



# Mein Geld

A N L E G E R M A G A Z I N

03 | 2020  
JUNI | JULI | AUGUST  
26. JAHRGANG

D 5,00 EUR | A 5,70 EUR | CH 7,70 CHF | LUX 5,90 EUR

**Interview mit**  
**Dr. Claudia Giani-Leber,**  
geschäftsführende Gesell-  
schafterin bei ACATIS



**Hidden Champions**  
**Tour 2020**  
Gegen alle Widrigkeiten

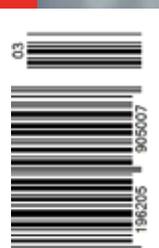
**Guided Content**  
**Arbeitskraftabsicherung**

- ERGO
- Die Stuttgarter
- Die Bayerische

**TITELSTORY**

## „Der Trend geht vom Gene- ralisten zum Spezialisten.“

IM INTERVIEW: OLIVER BRÜB, VORSTAND VERTRIEB UND MARKETING,  
UND ULRICH NEUMANN, LEITER PARTNERVERTRIEBE DER GOTHAER



Gothaer Gebäude  
am Arnoldplatz

UNTERNEHMEN

# Gothaer Konzern – 200 Jahre Innovation

**Am 2. Juli 1820 gründete der Kaufmann Ernst Wilhelm Arnoldi die Gothaer Feuerversicherungsbank und legte damit den Grundstein des Gegenseitigkeitsgedankens in Deutschland. Ihn lebt die Gothaer seit ihrer Gründung. Im Laufe von 200 Jahren ist ein großer Konzern mit Lebens-, Kranken- und Sachversicherungen entstanden.**

Der stetige Wandel gehört schon immer zur DNA der Gothaer und diese positive Einstellung zu Veränderungen bewährt sich bis und besonders heute. Das Wohl der Kunden ist – ganz im Geiste Arnoldis – unverändert Auftrag und Versprechen.

**PARTNERVERTRIEBE**

Der Bereich Partnervertriebe betreut Makler und Mehrfachagenten, Assekuradeure, Makler-Pools, Online-Makler, Vertriebe und Verbände, Kooperationspartner und Banken. Allein hieran wird deutlich, wie breit aufgestellt das Team um seinen Chef Ulrich Neumann ist. Das spiegelt auch die Organisation der Betreuung wieder, die in zielgruppengerecht spezialisierten Einheiten stattfindet. Wichtigste Säule der dezentralen Betreuung sind Partnervertriebsdirektionen, die alle regionalen Aktivitäten bündeln.

Schon vor vielen Jahren wurde klar, dass effiziente Prozesse und eine zeitsparende Abwicklung von Geschäftsvorfällen die Innovationstreiber sein würden. Große Schritte sind inzwischen geschafft: Die Digitalisierung und Modernisierung von Prozessen und Verwaltungstools ist weit fortgeschritten. Hinzu kommt ein branchenweit vorbildliches Anbindungsmanagement zur Vernetzung von Makler- und Gothaer-Systemen mit einer Key Account Managerin eigens für Digitalisierung. »

Lesen Sie weiter auf Seite 8

„Wir wollen nicht nur über Digitalisierung reden, sondern unseren Vertriebspartnern auch echte Angebote machen.“

Ulrich Neumann, Leiter der Partnervertriebe



Aber nicht nur die Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern steht im Fokus, auch die internen Arbeitsmethoden sind Teil der Agenda. Agiles Arbeiten in Wertströmen und aktive Mitarbeit und Mitgestaltung an Produkten und Abläufen sind State of the Art.

Prozesse sind ein Aspekt, Manpower ein anderer. Parallel lief eine Schulungs- und Qualifizierungsoffensive aller Mitarbeiter an. Ziel: ein hoher Grad an Fachlichkeit und Technikenntnissen, Servicebereitschaft und kommunikativen Fähigkeiten.

#### KOMMUNIKATION IM FOKUS – UND MEHR

Stichwort Kommunikation. Unabhängige Partner der Gothaer können auf ein breites Spektrum an innovativen Informations- und Arbeitsmedien zugreifen. Die gesamte Palette von der Information bis zum dunkelverarbeiteten Antrag gibt es online 24/7. Auch neue Medien wie der kürzlich ausgezeichnete Gothaer Maklerblog kommen ins Portfolio.

Und in „unpersönlichen“ Zeiten von Corona wird ein nahezu geräuschloser Switch auf Skype-Konferenzen, Remote-Lösungen und Fachbeiträgen in Video-Formaten geschafft. Denn: Beratung must go on.

Stichwort MehrWerte. Die Gothaer bietet Services, die weit über den Standard von Versicherungsunternehmen hinausgehen und nicht direkt mit dem Themenfeld „Versicherungen“ zusammenhängen. Dazu gehören spezielle Veranstaltungsformate, technische Unterstützung, zum Beispiel bei der Nutzung von Social Media und Angebote externer Netzwerkpartner. Hierzu zählt exemplarisch die Unterstützung der Initiative „meinMVP“, eines kostenlosen Maklerverwaltungsprogramms.



