



**Ikonen der
Finanzindustrie**

Guillaume Rouvier –
Rouvier Associés

S. 46

DKM Spezial

Zur Leitmesse der
Finanz- und Versi-
cherungsbranche

S. 108

Der Pflegeplan

Das kostenfreie
Verkaufstool für
Pflegezusatz von
Insuro

S. 118

D: € 4,50 | A: € 5,10



AUSBLICK

Die Zukunft der Versicherungsindustrie

Im Interview: Dr. Andreas Eurich (48), Vorsitzender der
Vorstände der Barmenia Versicherungen

DER AWARD FÜR
DIE BESTE
BUSINESS-KOMMUNIKATION
IN ZEITEN VON SMARTPHONE &
WEB 2.0 GEHT AN

DAS
PERSÖNLICHE
GESPRÄCH

NUR AUF DER DKM TREFFEN SIE ÜBER 17.000
BRANCHEN-PROFIS PERSÖNLICH AN EINEM
ORT. NUTZEN SIE DIESE EINZIGARTIGE
KONTAKTPLATTFORM FÜR IHREN ERFOLG:
27.-29. OKTOBER 2015 • DORTMUND
250 AUSSTELLER • 600 TOP-ENTSCHEIDER
MEHR ALS 60 WORKSHOPS & 15 KONGRESSE



JETZT ANMELDEN: WWW.DIE-LEITMESSE.DE/MEIN-GELD/2015

Herausforderungen sind Chancen



ISABELLE HÄGEWALD
Chefredakteurin Mein Geld

Mein Geld

Die Finanzkrise im Jahr 2008 hinterließ nicht nur negative Spuren, auch wenn viele Anleger Geld verloren haben. Investmentbanken sind Pleite gegangen bzw. wurden verstaatlicht. Sogar gesamte Länder wie Spanien kamen schwer ins Schwanken durch die enorme Staatsverschuldung.

Hintergrund dieses Debakels war die langanhaltende Niedrigzinspolitik der USA, die laxen Regulierung im Bankensektor sowie fehlende Regulierung der Schattenbanken. Diese Subprime Krise führte zur Vernichtung von ca. 7 Billionen Dollar Papiervermögen.

Trotzdem war diese Krise auch eine Chance.

So sollte der Weltfinanzgipfel im November 2008, der auf Ebene der Staats- und Regierungschefs der G20 einberufen wurde, dem Wahnsinn ein Ende setzen. Man einigte sich auf rund fünfzig Einzelmaßnahmen für eine effektive Regulierung der Finanzmärkte. Diese Reformen waren zäh und kompliziert, und es war schwer, in der Finanzindustrie einen Konsens zu finden. Es entstanden zahlreiche Regulierungsbestimmungen, die letztlich zu einer „Regulierungskettenreaktion“ führten. So wie in einem Dominospiel begannen alle Assetklassen von Investmentfonds, über geschlossene Fonds, Versicherer bis

hin zur Beraterwelt, den Regulierungsmarathon durchzulaufen. Im Laufe der folgenden Jahre wurden fast alle Finanzprodukte durch den Regulierungstunnel gezerrt.

Die Auswirkungen und Ergebnisse sind noch nicht endgültig zu erkennen, aber in vielen Bereichen sind sie zumindest spürbar geworden.

In der Investmentindustrie haben immer intelligente und flexible Produkte ihren Platz gefunden, wie zum Beispiel die „Multi Assets“. Multi Asset Fonds sind nicht ganz neu, aber sie wurden relauncht und erleben in der heutigen Zeit eine Renaissance. „Mein Geld“ berichtet in dieser Ausgabe ausführlich darüber, um den Lesern die vielfältige Produktpalette zu erklären. Die Folgen des LVRG (Lebensversiche-

rungsreformgesetz) haben die Versicherer erfinderisch gemacht, und die Tarife für Biometrische Risiken wurden neu fixiert. Man findet den Weg zurück zur Basis des ursprünglichen Geschäfts der Versicherer, dem Schutz der Arbeitskraft. Die Assekuranz aktualisiert auch ihr Angebot zur Altersvorsorge und bietet trotz Niedrigzinssatz effektive Lösungen für den Sparer. „Mein Geld“ berichtet über diverse neue Produkte aus der Versicherungsindustrie sowie über professionelle Schulungen, die Beratern helfen sollen, ein adäquates Verkaufsgespräch, den gesetzlichen Vorgaben entsprechend, zu führen.

