



WIRTSCHAFT INVESTMENTFONDS IMMOBILIEN VERSICHERUNGEN FONDS



PROJECT INVESTMENT GRUPPE

Pionierarbeit trägt Früchte

MEIN GELD & LIPPER IM INTERVIEW MIT THOMAS MEYER ZU DREWER S. 60

OFFENE INVESTMENTFONDS

Multi-Asset-Strategien – Der Inhalt entscheidet

56

SACHWERTANLAGEN

Wer hat die KVG-Zulassung?

78

VERSICHERUNGEN

BU – "Ein Muss in der Altersvorsorge"

136



Erste Adresse in Baden-Württemberg. Gold für die beste Beratung.

Die SÜDWESTBANK hat die Jury von Focus-Money erneut überzeugt und den Bankentest 2013 für sich entschieden. Mit der Gesamtnote 1,8 erreichen wir in Baden-Württemberg die Spitzenposition und versprechen: Wir werden auch weiterhin unser Bestes für Sie geben.

SÜDWESTBANK AG, Telefon 0800/600 907 00 (kostenfrei)
info@suedwestbank.de, www.suedwestbank.de

SÜDWESTBANK

Werte verbinden.

EDITORIAL

Der Anfang vom Ende der Intransparenz

Das Kapitalanlagegesetzbuch hat in Deutschland ein einheitliches, geschlossenes Regelwerk für alle Typen von Investmentfonds und deren Manager geschaffen. Die Auswirkungen der AIFM-Regulierung auf die Geschäftstätigkeit der Emissionshäuser wurden im Vorfeld aber von vielen Marktteilnehmern und Beobachtern falsch eingeschätzt.

Die wesentliche Ursache dieser Marktlähmung war nicht nur das zeitaufwendige BaFin-Genehmigungsverfahren, sondern auch die enorme Verzögerung bei der Zulassung der Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVG). Darüber hinaus stellten die Anforderungen, die aus der neuen Regulierung hervorgingen, für die Emissionshäuser einen zusätzlichen Kostenfaktor dar, den nicht jedes Haus tragen konnte. Dementsprechend mussten einige Produktanbieter ihr Geschäftsmodell überdenken und ihre Organisation neu aufstellen. Dies führte zum Beispiel dazu, dass einige Marktteilnehmer in den Jahren 2013 und 2014 ihre Vertriebsmannschaften reduzierten oder versuchten die notwendigen Einsparungen im Bereich des Backoffice zu realisieren. Andere stellten das Neugeschäft gänzlich ein, um den Anforderungen der BaFin gerecht zu werden. Die Häuser, die sich rechtzeitig mit dem Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) und dessen Konsequenzen beschäftigten, konnten von der neuen Regulierung profitieren und ihren Marktanteil deutlich steigern. Sachwertanlagen mit Investitionsprojekten in Deutschland-Immobilien waren und sind hierbei mit Abstand die Marktführer. Rund 45,7 Prozent der Emissionshäuser beabsichtigen in dieser Anlageklasse auch in Zukunft weitere Fonds aufzulegen.

Die größten Profiteure der neuen Regulierung könnten die Emissionshäuser werden, die erkannt haben, dass man sich nicht nur auf Publikumsfonds konzentrieren, sondern auch Fonds für professionelle Anleger auflegen sollte. Denn viele Marktteilnehmer übersahen bei der Vorbereitung auf die Umsetzung der AIFM-Richtlinie die Chance, dass sie zukünftig den gleichen Regulierungen

wie offene Investmentfonds unterstellt sein werden, und somit auch die gleichen Aussichten wie diese besitzen werden.

Dementsprechend verlagerten diese Häuser ihren Schwerpunkt auf den Aufbau von institutionellen Backoffices und Dienstleistungen sowie auf den passenden Vertriebsstruktur und auf ein entsprechendes Risikomanagement, um die Anforderungen dieser -für die meisten Anbieter- neuen Kundengruppe gerecht werden zu können. Aufgrund der Insolvenzen einiger Emissionshäuser in den Jahren 2013 und 2014 ist die Gesamtlage für die Anbieter von Sachwertanlagen nicht einfacher geworden. Doch erstaunlicherweise scheinen die Anleger dazugelernt zu haben. Volker Weber, Vorstandsvorsitzender des Forums Nachhaltige Geldanlagen (FNG) berichtete auf der letzten Pressekonferenz, dass der Fall Prokon im Bereich der Sachwertanlagen nur einen kleinen Einfluss hat, da die Investoren den Unterschied zwischen Sachwertanlagen in Fonds und Genussrechten kennen.