› Services der Gothaer: MaklerTV, MaklerBlog



› Der Zahnzusatztarif **MediZ Duo** hat im Markt für Aufsehen gesorgt



#### UNTERNEHMEN

Der Gothaer Konzern ist mit 4,5 Mrd. Euro Beitragseinnahmen und rund 4,1 Mio. versicherten Mitgliedern eines der größten deutschen Versicherungsunternehmen. Angeboten werden alle Versicherungssparten. Dabei setzt die Gothaer auf qualitativ hochwertige persönliche Beratung der Kunden.

**Hauptsitz**  
Köln

**Mitarbeiter**  
4.744 (Stand 31.12.2019)

**Gründung**  
2. Juli 1820

#### NATÜRLICH – PRODUKTE

Ein Beispiel zeigt, wie die Gothaer Produkte denkt. Mit dem modularen Bausteinprodukt Gothaer GewerbeProtect (GGP) wurden im Markt neue Maßstäbe gesetzt. Das Motto lautet: Für jeden Kunden die maßgeschneiderte Lösung. Einfach in der Abwicklung, klar im Versicherungsschutz. In der Zielvorstellung ist GGP die Blaupause für alle gewerblichen und privaten Sachversicherungen.

Die Gothaer Krankenversicherung zeichnet sich neben einem modernen Tarifangebot – der Zahnzusatztarif MediZ Duo hat für Aufsehen gesorgt – durch eine umfassende Dienstleistungspalette aus. Eine eigene App mit Abrechnungs- und Servicetools gehört zur Selbstverständlichkeit. In der betrieblichen Krankenversicherung zählt die Gothaer zu den Marktführern.

Die finanzstarke Gothaer Lebensversicherung konzentriert sich auf biometrische Produkte wie die selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung und die Arbeitskraftabsicherung und ihre Lösung für Einmalbeiträge, Gothaer Index Protect, hilft Kunden „raus aus dem Zinsloch“.

#### CORONA

Dass es die Gothaer auch abseits des Kerngeschäfts versteht, zeit- und praxisnah zu reagieren, beweist sie in der Corona-Krise. Das Fazit ist schnell gezogen: Schnelle und unbürokratische Lösungen für Partner und Kunden stehen im Mittelpunkt. Eine eigene Plattform wie CoronaPuls oder die Unterstützung von KMU-Initiativen runden die Maßnahmen ab. Es gab ein schnelles Umdenken im ganzen Gothaer-Konzern und hohe Akzeptanz für neu entstandene Zusammenarbeitsformen aus dem Homeoffice heraus. »

Anzeige

INTERVIEW

# „Der Trend geht vom Generalisten zum Spezialisten.“

Welche Skills braucht der Makler von morgen? Was sind die größten Herausforderungen für die Vermittler? Und wie stellt sich die Gothaer darauf ein? **Oliver Brüb**, Vorstand Vertrieb und Marketing, und **Ulrich Neumann**, Leiter Partnervertriebe, äußern sich im Interview mit Mein Geld zur Zukunft des Maklermarkts.

Die meisten Produkte sind online-abschlussfähig. Für die Geldanlage gibt es RoboAdvisor. Und Vergleichsportale helfen den Verbrauchern bei der Suche und beim Abschluss von Versicherungs- und Finanzprodukten. Für was braucht es im digitalen Zeitalter überhaupt noch einen persönlichen Berater?

**OLIVER BRÜB:** Der Faktor Mensch wird in der Beratung immer eine große Rolle spielen – auch im digitalen Zeitalter. Das zeigt auch unsere jüngste Befragung zum Thema Beratung und Digitalisierung: Die mit Abstand meisten Deutschen vertrauen bei Abschluss eines neuen Vertrages auf einen Versicherungsberater – bei Abschluss einer Lebensversicherung oder Altersvorsorge sind es sogar 74 Prozent.

**ULRICH NEUMANN:** Verbraucher suchen sich heute Versicherungsschutz viel situativer, nutzen unterschiedliche Kanäle und sie vergleichen auch viel mehr. Sobald es kompliziert wird, brauchen sie Experten, die sich auskennen. Bei komplexen Vorsorgethemen zum Beispiel ist der Online-Abschluss wenig beliebt, bei einfacher Privathaftpflicht aber schon.



› **Oliver Brüb** glaubt weiter an den „Faktor Mensch“ in der Beratung

› **Oliver Brüb**, Vorstand Vertrieb und Marketing (l.), und **Ulrich Neumann**, Leiter Partnervertriebe (r.)



„Es gibt schon einige Hausaufgaben in puncto Digitalisierung zu erledigen – für Berater, aber natürlich auf für uns als Versicherungsunternehmen.“

Anzeige

Ich bin total überzeugt davon, dass die persönliche Beziehung zwischen Makler und Kunde in der digitalen Welt sogar noch an Bedeutung gewinnen wird – allen Vergleichsportalen und RoboAdvisor zum Trotz, aber anders, als wir sie früher kannten.

**Also alles gut? Rosige Aussichten für den Maklermarkt?**

**OLIVER BRÜB:** Ganz so einfach ist es nicht. Es gibt schon einige Hausaufgaben in puncto Digitalisierung zu erledigen – für Berater, aber natürlich auf für uns als Versicherungsunternehmen. Nehmen wir zum Beispiel das Thema Kommunikation: Immer mehr Kunden wünschen sich – nicht zuletzt getrieben durch Corona – Online- oder Video-Beratung. An dem Punkt professionell und gut per Video beraten zu können, sind aber einige Makler noch lange nicht. Genauso müssen aber auch die Versicherer ihre technischen Prozesse, aber auch ihre Mitarbeiter so entwickeln, dass Video- und Online-Kommunikation zwischen Versicherungsunternehmen und Makler deutlich komfortabler wird.

