
- *Befristetes Arbeitsverhältnis in unbefristetes umwandeln.*
- *Finanzierungsabläufe optimieren.*

PARAGRAPHEN-BOX:

- *§ 491 ff BGB Verbraucherdarlehensvertrag*
- *§ 18 ff KWG Kreditunterlagen*

Artikel: Volker H. Grabis, Produktmanager und Trainer der Deutsche Makler Akademie (DMA)

Immobiliardarlehensvermittler aufgepasst!

Seit 21. März 2016 ist eine neue Erlaubnis nach § 34i GewO erforderlich. Dazu muss jeder Vermittler oder Berater von Immobiliardarlehen einen Sachkundenachweis erbringen.

Das Gesetz zur Umsetzung der EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie (WIKR) in nationales Recht ist seit März 2016 in Deutschland gültig. Die Änderungen im Bürgerlichen Gesetzbuch, im Kreditwesengesetz und vor allem in der Gewerbeordnung sind nun erfolgt. Bis zum 21. März 2017 gilt noch eine Übergangsregelung für die Immobiliardarlehensvermittler, welche eine Gewerbeerlaubnis nach § 34c GewO schon vor dem 21. März 2016 hatten.

Für die Zulassung nach § 34i GewO benötigt der Immobiliardarlehensvermittler einen guten Leumund, muss in geordneten Vermögensverhältnissen leben, eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung (VSH) vorlegen und sachkundig sein. Die VSH muss pro Einzelfall mindestens 460.000 Euro Deckungssumme aufweisen und für alle Versicherungsfälle in einem Jahr 750.000 Euro betragen. Für den Nachweis der Sachkunde gibt es drei Möglichkeiten:

1. Der Vermittler verfügt über eine vergleichbare Berufsqualifikation.

Befreit von der Sachkundeprüfung sind u.a.:

- *Immobilienkaufleute*
- *Bank- und Sparkassenkaufleute*
- *Kaufleute für Versicherungen und Finanzen „Fachrichtung Finanzberatung“ sowie Versicherungskaufleute als deren Vorläuferqualifikation*
- *Geprüfte Immobilienfachwirte*

Abb.: Der Verfasser bei der DMA-Schulung ...

Abb.: ... im Hause BCA in Oberursel.

- *Bankfachwirte*
- *Fachwirte für Finanzberatung bzw. für Versicherungen*

2. Der Vermittler gehört zu den sogenannten „Alten Hasen“.

Als „Alter Hase“ gilt, wer seit 2011 als Selbstständiger ununterbrochen in der Branche tätig ist und seitdem mindestens drei Geschäfte pro Jahr in diesem Bereich abgeschlossen oder beraten hat. So ist heute die Auffassung der befragten IHKs. Als Nachweis hierfür dienen Kundenakten, Provisionsabrechnungen oder Bescheinigungen von Kooperationspartnern. Angestellte, die in den Beratungsprozess involviert sind, wie z.B. Assistenten und Sachbearbeiter bei Maklern, Versicherern und Banken müssen auch einen Sachkundenachweis erbringen. Hier hat der Arbeitgeber gegenüber der IHK die Nachweispflicht der Sachkunde seines Angestellten. Ob dann die „Alte-Hasen-Regelung“ tatsächlich von der IHK anerkannt wird, bleibt abzuwarten. Hier ist jedem Arbeitgeber zu empfehlen, die Mitarbeiter, wenn keine gleichgestellte Qualifikation vorliegt, zur Sachkundeprüfung anzumelden.

3. Der Vermittler legt die Sachkundeprüfung „Geprüfte Fachfrau/ geprüfter Fachmann für Immobiliardarlehensvermittlung (IHK)“ ab.

Die Sachkundeprüfung besteht aus drei Teilen. Der schriftliche Teil umfasst Kenntnisse über die Immobiliardarlehensvermittlung und –beratung sowie Finanzierung und Kreditprodukte. Als praktische Prüfung ist ein simuliertes Beratungsgespräch vorgesehen, in dem der Prüfungsteilnehmer in rund 20 Minuten dem Kunden Finanzierungsvorschläge macht, die zu dessen jeweiligen finanziellen Verhältnissen und Zielen passen. Alle Inhaber einer Gewerbeerlaubnis nach § 34 d oder f sind u.a. von der praktischen Prüfung befreit.

Abgelegt werden muss die Sachkundeprüfung vor einer IHK. Zur Vorbereitung darauf bietet die Deutsche Makler Akademie (DMA) sowohl Präsenz- als auch Online-Seminare an. Das bundesweit stattfindende Präsenztraining besteht aus zwei Seminarbausteinen, die an sechs Tagen in einer kleinen Gruppe gelehrt werden, das Online-Training umfasst 15 Online-Seminare à 100 Minuten. Zusätzlich erhalten die Teilnehmer ein Fachbuch und umfangreiche Lehrmaterialien. Die DMA wurde kürzlich in der Maklerumfrage „AssCompact Trends II/2016“ zu dem unabhängigen Bildungsanbieter mit dem besten Weiterbildungsangebot gewählt.