Das Jahr 2014 steht weiterhin unter dem Eindruck des KAGBs. KVG-Zulassungen sowie Produktgenehmigungen erfolgen nur langsam und zähflüssig. Daher hat das Anlegermagazin Mein Geld in dieser Aufgabe einen Fokus auf das Emissionshaus Projekt-Gruppe gelegt, das sich rechtzeitig mit den Vorbereitungen auf die neue Regulierung und deren Umsetzung in der Unternehmensstruktur beschäftigt hat, um die Chancen der Regulierungen nutzen zu können. Dank dieses Weitblickes konnte die Projekt-Gruppe ihre Geschäftstätigkeit ohne Unterbrechung fortsetzen und mit dem neuen Ansatz auch institutionelle Kunden gewinnen.

In der Rubrik Sachwertanlage finden die Leser alle die von BaFin registrierten und zugelassenen Kapitalverwaltungsgesellschaften.

Die neuen Regulierungen sind der Anfang vom Ende der Intransparenz von Anlageprodukten, denn die gesetzlichen Anforderungen haben nicht nur einen großen Einfluss auf die internen Prozesse und Strukturen, sondern auch auf die Produkte. Auf der einen Seite bedeutet das Mehrkosten für alle Emissionshäuser und somit auch zusätzliche Kosten für den Anleger. Auf der anderen Seite sind die eingeführten Maßnahmen ein wichtiger Schritt für Transparenz, Anlegerschutz, Rechtssicherheit und Gleichberechtigung von Kapitalanlageprodukten.

Doch es bleibt nur der Anfang, denn viele Wertpapiergattungen, wie zum Beispiel Genussrechte wurden bei den Regulierungen noch nicht berücksichtigt und trotz aller Bemühungen des Gesetzgebers, wird es immer Lücken geben. Dabei übersieht man die Gefahr, dass solche Regulierungen dazu führen können, dass Investoren versuchen, sich der Verantwortung für ihre Entscheidungen zu entziehen. Das wirkliche Ende des grauen Kapitalmarktes wird dann kommen, wenn die Anleger in Deutschland bereit sind, sich mit Ihren Anlagenprodukten solange auseinander zu setzen, bis sie diese verstehen oder sich bei der Kapitalanlage in professionelle Hände begeben. Solange sich das Verhalten der Anleger nicht verändert, werden Unternehmen wie Prokon immer Ihre Opfer finden.

I. Hägewald

Inhalt

Titelstory

- 06 **PROJECT Investment Gruppe:**
Pionierarbeit trägt Früchte

Offene Investmentfonds

- 28 Sind **Rentenfonds** eine interessante Anlageklasse?
- 32 **iShares Spezial** – Rentenmärkte
- 34 **Zinswende:** Unternehmensanleihen als sinnvolle Option
- 38 In Schwellenländer investieren – Ja. Aber wie?
- 42 **Multi-Asset-Strategien** – die Alleskönner?
- 45 **Privatbankenporträt:** Südwestbank
- 48 **Mein Geld TV:** Vermögensverwaltende Fonds und Multi Asset Strategien
- 52 **Patriarch** – Ausgewählte VV-Fonds in einer Fondsvermögensverwaltungshülle vereint
- 60 Ikonen der Finanzindustrie:
Thomas Meyer zu Drewer
- 63 **Mein Geld TV:** Die Renaissance der Fondsvermögensverwaltung

Sachwertanlagen

- 82 **Historische Zahlen** im Privatkundengeschäft geschlossener Fonds
- 84 Der **KiriFonds III** Spanien investiert in nachhaltige Holzproduktion
- 88 Neues KAGB erfordert neue Gutachten-Standards
- 92 Mein Geld im Interview mit A. Gehling, CEO von Dr. Peters und Geschäftsführer C. Seeger



Immobilien

- 96 Klare Entscheidungshilfe bietet der „**Destination-Investment-Check**“
- 99 **Knightsbridge Properties:** Das Cast Iron House
- 102 40 Prozent des globalen BIP aus baulichen Vermögenswerten generiert

Makler/Finanzdienstleister

- 104 AfW erstellt eigenen **Verhaltenskodex**
- 108 **Die Amicus Service Plattform** – Alles kann, nichts muss
- 111 **Kooperation** zwischen "Mein Geld" und "Financial Planning"
- 115 **Kuckertz:** Vermittlerschaft stellt sich breit auf