**ULRICH NEUMANN:** Was sich außerdem natürlich massiv verändert hat, ist der Prozess von der Information zum Abschluss. Ein Kunde ist heute ganz anders vorinformiert als früher. Darauf müssen Berater vorbereitet sein. »

SPEZIAL

# Stabilität in der Krise

**Haben nachhaltig ausgerichtete Fonds in der Coronakrise ihren Lackmustest bestanden und bewiesen, dass sie auch in turbulenten Zeiten stabiler sind als konventionell gemanagte Fonds? Eine aktuelle Studie des Analysehauses Scope zu Aktienfonds scheint dies nahezulegen**

Krisen erweisen sich mitunter als Katalysator für die Beschleunigung bestimmter Entwicklungen. Dies könnte auch für die aktuelle Corona-Krise und die Akzeptanz nachhaltiger Investments zutreffen. Dass der Einsatz nachhaltiger Strategien in der Kapitalanlage Renditenchancen nicht schmälert, haben zahlreiche Studien inzwischen bewiesen. „Das häufig gehegte Vorurteil, nachhaltige Anlagen würden schlechtere Ergebnisse als traditionelle liefern, ist falsch“, sagt Alexander Schindler, Vorstand für das institutionelle Kundengeschäft bei Union Investment, mit Blick auf entsprechende Untersuchungen, die mit ihren Ergebnissen ohne Zweifel einen Beitrag zur Verbreitung von ESG-Strategien geleistet haben.

Wie aber sieht es bei der Risikobegrenzung aus? Können nachhaltige Investments in turbulenten Zeiten hier ebenfalls punkten? Hinweise darauf gibt es jedenfalls. Einen lieferte Anfang Mai die Verbraucherzeitschrift Finanztest. Sie verglich den herkömmlichen Weltaktienindex MSCI World mit seinem nachhaltigen Pendant MSCI World SRI. Das Ergebnis: Die Krise hat beide Indizes in den Keller geschickt, den Nachhaltigkeitsindex allerdings nicht ganz so stark. „Seit dem 19. Februar hat letzterer etwas weniger verloren als der normale MSCI World“, schrieben die Finanzexperten. Interessant: Obwohl der SRI-Index mit 400 Aktien deutlich weniger Titel berücksichtigt als der herkömmliche Weltindex mit rund 1.600 Aktien, ist er offenbar weniger riskant. Die Schwankungsbreite ist geringer.



## DIE RESILIENZ NACHHALTIGER AKTIENFONDS

Einen weiteren wichtigen Hinweis liefert eine Untersuchung des Analysehauses Scope, ebenfalls von Anfang Mai. Mit Blick auf die Kurseinbrüche an den Kapitalmärkten im ersten Quartal 2020 waren die Analysten aus Frankfurt der Frage nachgegangen, ob sich nachhaltig gemanagte Aktienfonds in dieser Phase anders entwickelten als konventionell gemanagte Produkte. Neben global ausgerichteten Fonds umfasste die Studie auch solche, die in Europa, Nordamerika oder in die Emerging Markets investieren.

Insgesamt wurden über 2.100 aktive und passive Aktienfonds unter die Lupe genommen. „Im Fokus standen die durchschnittliche relative Performance der einzelnen Fondskategorien und der Maximum Drawdown per Ende März 2020“, so Simone Schieg, die bei Scope gemeinsam mit ihrem Kollegen Andre Härtel für die Untersuchung zuständig ist. Nicht berücksichtigt wurden Aktienfonds mit dem Anlageschwerpunkt Asien, da in dieser Kategorie nach Angaben von Scope bislang noch keine repräsentative Anzahl an nachhaltigen Aktienstrategien vorliegt.

Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass nachhaltig gemanagte Aktienfonds im Gegensatz zu konventionellen Produkten durchaus besser zur Risikominimierung und Stabilität im Portfolio beitragen können. Was die durchschnittliche Performance angeht, so übertrafen nachhaltige Aktienfonds im Untersuchungszeitraum ihre jeweiligen konventionellen Vergleichsindizes in den Kategorien Global, Europa und Nordamerika signifikant. »

FONDS

### Performance nachhaltiger Aktienfonds gegenüber ihrem konventionellen Vergleichsindex

Angaben in Prozent

Anlageklassen nachhaltig	durchschnittl. Fonds-Performance Q1 2020	Vergleichsindex (Total Return)	Index-Performance Q1 2020
<b>Globale Aktienfonds</b>	-17,2	<b>MSCI Welt</b>	-18,9
<b>Europäische Aktienfonds</b>	-20,7	<b>MSCI Europa</b>	-22,3
<b>Nordamerikanische Aktienfonds</b>	-17,3	<b>MSCI USA</b>	-17,6
<b>Schwellenländer Aktienfonds</b>	-22,1	<b>MSCI Emerging Markets</b>	-21,6

Quelle: Scope Analysis, Performance-Zahlen in Euro, Stand: 31.03.2020

Die höchste Outperformance gegenüber dem Index erzielten nachhaltig gemanagte globale Aktienfonds mit einem Plus von durchschnittlich 170 Basispunkten. Einzig nachhaltig gemanagte Aktienfonds in der Kategorie der Schwellenländer blieben gegenüber ihrem Index zurück. Bei den konventionellen Aktienfonds konnten lediglich globale Produkte mit ihrem Vergleichsindex Schritt halten. In allen anderen Kategorien lagen sie deutlich bis sehr deutlich hinter ihren Benchmarks zurück.