Passend zu diesen Themen führt Herr Dr. Eurich (Vorstandsvorsitzender der Barmenia) in dieser Ausgabe ein spannendes Gespräch mit Frau Hägewald über die Entwicklung und die Zukunft der Versicherungsindustrie.

Was das leidige Thema des Provisionsystems betrifft, so ist man noch zu keiner befriedigenden, abschließenden Lösung gelangt - doch auch hier wird es eine Wende geben, die am Ende langfristig zu einem positiven Ergebnis führen wird.

Denn hinter jeder Krise versteckt sich bekannterweise eine Chance.

IHRE ISABELLE HÄGEWALD

Inhalt



TITELSTORY
6-15

- 06 **Die Zukunft der Versicherungsindustrie**
Im Interview: Dr. Andreas Eurich, Barmenia Versicherungen.
- 12 **Neues aus den Unternehmen**
- 14 **Provisionssysteme auf dem Prüfstand**

Mein Geld TV

- 38 **Sind Emerging Markets auf Erfolgskurs?**
- 70 **Multi-Asset: Eine Anlageklasse für anspruchsvolle Investoren**
- 128 **Sind biometrische Risiken absicherbar?**

OFFENE INVESTMENTFONDS
16-73

- 26 **ETF Satelliten auf dem Vormarsch**
- 28 **Multi-Asset-Fonds: Anlegers Liebling**
Investmentfonds erleben gegenwärtig einen Nachfrageboom.
- 44 **Europäische Anleihen: ein Markt voller Möglichkeiten**
von JORGEN KJAERGAARD, Portfolio Manager bei AB
- 46 **Ikonen der Finanzindustrie**
Im Interview: Guillaume Rouvier – Rouvier Associés
- 60 **Semper Constantia Privatbank – „Ihre Bank. Ihr Partner.“**
Im Interview: Dr. Bernhard Ramsauer, CEO der Semper Constantia

SACHWERTANLAGEN
74-98

- IMMOBILIEN SPEZIAL**
- 84 **Bei Direktinvestments: Keine Angst vor neuem Recht**
 - 86 **Risikoprävention ist das bessere Risikomanagement**
Im Interview: Alexander Schlichting, PROJECT Investment
 - 92 **Gigantismus im Freizeitmarkt – Teil IV**
von Sylvia Dinter
 - 94 **Wolfsburg – der Aufsteiger am Immobilienmarkt**

MAKLER- UND FINANZDIENSTLEISTER
99-107

- 100 **Neues A.S.I. Mandantenseminar zur Ruhestandsplanung – ein Bericht**
- 102 **Der Pflichttermin für Versicherungs- und Finanzprofis**
Die Fonds Finanz Hauptstadtmesse
- 103 **Wo sind die qualifizierten Finanzdienstleister**
von Bernd Schmidt
- 104 **Geldanlage ohne Zinsen – kann man das noch verkaufen?**
von Wolfgang Kuckertz
- 106 **Fonds Finanz und Europace mit neuer Ratenkreditplattform Kredit Smart**

VERSICHERUNG
108-141

- DKM SPEZIAL**
- 110 **Basler Vario Konzept**
Die intelligente Antwort auf den Niedrigzins
 - 112 **Rechtsschutzversicherung des BGV / Badische Versicherungen**
Tarif des Monats September 2015
 - 113 **Swiss Life Maximo**
Tarif des Monats Oktober 2015
 - 118 **Der Pflegeplan – das kostenfreie Verkaufstool für Pflegezusatz!**
von Insuro
 - 122 **IDEAL Universal Life**
Die Altersvorsorge der Zukunft ist da

Absicherung der Arbeitskraft – bezahlbare Lösungen für alle ...