Versicherungen

- 116 **Berufsunfähigkeit** – Vorsicht ist besser als Nachsicht
- 119 **[ascore] Das Scoring** – Maßstäbe in der Produktvorauswahl
- 124 Die neue Pflegerentenversicherung der Dialog
- 130 Sorgfältig gearbeitet und doch verklagt? Was Unternehmen tun können.
- 136 **Mein Geld TV:** Berufsunfähigkeitsversicherung: Ein Muss in der Altersvorsorge
- 140 **Berufsunfähigkeit** – Es bewegt sich etwas

Lifestyle

- 142 Von Berlin nach Abu Dhabi – An Bord der neuen **airberlin Business Class**
- 158 **Meersinfonie** – Neues Leben in Prora

B · D · A · E

B D A E GR U P P E

Mit Sicherheit ins Ausland!

**WIR WAREN
SCHON DA ALS
NOCH NIEMAND
IM TV
AUSGEWANDERT
IST**

UNSERE POLICEN:

- AUSLANDSKRANKENVERSICHERUNGEN
- KRANKENTAGEGELD
- ARBEITSLSENVERSICHERUNG
- AUSLANDSRECHTSSCHUTZ
- UNFALL UND HAFTPFLICHT

**PASSENDER
SCHUTZ FÜR ALLE
ZIELGRUPPEN**

WWW.BDAE.COM

• BDAE GRUPPE •
KÜHNHÖFE 3 • 22761 HAMBURG
FON +49-40-30 68 74-0
FAX +49-40-30 68 74-90
info@bdae.de
www.bdae.com

P O R T R A I T

Pionierarbeit trägt Früchte

Fast 20 Jahre sind seit den Anfängen der PROJECT Gruppe vergangen. Heute gehören die zwei fränkischen Unternehmensgruppen zu den führenden Kapitalanlage- und Immobilienspezialisten für Publikumsfonds.

München, 7. Februar 2014. An diesem Freitagabend schreiben Wolfgang Dipold und Jürgen Seeberger ein neues Kapitel ihrer Unternehmensgeschichte.

Die Auszeichnung mit dem goldenen Bullen in der Kategorie »Fondsinitiator des Jahres 2014« durch den Finanzen Verlag ist das Ergebnis eines langen und

intensiven Erfolgsweges mit Immobilien, der im Jahr 1995 in Franken beginnt und sich heute auf fünf der bedeutendsten Immobilienmärkte Deutschlands erstreckt.



RENTENFONDS

Sind Rentenfonds eine interessante Anlageklasse?

Denn wie die Reaktion der Märkte auf die Ankündigung der amerikanischen Notenbank (FED), ihre expansive Notenbankpolitik schrittweise zurückzufahren, im Mai 2013 gezeigt hat, bieten viele Anlage-segmente im Bereich der festverzinslichen Wertpapiere nicht den Schutz, den viele Anleger erwartet haben. Um den richtigen Fonds zu finden, sollten Anleger daher neben der Rendite des Produktes insbesondere auf die Risiken, die sich aus den vom Fondsmanager genutzten Instrumenten ergeben, achten.

Breite Produktvielfalt

Da die Anforderungen der Anleger an diese Produktkategorie sehr unterschiedlich sind, bietet die Fondsindustrie eine breite Palette von Rentenfonds an. Diese reicht von Fonds, die in Staatsanleihen investieren, über Produkte, deren Investitionsschwerpunkt auf Unternehmensanleihen liegt, bis hin zu hochspezialisierten Fonds, die einzelne Marktsegmente wie zum Beispiel Wandelanleihen abdecken. Dazu kommen noch Fonds, die nur in Anleihen begeben in einer einzigen Währung investieren. Neben diesen herkömmlichen Rentenfonds gibt es auch Produkte, die flexibel in die verschiedensten Segmente investieren und sich zum Teil sogar gegen steigende Zinsen absichern können.

Wertentwicklung als Auswahlkriterium

Die Vielfalt der angebotenen Produkte und der unterschiedlichen Managemen-

tansätze spiegelt sich insbesondere in den unterschiedlichen Ergebnissen der einzelnen Fonds wider. Neben der eigenen Marktmeinung des Managers haben auch die durch die vertraglichen Vorgaben gegebenen Möglichkeiten und eingesetzten Instrumente einen erheblichen Einfluss auf die Wertentwicklung des Fonds. Demzufolge sollte der Fondsmanager über eine entsprechende Erfahrung im Management von Rentenportfolios verfügen, welche sich in einer guten Wertentwicklung von ihm verwalteter Produkte in der Vergangenheit widerspiegeln sollte. Zwar ist die Wertentwicklung aus der Vergangenheit keine Garantie für die zukünftigen Ergebnisse eines Fonds, dennoch kann sie als Indikator für die Leistungsfähigkeit des Managers beziehungsweise des Managementteams in verschiedenen Marktphasen herangezogen werden.