**GERINGERE MAXIMALVERLUSTE**

Ein ähnliches Bild zeigt sich bei der Betrachtung des maximalen Verlustes im Beobachtungszeitraum. In drei Kategorien erzielten nachhaltige Aktienfonds per Ende März 2020 einen geringeren maximalen Verlust als ihr Vergleichsindex. Gelungen ist dies nachhaltigen globalen Aktienfonds, nachhaltigen europäischen Aktienfonds und nachhaltigen nordamerikanischen Aktienfonds. Am größten fiel die Differenz bei nachhaltigen Aktienfonds mit globaler Ausrichtung aus: Ihr Maximalverlust lag um durchschnittlich 160 Basispunkte niedriger als jener des MSCI World Index. Nachhaltige Schwellenländer-Aktienfonds erlitten hingegen einen um 70 Basispunkte größeren Drawdown als ihre Benchmark: Er betrug im Mittel –22,3 Prozent, während der maximale Verlust des MSCI Emerging Markets Index im

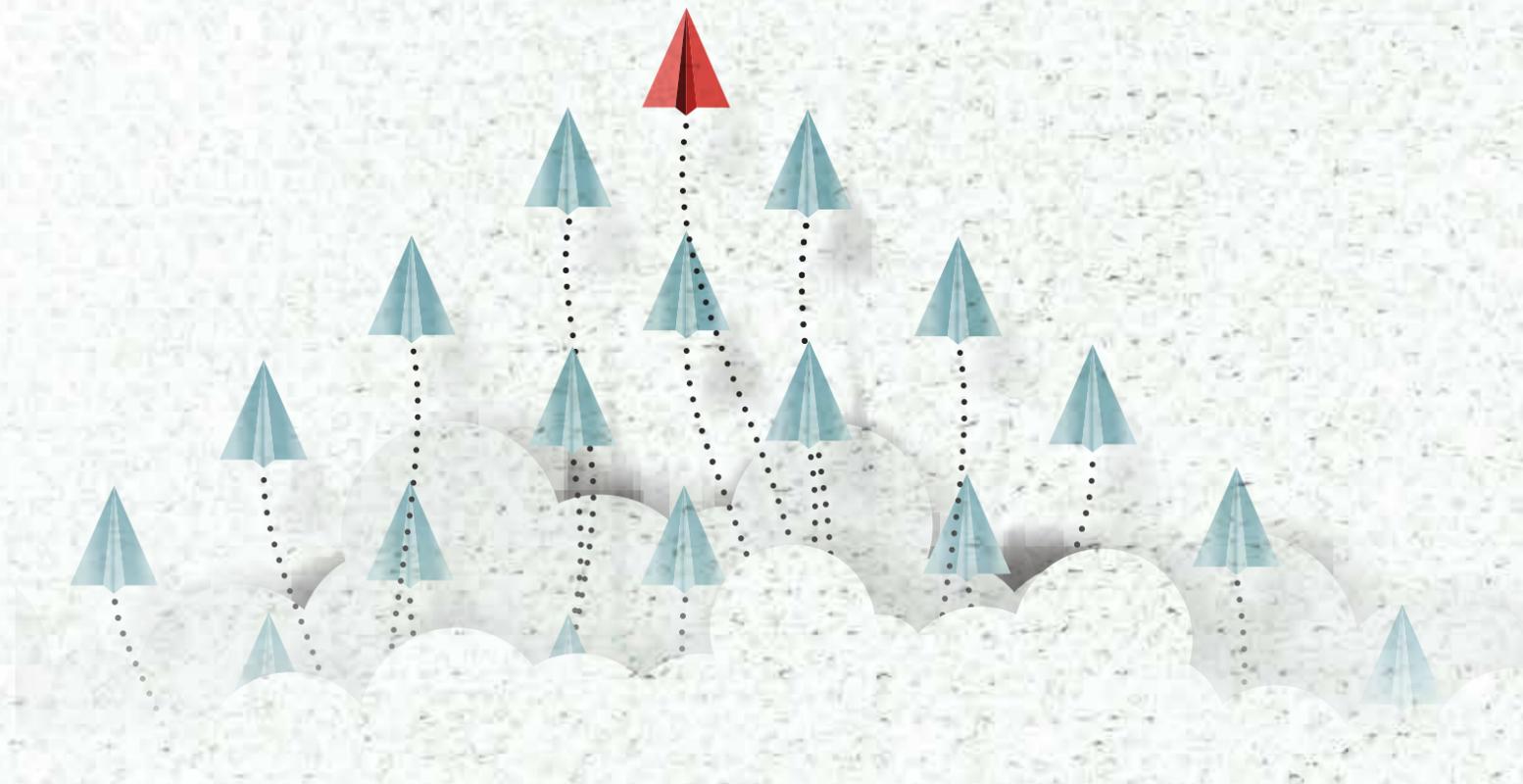
**FONDS**

**Maximaler Verlust nachhaltiger Aktienfonds gegenüber ihrem konventionellen Vergleichsindex**

Angaben in Prozent

Anlageklassen nachhaltig	durchschnittl. max. Verlust nachhaltige Aktienfonds Q1 2020	Vergleichsindex (Total Return)	durchschnittl. max. Verlust Vergleichsindex Q1 2020
<b>Globale Aktienfonds</b>	-18,2	<b>MSCI Welt</b>	-19,8
<b>Europäische Aktienfonds</b>	-20,8	<b>MSCI Europa</b>	-22,3
<b>Nordamerikanische Aktienfonds</b>	-18,8	<b>MSCI USA</b>	-19,1
<b>Schwellenländer Aktienfonds</b>	-22,3	<b>MSCI Emerging Markets</b>	-21,6

Quelle: Scope Analysis, maximaler Verlust rollierend über sechs Monate, Stand: 31.03.2020



selben Zeitraum –21,6 Prozent betrug. Alle konventionellen Aktienfonds (Welt, Europa, Nordamerika & Schwellenländer) erlitten hingegen einen höheren maximalen Verlust als der jeweilige Marktindex. Am größten war die Differenz bei konventionellen Schwellenländer-Aktienfonds. Sie wiesen durchschnittlich einen um 210 Basispunkte höheren Verlust auf als der MSCI Emerging Markets Index.

**AUFTRIEB FÜR NACHHALTIGE INVESTMENTS**

Ihre Fähigkeit zur Risikominimierung dürfte ESG-Investmentstrategien weiter zugute kommen. Schätzungen zufolge nutzt gegenwärtig rund ein Drittel der institutionellen Investoren hierzulande noch keine ESG-Kriterien bei der Kapitalanlage. Bei Privatanlegern liegt diese Quote noch höher. Das gute Abschneiden nachhaltiger Investmentprodukte in der Corona-Krise dürfte hier für ein Umdenken sorgen und die Nachfrage nach ESG-Anlagen beflügeln. Längst sind diese rein ethisch motivierten Präferenzen erwachsen. Ihre ökonomischen Vorteile liegen inzwischen auf der Hand. Dies gilt insbesondere für einen Aspekt, den die auf ESG spezialisierten Asset Manager immer wieder in den Vordergrund stellen: ESG-Kriterien helfen vor allem, das Risikomanagement zu optimieren. Die aktuelle Krise scheint diese Erkenntnis bestätigt zu haben.