... mit den neuen BU- und EU-Tarifen der Dialog.

- ✓ Lebensphasenmodell
- ✓ Leistung ab einem ADL-Punkt
- ✓ Dread-Disease-Option
- ✓ BU wahlweise auch mit risikoadäquater Kalkulation

Mehr Infos unter:
www.dialog-leben.de/arbeitskraftsicherung
und www.dialog-leben.at/arbeitskraftsicherung



DER Spezialversicherer für biometrische Risiken

Anzeige

TITELSTORY

Die Zukunft der Versicherungsindustrie

Mein Geld Chefredakteurin Isabelle Hägewald im Interview mit Dr. Andreas Eurich,
Vorsitzender der Vorstände der Barmenia Versicherungen.

Lesen Sie weiter auf S. 8



OFFENE INVESTMENTFONDS

MIT DEUTSCHEN AKTIEN VOM GLOBALEN WIRTSCHAFTSWACHSTUM PROFITIEREN

Im internationalen Vergleich galt der deutsche Aktienmarkt bis Ende der 1990er Jahre für Investoren eher als uninteressant. Zwar hatte das Label „Made in Germany“ weltweit einen erstklassigen Ruf, denn Waren und Dienstleistungen aus Deutschland galten als qualitativ hochwertig und technisch ausgereift, aber die Struktur des deutschen Aktienmarktes mit den vielen Überkreuzbeteiligungen, der sogenannten „Deutschland AG“ und der fehlenden internationalen Ausrichtung des Berichtswesens der Unternehmen, machten den Markt für ausländische Investoren uninteressant.

Dies änderte sich Ende der 90er Jahre aufgrund von Gesetzesänderungen, die es den Unternehmen vereinfachten, ihre Beteiligungen zu veräußern. Zudem wollten die deutschen Unternehmen im Zuge ihrer Internationalisierungsstrategien auch für ausländische Kapitalgeber interessant werden und passten ihre Berichterlegung entsprechend an.

Die wichtigsten Segmente nach der Marktkapitalisierung sind der DAX, der die 30 größten Unter-

nehmen zusammenfasst, die mittelgroßen Unternehmen werden im MDAX abgebildet, während der SDAX aus Unternehmen mit einer geringen Marktkapitalisierung besteht. Neben der Marktkapitalisierung müssen die Unternehmen jeweils noch weitere Qualitätsstandards, zum Beispiel bei der Berichterlegung, erfüllen, um in die verschiedenen Indizes aufgenommen zu werden.

Lesen Sie weiter auf S. 18

10%

00%

0050 56

100.05

1200.65

25601.01

569.005

1500.09

10%

00%

30%

20%

Bild: Shutterstock.com / vfoletkapa

IMMOBILIEN SPEZIAL

BEI DIREKTINVESTMENTS: KEINE ANGST VOR NEUEM RECHT

Durch das neue Kleinanlegerschutzgesetz wird die Prospektspflicht auf Investmentvehikel erweitert, welche bisher weitgehend nicht reguliert waren. Dazu gehören auch Direktinvestments. Allerdings sind die Anbieter zuversichtlich, was die Umsetzung der neuen rechtlichen Vorgaben betrifft.

Der Justiz- und Verbraucherschutzminister, Heiko Maas (SPD), formulierte höchste Ansprüche bei der Verabschiedung des Kleinanlegerschutzgesetzes im April im Bundestag: „Mit dem Gesetz legen wir unseriösen Anbietern das Handwerk. Das schafft mehr Sicherheit für die Verbraucherinnen und Verbraucher und damit auch mehr Vertrauen im Finanzmarkt.“

Bei der Pleite des Windkraftunternehmens Prokon, waren im vergangenen Jahr insgesamt 75.000 Anleger betroffen. Das Gesetz gilt als Reaktion der Politik darauf. Besonders das Vermögensanlagengesetz (VermAnlG) wurde hier erweitert und verschärft.