Auf den Inhalt kommt es an

Auch wenn die Vergangenheit eines Fonds sehr erfolgreich war, sollten Anleger dies nicht als einziges Kriterium für die Auswahl zugrunde legen, denn je höher der Ertrag eines Fonds war, desto größer waren in der Regel auch die Risiken, die vom Portfoliomanager eingegangen worden sind. Gerade bei Rentenfonds spielt die Art der genutzten Instrumente, wie zum Beispiel die Art der Schuldner (Staaten oder Unternehmen), deren Herkunft (Industrienation oder Schwellenland) und deren Kreditwürdigkeit, die sogenannte Bonität, sowie die Laufzeit der einzelnen Anlei-

hen eine entscheidende Rolle. Denn all diese Faktoren können das im Portfolio enthaltene Risiko in die eine oder andere Richtung beeinflussen. Hinzu kommt noch, dass die unterschiedlichen Währungen, die in einem globalen Portfolio enthalten sein können, einen erheblichen Einfluss auf das Risiko und die Ergebnisse eines Fonds haben.

Zudem dürfen einige Produkte sogar eine negative Duration in ihrem Portfolio aufbauen, um so auch von steigenden Zinsen profitieren zu können. Diese Fonds verfolgen einen sogenannten Total-Return-Ansatz, bei dem der Manager versucht, alle sich bietenden Instrumente zu nutzen, um eine positive Wertentwicklung zu erzielen. Da der Einsatz von Derivaten aber immer die Komplexität des Portfolios erhöht und oftmals auch eine zusätzliche Risikoquelle darstellt, sollten Investoren bei der Fondsauswahl auch immer auf die Anzahl und Art der im Fonds genutzten derivativen Instrumente achten.

Der Fonds muss zum Anleger passen

Entsprechend müssen Anleger, die in einen Rentenfonds investieren wollen, sich neben den Anlagerichtlinien auch das Portfolio des Fonds anschauen, um beurteilen zu können, ob der Fonds zu ihrer Risikoneigung passt.

Lesen Sie weiter auf Seite 30



BAFIN

Wer hat die KVG Zulassung?

Die meisten Initiatoren sind derzeit damit beschäftigt eine KVG-Zulassung bzw. Registrierung zu erhalten, um ihre Fonds nach Maßgabe des KAGB auflegen zu können. Anbei finden Sie eine aktuelle Liste von den über die BAFIN registrierten und zugelassenen KVG's.

01	Acton Capital Partners GmbH	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)*
02	Agrarfairbund GmbH & Co. KGaA	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)*
03	Agriworld GmbH	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)*
04	Alceda Asset Management GmbH	Externe KVG (§§ 20 Abs. 2 und 21; 20 Abs. 3 und 22 KAGB)**
05	Allianz Global Investors Europe GmbH	Externe KVG (§§ 20 Abs. 2 und 21; 20 Abs. 3 und 22 KAGB)**
06	Ananda Ventures GmbH	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)*
07	ARTEMIS Real Asset Management GmbH	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)*
08	Astorijs Capital GmbH	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)*
09	Auda Fondsverwaltungs GmbH	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)*
10	AUVENTUS POWER 4 GmbH & Co. KG	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)*
11	AVANA Invest GmbH	Externe KVG (§§ 20 Abs. 2 und 21; 20 Abs. 3 und 22 KAGB)**
12	BAV Beratungsgesellschaft für betriebliche Altersvorsorge mbH	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)*
13	Buss Investment GmbH	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)*