**MEIN GELD**

Bild: www.shutterstock.com / Man As Thep



INTERVIEW

## Defensive Strategien zur Absicherung institutioneller Portfolios

Mein Geld im Gespräch mit Helge Heidenreich von Société Générale

**Herr Heidenreich, für institutionelle Anleger war das Umfeld schon vor der Corona-Krise nicht einfach, wie sieht die Situation jetzt aus?**

Bei den einzelnen Versicherungsgesellschaften, Pensionskassen, Stiftungen und institutionellen Asset Managern sieht die Situation zum Teil durchaus unterschiedlich aus. Grundsätzlich aber stellt die Kombination aus einem historisch niedrigen Zinsumfeld, den stark gestiegenen regulatorischen Anforderungen und einer gewissen Preisverzerrung durch die Aufkaufprogramme der EZB als Folge der Finanz- und Euro-Krise diese Anleger vor erhebliche Herausforderungen.

Mit der Corona-Krise sind nun zusätzliche Probleme hinzugekommen:

1. Die Reduktion/Realisierung stiller Reserven aufgrund der erheblichen Marktkorrekturen in fast allen Anlageklassen. Obwohl die beeindruckende Markterholung die Situation wieder verbessert hat, mussten viele Anleger ihre Positionen deutlich reduzieren oder Absicherungsgeschäfte auflösen.

2. Ein deutlich höheres Volatilitätsniveau und damit geringere Risikobudgets.  
3. Deutlich niedrigere Dividendenerwartungen, die zusätzlich zu den anhaltend niedrigen Zinssätzen zu einer Verringerung der „planbaren“ Erträge führen.

**Wie können Anleger auf diese Herausforderungen reagieren?**

Dies ist in der Tat nicht einfach, da angesichts geringerer Risikobudgets die mittelfristigen Ertragsziele dennoch erreicht werden müssen. Infolge der beispiellosen Stützungsmaßnahmen, die von Regierungen und Zentralbanken angekündigt wurden, haben wir nach den dramatischen Kurseinbrüchen eine extrem schnelle Erholung der Märkte erlebt. Diese Kurssprünge werden derzeit jedoch nicht durch die realwirtschaftliche Entwicklung gedeckt. Der Markt preist eine relativ schnelle mittelfristige, liquiditätsgetriebene Erholung ein. Kurzfristig werden die Unternehmen jedoch mit Gewinnwarnungen und Problemen beim Absatz und in der Lieferkette zu kämpfen haben. Wenn die Wirtschaftsentwicklung die Erwartungen übertrifft,

könnten die Aktienmärkte einen deutlichen Kursanstieg erleben. Sollte sich andererseits herausstellen, dass der durch die Krise verursachte wirtschaftliche Schaden größer ist und länger andauert als erwartet wird, könnten ganze Märkte oder einzelne Sektoren erhebliche Rückschläge erleiden und die Anleger den Mut verlieren. In einem solchen Umfeld ist es sinnvoll, defensiv vorzugehen und eine kosteneffiziente Absicherungsstrategie zu implementieren.