Künftig sollen sich Verbraucher vor dem Erwerb

einer Vermögensanlage ein umfassendes Bild von dem angebotenen Produkt und den damit verbundenen Gefahren machen können. In ihren Verkaufsprospekten, deren Gültigkeit jetzt auf zwölf Monate befristet ist, müssen die Anbieter mehr, bessere und aktuellere Informationen veröffentlichen.

Investmentvehikel, die bisher weitgehend unreguliert waren, zum Beispiel partiarische Darlehen, Nachrangdarlehen, Direktinvestments, die einen Anspruch auf regelmäßige Zinsen und einen fest vereinbarten Rückkaufpreis gewähren, wurden in die Prospektspflicht einbezogen.

MEIN GELD

IMMOBILIEN SPEZIAL

WAS BRINGT DIE REGULIERUNG?

Und warum haben nur noch qualifizierte Berater eine Zukunft?

Regulierungen sind keine Garantie, nur regelmäßige kontrollierte Weiterbildung qualifiziert einen Finanzberater.

Einige große Strukturvertriebe scheinen im Moment Fondspolices, die vor 2004 abgeschlossen wurden und steuer- und abgeltungssteuerfrei sind, „umzuschichten“. Dem Kunden wird mit dem Argument „Gewinne sichern“ geraten, zu kündigen und in eine klassische Rentenversicherung umzusteigen. Diese Vorgehensweise bleibt fraglich, da meistens der Kunde der Verlierer ist.

Auch wenn mancher Versicherer eine bescheidene Auswahl an zukunftsfähigen Investmentfonds hat, gibt es meistens Alternativen für einen Fondswechsel innerhalb einer solchen Police. Doch diese Alternativen können nur Berater kennen, die sich regelmäßig einer zertifizierten Weiterbildung unterziehen.

Fakt ist, dass viele Fondspolices, die in Deutschland in den Schränken schlummern, dringend einer Überprüfung bedürfen. Hier gibt es definitiv im Sinne des Kunden Handlungsbedarf. Ob jeder Versicherungsvermittler Anlageberatung machen sollte – das trifft auch bei einer Fondspolice zu – ist natürlich eine ganz andere Frage. Und ob alle Zertifi-

zierungen einen Qualitätsnachweis darstellen, ist auch fraglich. Die Risikokomfortzone des Verbrauchers, in welcher Größenordnung er Schwankungen verträgt, zu ermitteln, ist ein Thema für sich.

Die Vergangenheit hat bewiesen, dass große Schwankungen an den Aktienmärkten nicht ausgehalten werden. Nach offiziellen Zahlen gibt es in Deutschland 8,4 Millionen Menschen, die Aktien oder Anteile an Aktienfonds haben. Im Jahr 2014 war diese Zahl wieder rückläufig.

Es gibt immer alternative Möglichkeiten, doch das wissen wenige Vermittler!

Die Verbraucher benötigen eine Anlage, die über eine breite Streuung in verschiedenen Anlageklassen verfügt. Das ist sicher die beste Möglichkeit, große Schwankungen zu vermeiden und den Wert der Anlage zu erhalten.

Inwieweit eine klassische Rentenversicherung noch sinnvoll ist, muss jeder für sich selbst entscheiden, nachdem ihm alle Vor- und Nachteile eines solchen Produkts unterbreitet wurden. Das Papiergeldsystem, in dem das Geld einfach so gedruckt wird, ohne dass irgendein Wert gegenüber steht, treibt die Inflation der Geldmenge und somit die Preisinflation an.