SONDERKONDITIONEN FÜR BCA PARTNER

Da die BCA die Weiterbildung von Vermittlern aus Interesse an einem qualifizierten Vermittlermarkt unterstützt und mit dem Bauspar- und Finanzierungsexperten Günther Rodius aktiv am Weiterbildungsprogramm beteiligt war, bekommen BCA Partner hier attraktive Sonderkonditionen. Wer sich für ein entsprechendes Seminar bei der DMA über die BCA anmeldet, erhält bei **Präsenzseminaren einen Preisnachlass von 125 Euro** *und bei* **Online-Seminaren von 100 Euro.**

BUCH

"Die IHK-Sachkundeprüfung für Immobiliardarlehensvermittler nach § 34i GewO"
Verlag: Wolters Kluwer Deutschland GmbH
Umfang: 300 Seiten
Sonderpreis über die DMA: € 29,90 inkl. MwSt.
Bestellung unter http://www.deutsche-makler-akademie.de/sachkundeausbildung/34i.html

KURZ NOTIERT

VORTEILE FÜR BCA PARTNER

- *Hohe Qualität der Weiterbildung*
- *Auswahlmöglichkeit zwischen Präsenz- und Online-Seminaren*
- *Preisnachlass von 125 bzw. 100 Euro*

NÄHERE INFORMATIONEN

- *Zum Bildungsangebot: www.deutsche-makler-akademie.de*
- *telefonisch unter 0611 / 1746377-80.*

Zur Person

VOLKER H. GRABIS

Produktmanager und Trainer der Deutsche Makler Akademie (DMA) sowie Autor des Fachbuchs "Die IHK-Sachkundeprüfung für Immobiliardarlehensvermittler nach § 34i GewO". Als gelernter Bankkaufmann und Fachwirt für Finanzberatung ist er Spezialist für Kapitalanlagen und Finanzierungen sowie überzeugende Kommunikation im Verkauf und in der Führung speziell für Finanzdienstleister.

TOPNEWS

Impressum

Herausgeber/Veranstalter
BCA AG
Hohemarkstraße 22
61440 Oberursel
Telefon: (06171) 91 50-100
Telefax: (06171) 91 50-101
E-Mail: Willkommen@BCA.de
Web: www.BCA.de

Verantwortlich
Oliver Lang, Christina Schwartmann, Dr. Frank Ulbricht
(außer für namentlich gekennzeichnete Artikel)

Redaktion
BCA Team, Peter Meiser, Mirko Faust

Gestaltung
Roberto Formica, BCA
bbg Betriebsberatungs GmbH, Bayreuth

Anzeigenakquise
BCA Team

Druck
WVD – Westdeutsche Verlags- und Druckerei GmbH
Kurhessenstraße 4–6
64546 Mörfelden-Walldorf
Web: www.wvd-online.de

Verkaufspreis
4,80 Euro

Sie geben alles.
Wir geben alles für Sie:
Die Dienstunfähigkeits-versicherung für Beamte.

Spezialist für den Öffentlichen Dienst. DBV

Die Dienst- und Berufsunfähigkeitsversicherung der DBV bietet Schutz von Anfang an – komme, was wolle.

- ✔ **Bedarfsgerechter Dienstunfähigkeitsschutz speziell für Beamte**
- ✔ **Höhe der Dienstunfähigkeitsversicherung an Bedarf anpassbar**
- ✔ **Auch die Teil-Dienstunfähigkeit ist absicherbar**
- ✔ **Individueller Vorsorge-Check und Angebot unter www.öd-navigator.de**

Als Spezialversicherer exklusiv für den Öffentlichen Dienst geben wir alles für Sie – mit maßgeschneiderten Service-lösungen für Makler.

Mehr Informationen erhalten Sie von Ihrem Maklerbetreuer Michael Bock,
E-Mail: Michael.Bock2@axa.de

Stiftung Warentest
Finanztest
SEHR GUT (1,1)
Berufsunfähigkeits-versicherung der DBV mit Dienstunfähigkeits-schutz für Beamte
Im Test: 70 Berufsunfähig-keitsversicherungen
Ausgabe 8/2015
www.test.de
15JF02

Empfohlen vom
dbb vorsorgewerk
günstig • fair • nah

Ein Unternehmen der AXA Gruppe AXA

Wir haben für jeden Kunden die passende Lösung.
Allianz Leben bietet mit vier modernen Vorsorgekonzepten ein vielfältiges Angebot für jeden Kundenbedarf. Sie gewähren den Zugang zu attraktiven Kapitalanlagen und ermöglichen die individuelle Gewichtung von Sicherheit und Chance. Unser Portfolio im Überblick:

Vorsorgekonzepte mit Komfort
Kapitalanlagemanagement durch Allianz Leben

- Allianz Perspektive
- Allianz KomfortDynamik

Vorsorgekonzepte mit Wahlmöglichkeit
Individuelle Gestaltung der Kapitalanlage

- Allianz IndexSelect
- Allianz InvestFlex: **NEU – jetzt mit StrategieDepots**

Profitieren Sie bei allen Vorsorgekonzepten von der Stärke und dem Know-how der Allianz.

Mehr dazu bei Ihrem Maklerbetreuer oder unter www.allianz-fuer-makler.de/vk

Allianz