**Wie könnte eine solche Absicherungsstrategie aussehen?**

Hier gibt es keine pauschale Lösung, vielmehr sollten eine Reihe von klassischen Absicherungs- und Finanzierungsstrategien portfolioindividuell kombiniert werden. Ausgangspunkte sind dabei immer das bestehende Portfolio, die Anlagestrategie, bestehende und geplante Risikobudgets, die Renditeziele sowie (zum Beispiel regulatorisch bedingte) Nebenbedingungen der Investoren. Eine gute Lösung balanciert den Zielkonflikt zwischen Kosten, Absicherungsgrad und Renditepotential der Gesamtstrategie für den Kunden optimal aus.

Aus unserer Sicht sind die folgenden drei Punkte entscheidend, um diesen Punkt zu erreichen:

1. eine intensive und vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen dem Anleger und dem Anbieter der Absicherungsstrategie
2. herausragende quantitative Fähigkeiten und Erfahrungen des Anbieters in diesem Bereich
3. spezialisierte Handelsbücher mit den entsprechenden Pricing- und Handelskapazitäten

Dem Investor ist mit einfachen Proxy-Lösungen oft nicht geholfen. Zusätzlich zu einer maßgeschneiderten Lösung

muss der Investor genau verstehen, auf welchen Annahmen das Absicherungskonzept beruht und wann es gegebenenfalls angepasst oder überdacht werden muss. Je spezifischer der Anbieter mit den realen Portfolios und der Strategie des Kunden arbeiten kann, und nicht auf allgemeine Benchmarks zurückgreifen muss, und je mehr Erfahrung der Anbieter hat, desto effizienter kann die Lösung sein. Dasselbe gilt für Bücher und Handelskapazitäten. Je besser die Preisstellung und Liquidität über alle Komponenten der Absicherungsstrategie sind, desto effizienter ist die Strategie für den Kunden.

**Aus welchen Elementen kann eine solche Absicherungsstrategie bestehen?**

Wie bereits erwähnt, hängt das ganz entscheidend von der jeweiligen Zielsetzung ab. Entscheidend ist, dass neben reinen Absicherungsstrategien auch Finanzierungs-komponenten vorgesehen werden, um die Gesamtkosten der Struktur auf ein vernünftiges Niveau zu senken.

Grundsätzlich unterscheiden wir zwischen fünf Grundtypen:

- klassische direktionale Absicherungsstrategien mit einer hohen Korrelation zum Markt
- extreme Risikoabsicherung, bei der Investoren nur relativ unwahrscheinliche, aber extreme Risiken absichern
- Durations-Strategien, die bestimmte Verhaltensmuster von Festzinsportfolios implementieren
- Diversifikationsstrategien, die in entgegengesetzter Richtung zum Markt reagieren
- Finanzierungsstrategien, die die Kosten der Absicherung auf ein akzeptables Niveau senken

**Vielen Dank für das Gespräch.**



VITA

**Helge Heidenreich** ist seit 2019 Head of Cross-Asset Solutions Germany & Austria bei der Société Générale. Zuvor war er bei einigen anderen renommierten Finanzinstituten, zuletzt im Sales, aber auch lange Jahre in der Strukturierung tätig. Zuletzt verantwortete er das Aktienderivate-Geschäft mit deutschen institutionellen Kunden bei der UBS. Seinen Fokus legt er auf Absicherungs- und Investmentlösungen für institutionelle Investoren wie Versicherungen, Asset Manager und Pensionskassen. Zudem verantwortet er das Geschäft der Entwicklung kapitalmarktgebundener Lebensversicherungsprodukte in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Er schloss sein Studium an der Universität St. Gallen mit einem Master in Banking and Finance ab.



IMPACT INVESTING

# Wird das Coronavirus die Nachhaltigkeit ausbremsen?

**Nach dem Lockdown benötigt die angeschlagene Wirtschaft Unterstützung, um wieder auf die Beine zu kommen. ESG-Kriterien sollten dabei nicht aus dem Auge verloren werden, fordern Experten**

Die Corona-Pandemie hat auch ökonomisch weltweit eine verheerende Wirkung entfaltet. Rund um den Globus ging die Wirtschaft in die Knie, mit erheblichen Folgen. Für Deutschland hat das Münchener Ifo-Institut versucht, den Schaden zu berechnen. Je nach Szenario schrumpfte die Wirtschaft um 7,2 bis 20,6 Prozentpunkte. Das entspräche einem wirtschaftlichen Schaden von 255 bis 729 Milliarden Euro. Genau lässt sich das zum gegenwärtigen Zeitpunkt nicht sagen. Dennoch ist sich Ifo-Präsident Clemens Fuest sicher: „Die Kosten werden voraussichtlich alles übersteigen, was aus Wirtschaftskrisen oder

Naturkatastrophen der letzten Jahrzehnte in Deutschland bekannt ist.“ Und noch etwas scheint sicher. Ohne staatliche Hilfe wird die Wirtschaft so schnell nicht wieder auf die Beine kommen.