14	CAP4CAP GmbH & Co. KG	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)*
15	Catella Trust GmbH	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)*
16	Circle Eleven GmbH	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)*
17	COGIUM	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)*
18	Commerz Real Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH	Externe KVG (§§ 20 Abs. 2 und 21; 20 Abs. 3 und 22 KAGB)**
19	Credit Suisse Asset Management Immobilien Kapitalanlagegesellschaft mbH	Externe KVG (§§ 20 Abs. 2 und 21; 20 Abs. 3 und 22 KAGB)**
20	Deutsche Intensivpflege Holding GmbH	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)*
21	DeWert Deutsche Wertinvestment GmbH	Externe KVG (§§ 20 Abs. 2 und 21; 20 Abs. 3 und 22 KAGB)**
22	Doric Emissionshaus GmbH & Co. KG	Externe KVG (§§ 20 Abs. 2 und 21; 20 Abs. 3 und 22 KAGB)**
23	DPK Deutsche Privatkapital GmbH	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)*
24	Dr. Peters Asset Finance GmbH & Co. KG	Externe KVG (§§ 20 Abs. 2 und 21; 20 Abs. 3 und 22 KAGB)**
25	DSC Deutsche SachCapital GmbH	Externe KVG (§§ 20 Abs. 2 und 21; 20 Abs. 3 und 22 KAGB)**
26	FINEXX GmbH Unternehmensbeteiligungen	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)*
27	Hamburg Asset Management HAM GmbH	Externe KVG (§§ 20 Abs. 2 und 21; 20 Abs. 3 und 22 KAGB)**
28	Hamburg Trust REIM Real Estate Investment Management GmbH	Externe KVG (§§ 20 Abs. 2 und 21; 20 Abs. 3 und 22 KAGB)**
29	Hamburgische Investitionshandlung Kapitalver3waltungsgesellschaft mbH & Co. KG	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)*
30	HANNOVER LEASING Investment GmbH	Externe KVG (§§ 20 Abs. 2 und 21; 20 Abs. 3 und 22 KAGB)**
31	HANSAINVEST Hanseatische Investment-GmbH	Externe KVG (§§ 20 Abs. 2 und 21; 20 Abs. 3 und 22 KAGB)**
32	Harvstburg Capital GmbH	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)*
33	HEP Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)*
34	HKA Hanseatische Kapitalverwaltung AG	Externe KVG (§§ 20 Abs. 2 und 21; 20 Abs. 3 und 22 KAGB)**
35	Innogy Venture Capital GmbH	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)*
36	INP Invest GmbH	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)*
37	IntReal International Real Estate Kapitalanlagegesellschaft mbH	Externe KVG (§§ 20 Abs. 2 und 21; 20 Abs. 3 und 22 KAGB)**
38	IWH ImmobilienWerte Hamburg Invest GmbH	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)*
39	JAMESTOWN US-Immobilien GmbH	Externe KVG (§§ 20 Abs. 2 und 21; 20 Abs. 3 und 22 KAGB)**
40	Kairos Capital GmbH	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)*
41	Kristensen Invest GmbH	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)*
42	Lampe Capital Finance GmbH	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)*
43	Lloyd Fonds Management GmbH	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)*
44	MC Immobilienverwaltungs GmbH	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)*
45	Meriten Investment Management GmbH	Externe KVG (§§ 20 Abs. 2 und 21; 20 Abs. 3 und 22 KAGB)**
46	NHI Nord-Hanse Investments GmbH	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)* waltungsgesellschaften
47	NORD/LB Asset Management AG	Externe KVG (§§ 20 Abs. 2 und 21; 20 Abs. 3 und 22 KAGB)**
48	nordIX Capital GmbH	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)*
49	Palladio GmbH	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)*
50	Prime AIFM GmbH	Externe KVG (§§ 20 Abs. 2 und 21; 20 Abs. 3 und 22 KAGB)**
51	Private Equity Thüringen GmbH & Co. Zweite Beteiligungen KG	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)*
52	Real I.S. AG Gesellschaft für Immobilien Assetmanagement	Externe KVG (§§ 20 Abs. 2 und 21; 20 Abs. 3 und 22 KAGB)**
53	Real I.S. Investment GmbH	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)*
54	REAL² Immobilien Investment GmbH	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)*
55	RIZ Real Invest Gesellschaft für Zweitmarktmissionen mbH	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)*
56	Sachwerte-Wohnbau I Kapitalverwaltungsgesellschaft GmbH & Co. KG	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)*
57	SEB Investment GmbH	Externe KVG (§§ 20 Abs. 2 und 21; 20 Abs. 3 und 22 KAGB)**
58	SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement mbH	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)*
59	Silver Investment Partners GmbH & Co. KG	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)*
60	Sobera Capital GmbH	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)*
61	The Paragon Fund II GmbH & Co. KG	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)*
62	Universal-Investment-Gesellschaft mit beschränkter Haftung	Externe KVG (§§ 20 Abs. 2 und 21; 20 Abs. 3 und 22 KAGB)**
63	Venture Stars Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)*
64	Villa Vitalia Gesundheit und Pflege AG	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)*
65	VIVUM GmbH	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)*
66	VR Equitypartner GmbH	Registrierte AIF-KVG (§ 44 KAGB)*