Im März 2015 hat nun das Experiment der EZB angefangen. Bis September 2016 werden monatlich Staatsanleihen im Wert von 60 Milliarden Euro aufgekauft. Das trägt sicher nicht zur Geldwertstabilität bei.

Die Niedrigzinsen haben einen Einfluss auf die Rendite der klassischen Rentenversicherung und auf die Rentenfaktoren, die herangezogen werden zur Berechnung der Rentenzahlung. Die Kalkulation der Rentenfaktoren bei steigender Lebenserwartung sollten dabei speziell betrachtet werden.

Im November 2014 hat die Versicherungsaufsicht den Versicherungsgesellschaften Investitionen in umstrittenen Kreditverbriefungen erleichtert. Diese ABS (Asset Backed Securities) waren ein Auslöser der Finanzkrise. Vereinfacht könnte man also sagen, dass die Bankrisiken nun auf die Langfristparer verschoben werden sollen. Ob das jeder Vermittler überblickt, scheint zumindest zweifelhaft.

Der qualifizierte Vermittler sollte für die Optimierung einer Fondspolice ein Honorar erhalten. Der Begriff des Honorarberaters ist nicht geschützt, sondern nur der des Honorar-anlageberaters. Allerdings steht es nirgends geschrieben, dass jemand gegen Honorar qualifizierter berät als jemand, der auf Provisionsbasis berät. Es sollte aber möglich sein, für eine qualifizierte Beratung oder sogar eine ganzheitliche Finanzplanung ein Honorar in Rechnung zu stellen.

Vielleicht sollte man die ganzen Ressourcen,

die in die Regulierung gesteckt werden, in die finanzielle Bildung der Verbraucher und der Vermittler investieren.

Daher hat das Anlegermagazin Mein Geld sich auf die Fahne geschrieben, nur Zertifizierungen zu unterstützen, die einen Mehrwert für den Kunden und den Berater darstellen. Diese Entscheidung hat dazu geführt, dass Mein Geld seit 2014 der exklusive Medienpartner des Financial Planner Forum in Berlin ist. Dies ist seit einigen Jahren das größte Finanzplanertreffen. Berater können sich dort auf interessante Fachvorträge und Workshops, Ausstellungen, sowie alte und neue Kontakte freuen. Dort findet man Dozenten der Frankfurt School of Finance & Management sowie gefragte Moderatoren aus der Finanzindustrie bei Tagungen, Konferenzen und Podiumsdiskussionen. Dieses Treffen ist nicht nur von hoher Qualität, sondern auch seit mehr als 10 Jahren ein etabliertes Netzwerk. Dahinter steht ein Verein, der das Ziel verfolgt, die Tätigkeit in der Finanzplanung durch kontinuierliche Weiterbildung und hochqualifizierte Ausbildung zu fördern. Die Förderung der Aufklärung der Allgemeinheit über den Sinn und Zweck der privaten Finanzplanung wird insbesondere durch die Veranstaltung von allgemein zugänglichen Seminaren bewirkt. Das Anlegermagazin Mein Geld ermöglicht seiner Leserschaft durch die Medienpartnerschaft mit dem Financial Planner Forum einen Zugang zu wertvollen Informationen aus der gesamten Finanz- und Beraterwelt.

MEIN GELD

DKM SPEZIAL

POLICENMODELL: BGH KLÄRT DETAILS ZUR RÜCKABWICKLUNG

Ende Juli 2015 hat der Bundesgerichtshof (BGH) verhandelt, wie ein Versicherer bei der Rückabwicklung von nach dem sogenannten Policenmodell abgeschlossenen Lebensversicherungen die Kostenpositionen anrechnen kann. Im konkreten Fall pochen zwei Versicherungsnehmer auf Rückabwicklung ihrer Lebensversicherungen.

Der BGH hatte bereits im Vorjahr klargestellt, dass in solchen Fällen der auf die Vertragsdauer entfallene Risikoschutz vom Versicherer angerechnet werden darf. Hinsichtlich weiterer Kostenpositionen soll nun Rechtssicherheit geschaffen werden.