Beobachter befürchten, dass bei den Hilfsmaßnahmen der geplante nachhaltige Umbau der Wirtschaft durch Corona ins Hintertreffen geraten oder ausgebremst werden könnte. Die ersten Hilfsmaßnahmen für die Wirtschaft orientierten sich im Grundsatz jedenfalls nicht an ESG-Kriterien. Ob nachhaltiges Wirtschaften oder nicht – alle Unternehmen in Not erhiel-

Wirtschaftlicher Schaden von 255 bis 729 Milliarden Euro

Bild: www.shutterstock.com / zhu difeng



ten staatliche Unterstützung. Derweil stieß die deutsche Autoindustrie mit ihrer Forderung nach Kaufprämien auch für Autos mit Verbrennungsmotor auf offene Ohren, zumindest bei den Ministerpräsidenten der Bundesländer mit großen Autoproduktionsstätten. Ob die Politik dem Druck der Automobilindustrie nachgeben wird, ist fraglich. Denn es mehren sich die Stimmen derer, die darauf drängen, bei den Hilfspaketen nicht mit der Gießkanne zu verteilen, sondern dabei insbesondere auf die klimapolitischen Zielsetzungen zu achten. Selbst in der Wirtschaft werden entsprechende Forderungen gestellt. So appellierten Ende April mehr als 60 große deutsche Unternehmen, „wirtschaftspolitische Maßnahmen zur Bewältigung der Corona- und der Klimakrise eng zu verzahnen sowie relevante Konjunktur- und Investitionsprogramme systematisch klimafreundlich auszurichten“. Zu den Unterzeichnern dieses Aufrufs gehörten unter anderem Firmen wie Allianz, Bayer, Thyssen Krupp, E.on, Puma oder die Otto Group.

## DIE ZUKUNFT DES GREEN DEALS

Auf europäischer Ebene könnte sich das Coronavirus gegebenenfalls negativ auf den Green Deal der EU-Kommission auswir-

ken. Dieses im Dezember des vergangenen Jahres von Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen vorgestellte Projekt verfolgt das ehrgeizige Ziel, bis 2050 in der Europäischen Union die Netto-Emissionen von Treibhausgasen auf null zu reduzieren und somit als erster Kontinent klimaneutral zu werden. Vor dem Hintergrund von Covid-19 werden daher auch auf europäischer Ebene Stimmen laut, die trotz der zu erwartenden Rezession auf die Einhaltung des Green Deals drängen.

Dazu gehört unter anderem die „Green Recovery Alliance“, bestehend aus 79 Europaabgeordneten und dutzenden Wirtschaftsverbänden, NGOs und Thinktanks. Unterstützung erhält die Initiative unter anderem von der Technischen Expertengruppe für nachhaltige Finanzwirtschaft (TEG), welche die Europäische Kommission bei der Umsetzung des Aktionsplans zur Finanzierung nachhaltigen Wachstums berät. In einem Statement wies das Gremium darauf hin, dass „im Zuge der Unterstützung für die durch Covid-19 aus dem Tritt gekommene Wirtschaft nun im besonderen Maße darauf geachtet werden muss, dass die Maßnahmen nachhaltig und fair ausgestaltet werden“. Nur so ließe sich die Widerstandsfähigkeit gegenüber künftigen Krisen stärken. »

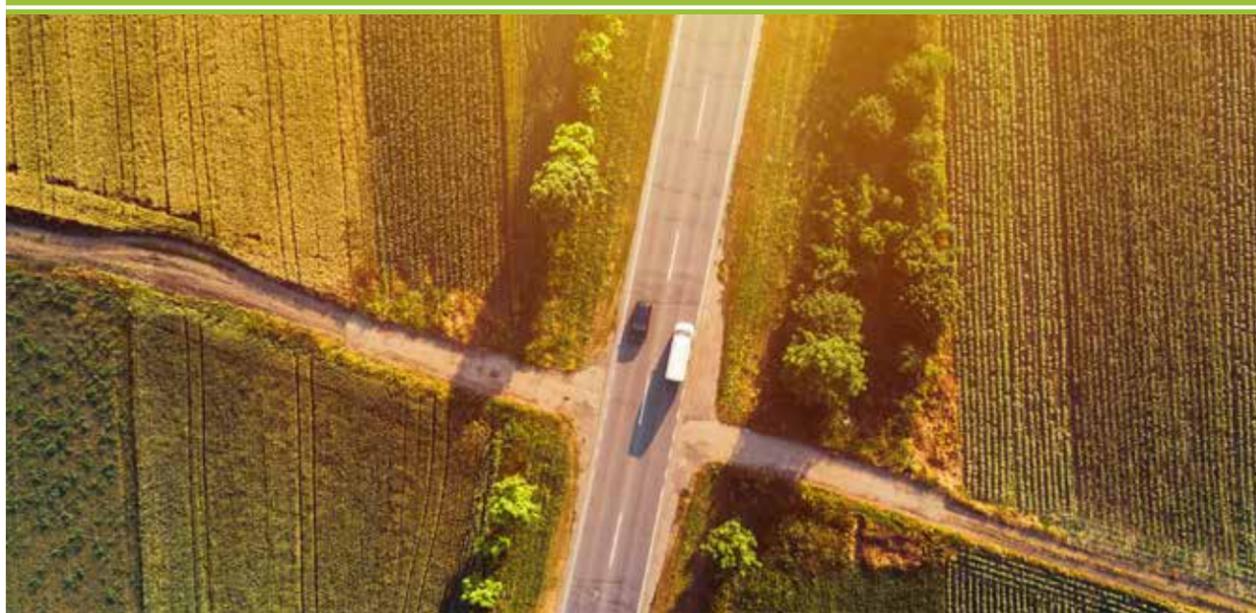
**Initiative Green Recovery Alliance**

79 Europaabgeordnete und dutzende Wirtschaftsverbände, NGOs und Thinktanks

Unterstützung von der Technischen Expertengruppe für nachhaltige Finanzwirtschaft (TEG)