* registrierte Kapitalverwaltungsgesellschaften

** zugelassene Kapitalverwaltungsgesellschaften

BGH-URTEIL

Banken müssen zahlen, freie Berater können aufatmen

Der Bundesgerichtshof veröffentlichte Anfang Mai ein Urteil, das deutschlandweit für Aufruhr sorgte. Dem Urteil zufolge können Kunden von Banken Bearbeitungsgebühren für Kredite zurückfordern. Sorgen machten sich darauffolgend auch bei freien Vermittlern breit. Jedoch können diese aufatmen: Das Urteil des BGH wird voraussichtlich keine Auswirkungen auf das Geschäft freier Vermittler haben.

Udo Brinkmöller, Partner der auf Finanzdienstleister spezialisierten Düsseldorfer Kanzlei BMS Rechtsanwälte, sagte dazu: "Der BGH stellt in seinem Urteil darauf ab, dass Banken keine zusätzlichen Gebühren für eine Dienstleistung nehmen dürfen, die ohnehin in ihrem Interesse liegt. Ein Vermittler, der gegen Provision ein Darlehen vermittelt, erbringt dagegen eine eigenständige Leistung. Dass Verbraucher auf Basis dieses BGH-Urteils diese Provision zurückverlangen können, kann ich mir daher nicht vorstellen." Weiterhin erklärte er: "Auf die Rückzahlung dieses eventuell angefallenen Entgelts können selbstverständlich auch Verbraucher pochen, die den Kredit über einen Vermittler abgeschlossen haben. Das Urteil bezieht sich aber nur auf die Gebühren der Bank, nicht auf die Provision des Vermittlers." Der Paragraph 34c der Gewerbeordnung reguliert die Darlehensvermittlung und besagt, dass Darlehensvermittler, im Gegensatz zu Finanzanlagenvermittlern, ihre Provision in diesem Fall nicht offenlegen müssen. So wie seit Beginn vergangenen Jahres mit dem Paragraph 34f der Gewerbeordnung besondere Auflagen für Finanzanlagenvermittler eingeführt wurden, plant der Gesetzgeber auch einen Paragraphen 34i für Darlehensvermittler einzuführen.

Die Urteilsgrundlage

Das Urteil des BGH bezieht sich auf zwei konkrete Verfahren. In dem ersten hat ein Verbraucherschutzverein die Unwirksamkeit der im Preisaushang für Privatkredite einer Bank enthaltene „einmalige Bearbeitungsgebühr von 1 Prozent“ gefordert. Im zweiten Verfahren verlangten Kunden die Rückzahlung eines beim Abschluss eines Online-Verbraucherdarlehensvertrages berechneten Bearbeitungsentgelts. Dabei enthielt die Vertragsmaske auf der Internetseite der Bank folgenden Vermerk: "Bearbeitungsentgelt Euro. Das Bearbeitungsentgelt wird für die Kapitalüberlassung geschuldet. Das Entgelt wird mitfinanziert und ist Bestandteil des Kreditnennbetrages. Es wird bei der Auszahlung des Darlehens oder eines ersten Darlehensbetrages fällig und in voller Höhe einbehalten."

Der BGH begründete sein Urteil, das die Vertragsklauseln der Bank unwirksam sind, dahingehend, dass die Erhebung eines laufzeitunabhängigen Entgelts für die Bearbeitung eines Verbraucherdarlehens mit wesentlichen Grundgedanken der gesetzlichen Regelung unvereinbar sei und die Bankkunden entgegen den Geboten von

Treu und Glauben unangemessen benachteilige. Dem BGB zufolge haben Banken anfallende Kosten für die Kreditbearbeitung und -auszahlung über den laufzeitabhängig bemessenen Zins zu decken. Sie dürfen kein weiteres Bearbeitungsentgelt verlangen. Der BGH erklärte weiterhin, dass insbesondere bankbetriebswirtschaftliche Erwägungen die Erhebung eines laufzeitunabhängigen Bearbeitungsentgelts nicht rechtfertigen können, zumal mit einem laufzeitunabhängigen Bearbeitungsentgelt in Verbraucherdarlehensverträgen nicht bloß unerhebliche Nachteile für die Kunden bei der Vertragsabwicklung verbunden sind.