Zwei im Jahr 2003 nach dem sogenannten Policenmodell abgeschlossene fondsgebundene Lebensversicherungen wurden 2012 von den Klägern vorzeitig gekündigt. 2013 legten sie unter Verweis auf die fehlerhafte Widerspruchsbelehrung Widerspruch ein und verlangten, die Verträge rückabzuwickeln. Jetzt soll vom BGH konkret geklärt werden, wie die Rückabwicklung der Verträge durchzuführen ist. Bei der Kernfrage handelt es sich darum, welche Kostenpositionen vom Versicherer gegenüber dem Rückzahlungsbegehren der Versicherungsnehmer in Anrechnung gebracht werden können. Bereits am 7. Mai 2014 hatte der BGH in einem Urteil entschieden, dass der Versicherungsschutz, der dem Versicherungsnehmer zuteil geworden ist, einen Vermögenswert darstellt, und dass dieser vom Versicherer im Rahmen der Rückabwicklung geltend gemacht werden kann. Über andere Kostenpositionen, zum Beispiel die Abschluss- und Verwaltungskosten, muss noch höchstrichterlich entschieden werden.

WELCHE VERTRÄGE BETRIFFT DIE BGH-ENTSCHEIDUNG?

Die Klärung der Rechtsfrage ist insbesondere für zwischen Mitte/Ende 1994 und Ende 2007 nach dem sogenannten Policenmodell abgeschlossene Lebensversicherungsverträge relevant, bei deren Abschluss die Belehrung über das Widerspruchsrecht fehlerhaft war.

GIBT ES HEUTE NOCH ABSCHLÜSSE VON VERSICHERUNGEN NACH DEM POLICENMODELL?

Das Policenmodell wurde mit der Neufassung des Versicherungsvertragsgesetzes zum 1. Januar 2008 abgeschafft. Der Versicherer muss dem Versicherungsnehmer seitdem vor dessen Antragserklärung die Allgemeinen Versicherungsbedingungen sowie weitere vertragsbezogene Informationen in Textform mitteilen. Es wird heute grundsätzlich so gehandhabt, dass die Bedingungen sowie alle Vertragsinformationen dem Kunden während des Verkaufsgesprächs übergeben werden.

MEIN GELD

Bild: Shutterstock.com / Wolfgang Zwaniger



GOLFEN, GOETHE UND GENUSS

von *Manuela Blisse und Uwe Lehmann*

**Ein Hideaway in einer Bilderbuchlandschaft - nicht in
Übersee, sondern mitten in Thüringen**

Golfen auf dem größten Platz in Mitteldeutschland, Wellness auf 2500 Quadratmetern und regionale Gaumengenüsse, das Spa & GolfResort Weimarer Land vor den Toren Weimars ist ein Kleinod in einer grünen Naturkulisse.

„Gute Haltung“, ermutigt Golflehrer Mathias Jäckel. Dennoch driftet der Ball leicht nach links. Egal, es sind noch genug Bälle im Korb. Über 30 Prozent der Deutschen machen Urlaub im eigenen Land. Warum also nicht einmal statt ins Flugzeug ins Auto steigen und ein persönlich unbekanntes Stück Deutschland entdecken. Die Lage des Spa & GolfResorts Weimarer Land ist günstig. Thüringen ist gut erreichbar, egal aus welcher Himmelsrichtung. Der Golfplatz, genauer gesagt die beiden kombinierten 18-Loch-Plätze, sind die größte Anlage ihrer Art in Mitteldeutschland. Man kann also 36 Löcher golfen, muss aber nicht. Oder eben nur eine Schnupperstunde nehmen, wenn man Novize auf dem Grün ist. Auch dieser Zeitvertreib kann, muss aber nicht sein.

Lesen Sie weiter auf S. 144