Die Höhe der unrechtmäßig verlangten Entgelte ist derzeit noch unklar. Im Zeitraum von 2010 bis 2013 belief sich das Volumen der Konsumentenkredite der Bundesbank zufolge auf 175 bis 200 Millionen Euro. In einem der beiden Fälle wurde jedoch bekannt, dass die Postbank für einen Netto-Kredit von 40.000 Euro eine Bearbeitungsgebühr von 1.200 Euro verlangt hatte. Die Bank soll mit derartigen Gebühren in einem Zeitraum von drei Jahren knapp 200.000 Euro eingenommen haben.

MG



NEUE RICHTLINIEN

AfW erstellt eigenen Verhaltenskodex

Der Bundesverband Finanzdienstleistung, AfW, hat einen eigenen Verhaltenskodex veröffentlicht. Die Auflegung des Verhaltenskodex ist als Reaktion auf den „Basis-Kodex für Versicherungsvermittler“ zu verstehen, den verschiedene Versicherer Vermittlern auferlegt haben.

Dem Basis-Kodex liegt der Verhaltenskodex des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) zugrunde. Dieser verpflichtet Versicherer dazu, nur die Zusammenarbeit mit Vermittlern zuzulassen, die sich fortwährend nachweisbar fortbilden. Außerdem schreibt der Kodex vor, dass bei der Zusammenarbeit mit externen Wirtschaftsprüfern der Vorrang der Kundenbedürfnisse vor dem Provisionsinteresse des Vermittlers nachprüfbar sichergestellt werden muss. Die möglichen Kontrollen der Vermittler durch die Versicherer werden von der Interessengemeinschaft Deutscher Versicherungsmakler als nicht gesetzlich angesehen, weshalb die Gemeinschaft bereits vor einiger Zeit einen eigenen Kodex verfasst hat.

Der AfW erklärte, dass er bei der Erarbeitung des Basis-Kodex nicht mitgearbeitet habe. Begründet wurde dies seitens des Verbands mit der fehlenden Notwendigkeit eines nicht unabhängig überprüfbaren Kodex, der zusätzlich fast ausschließlich die gesetzlichen Vorgaben in umformulierter Form wiedergebe. "Ein solcher Kodex ist eher Augenwischerei", heißt es in der Pressemitteilung des AfW.

Dennoch hat der Verband den Basis-Kodex überarbeitet, um seinen Mitglie-

dern eine Verhaltensrichtlinie bieten zu können und die Einheit der Branche sicherzustellen.

AfW-Kodex für Vermittlung und Beratung:

1. Die Tätigkeit der im AfW organisierten Versicherungsvermittler erfolgt auf der Grundlage von Recht und Gesetz und lebt von Vertrauen und Integrität.
2. Alle im AfW organisierten Versicherungsvermittler verfügen im Interesse ihrer Kunden über eine Berufshaftpflichtversicherung (§34d GewO, Abschnitt 3 VersVermV).
3. Kernbestandteil der Vermittlungstätigkeit ist grundsätzlich die Beratung des Kunden, die sich an seinen Bedürfnissen orientiert und bei Versicherungsmaklern regelmäßig aus der Breite des Marktes erfolgt (§60 VVG). Das Interesse des Kunden hat Vorrang vor dem eigenen Vergütungsinteresse.
4. Die allgemeinen Compliance-Regeln finden Beachtung. Hierzu zählen insbesondere die Einhaltung der strafrechtlich relevanten Regelungen zu Bestechung und Bestechlichkeit (§299 StGB), der klare Umgang mit

Geschenken, Einladungen und sonstigen Zuwendungen sowie Regeln zur Vermeidung von Kollisionen von privaten und geschäftlichen Interessen.

5. Beim Umgang mit persönlichen und vertraulichen Daten werden die datenschutzrechtlichen und gesetzlich geregelten wettbewerbsrechtlichen Vorschriften beachtet (u.a. Bundesdatenschutzgesetz und Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb).
6. Die ordnungsgemäße Dokumentation einer gesetzlich vorgeschriebenen Beratung erfolgt mit angemessener Sorgfalt (§61 Abs.1 VVG). Es wird dabei beachtet, dass der Gesetzgeber einen Verzicht auf Beratung und/oder Dokumentation nur als Ausnahme vorgesehen hat (§61 Abs. 2 VVG).
7. Bei einer Umdeckung eines Versicherungsvertrages wird grundsätzlich das Kundeninteresse beachtet. Insbesondere im Lebens- und Krankenversicherungsbereich kann eine Umdeckung von Versicherungsverträgen oft mit erheblichen Nachteilen für den Kunden verbunden sein. Der Kunde ist in jedem Fall über einen eventuell in diesem Zusammenhang entstehenden Nachteil ausdrücklich aufzuklären. Dies ist Bestandteil der Dokumentation.

8. Die kontinuierliche Weiterbildung ist Grundlage der geschäftlichen Tätigkeit als Versicherungsvermittler. Nachweise der Weiterbildung werden in geeigneter Weise vorgehalten.
9. Bei Vergütungsregelungen mit Versicherungsunternehmen, insbesondere über Sondervergütungen, wird beachtet, dass die Unabhängigkeit der Tätigkeit als Versicherungsvermittler, speziell als Versicherungsmakler, keine Beeinträchtigung erfahren darf.
10. Der Kunde wird vom Versicherungsvermittler auf das bestehende Ombudsmann-System in geeigneter Form hingewiesen (§11 VersVermV).
11. Im AfW organisierte Versicherungsvermittler verfügen grundsätzlich über hinreichende Sachkunde, sind zuverlässig und leben in geordneten Vermögensverhältnissen. Jedermann kann dies über ein beim Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) geführtes, öffentliches Register überprüfen.

BERUFSUNFÄHIGKEIT

Berufsunfähigkeit – Vorsicht ist besser als Nachsicht

Der zu zahlende Preis für den BU-Schutz ist stark vom ausgeübten Beruf abhängig. Das Analysehaus Morgen & Morgen hat für das Handelsblatt Online eine Analyse der Berufsgruppen und ihrer Preistendenzen durchgeführt. Zu allererst konnte in der Auswertung der Ergebnisse eine positive Entwicklung festgestellt werden: Für die meisten Berufsgruppen ist der BU-Schutz günstiger geworden.

Der zu zahlende Preis für den BU-Schutz ist stark vom ausgeübten Beruf abhängig. Das Analysehaus Morgen & Morgen hat für das Handelsblatt Online eine Analyse der Berufsgruppen und ihrer Preistendenzen durchgeführt. Zu allererst konnte in der Auswertung der Ergebnisse eine positive Entwicklung festgestellt werden: Für die meisten Berufsgruppen ist der BU-Schutz günstiger geworden. Von den 145 in die Analyse aufgenommenen Berufen konnte nur bei 30 eine Verteuerung

festgestellt werden. Vor allem Berufe mit einer niedrigen Berufsunfähigkeitswahrscheinlichkeit, sogenannte „gute“ Risiken, profitieren überproportional.

Stephan Schinnenburg, Geschäftsführer von Morgen & Morgen: „Gewinner sind ganz klar die Berufe mit dem geringsten Risiko. So zahlt unseren Auswertungen nach ein Notar beispielsweise für einen 5-Sterne-BU-Tarif mit 1.500 Euro BU-Rente monatlich nur um die 50 Euro. Während ein Dachdecker

für eine gleichwertige BU-Rente mit über 200 Euro richtig tief in die Tasche greifen muss.“

Es folgt eine Aufstellung der zehn Berufe, bei denen ein besonders starker Preisanstieg für den BU-Schutz festgestellt wurde, beginnend mit den stärksten Preissteigerungen.

Lesen Sie weiter auf S. 118

MITGEFLOGEN

Von Berlin nach Abu Dhabi – An Bord der neuen airberlin Business Class

von Manuelea Blisse & Uwe Lehmann

Auf eine eigene Lounge müssen die Gäste der neuen airberlin Business Class in Berlin noch eine Weile warten. Die gibt es wohl erst mit Eröffnung des neuen Hauptstadt-Airports. Aber immerhin, in Tegel haben sie Zutritt zur kleinen Longe von KLM und Air France

im dritten Stock des Terminals A. Dort wird man rechtzeitig vor dem Abflug von einer netten Airlinerin abgeholt und zum Gate geleitet, wobei die freundliche Dame schon einmal auf die wunderbare Etihad-Lounge - Etihad ist Großaktionär bei airberlin - am Flughafen von

Abu Dhabi hinweist. Nach tiefroten Zahlen von airberlin in 2013 hat Etihad den Deutschen über eine Wandelanleihe eine weitere Finanzspritze von 300 Millionen Euro zukommen lassen.

Lesen Sie weiter auf Seite 144