17 Ziele für nachhaltige Entwicklung (Sustainable Development Goals, SDGs)



„Wir brauchen einen Finanzmarkt, der günstiges Kapital für klimafreundliche Investitionen bereitstellt.“  
Bundeskanzlerin  
Angela Merkel

#### DEUTSCHLAND SITZT IM „DRIVERS SEAT“

Deutschland kann in den kommenden sechs Monaten einen wichtigen Beitrag dazu leisten, dass der Green Deal durch Corona keinen größeren Schaden erleidet. Denn ab Juli übernimmt die Bundesrepublik Deutschland für ein halbes Jahr die Präsidentschaft im Rat der Europäischen Union. Der Rat ist ein wesentliches Beschlussfassungsorgan der EU und koordiniert die Politik der Mitgliedsstaaten.

Welchen Kurs Deutschland bei seiner Präsidentschaft verfolgen sollte, macht der Sustainable Finance-Beirat der Bundesregierung auf seiner Homepage deutlich. Dort schreibt er: „Die für anstehende Konjunkturprogramme mobilisierten Mittel werden in den kommenden Jahren wohl ohne Beispiel bleiben. Hieraus ergibt sich eine historische Chance für die Transformation der Wirtschaft hin zu mehr Nachhaltigkeit. Die Programme müssen transparent im Einklang mit Zielen wie den SDGs, dem Pariser Klimaabkommen sowie der Ambition der Europäischen Union, im

Jahr 2050 klimaneutral zu sein, ausgerichtet werden.“ Und weiter heißt es: „Für die Bundesregierung bietet sich angesichts der deutschen EU-Ratspräsidentschaft die Chance, der europäischen Idee durch solidarisch ausgerichtetes Handeln dringend benötigte Substanz und Perspektive zu geben. Konjunkturelle Maßnahmenpakete sollten deshalb auf Basis der Ansätze der Europäischen Kommission im Sinne des Net Zero 2050-Ziels und des mehrjährigen EU-Finanzrahmens ausgestaltet werden, insbesondere den Aktivitäten im Rahmen des European Green Deals und des Sustainable Finance Aktionsplans sowie der Taxonomie Verordnung.“

Zustimmung erhielt der Beirat von Bundeskanzlerin Angela Merkel höchstpersönlich. Trotz der zu erwartenden Verteilungskämpfe müsse bei der Auflage von Krisen-Konjunkturprogrammen der Klimaschutz immer fest im Blick sein, sagte sie Ende April beim Petersberger Klimadialog. „Wir brauchen einen Finanzmarkt, der günstiges Kapital für klimafreundliche Investitionen bereitstellt“, so die Kanzlerin. •

MEIN GELD

Bild: www.shutterstock.com / igorstevanovic

5% p.a.

- monatliche Ausschüttung
- 3 Hotels/3 Bundesländer
- konservative Konzeption

#### DFV Hotelinvest 6

Risikogemischter AIF vom Spezialisten.  
Beteiligungen ab 10.000 Euro zzgl. Agio.

Weitere Informationen unter:  
[www.dfv-invest.com/dfv6](http://www.dfv-invest.com/dfv6)



Ansprechpartner  
IMMAC Immobilienfonds GmbH  
Thomas F. Roth  
Florian M. Bormann

DFV  
Deutsche Fondsvermögen GmbH  
Große Theaterstraße 31-35  
20354 Hamburg  
Tel. +49 40.34 99 40-0  
[info@dfv-invest.com](mailto:info@dfv-invest.com)

[www.dfv-invest.com](http://www.dfv-invest.com)

Diese Werbeanzeige stellt kein Beteiligungsangebot dar. Eine Anlageentscheidung kann nur anhand der vollständigen Verkaufsunterlagen getroffen werden.



WIRTSCHAFTSKOLUMNE ÖKONOM

## Das Gespenst der Inflation kehrt zurück

### Dr. Holger Brauer

Executive Director und Senior Portfolio Manager bei Nomura Asset Management – promovierter Volkswirt und CFA Charterholder. Seine wissenschaftliche Karriere begann Dr. Brauer 1995 als Assistent des Präsidenten des Instituts für Weltwirtschaft in Kiel. Von 2000 bis 2005 arbeitete er als Analyst im Bereich Capital Market Research bei der Feri Research GmbH in Bad Homburg. Hier war er für den Aufbau von Prognose-Modellen für Rentenmärkte, Zins- und Wechselkurs-Prognosen verantwortlich. Bei Nomura ist Brauer für große Teile des Renten-Investmentprozesses verantwortlich.

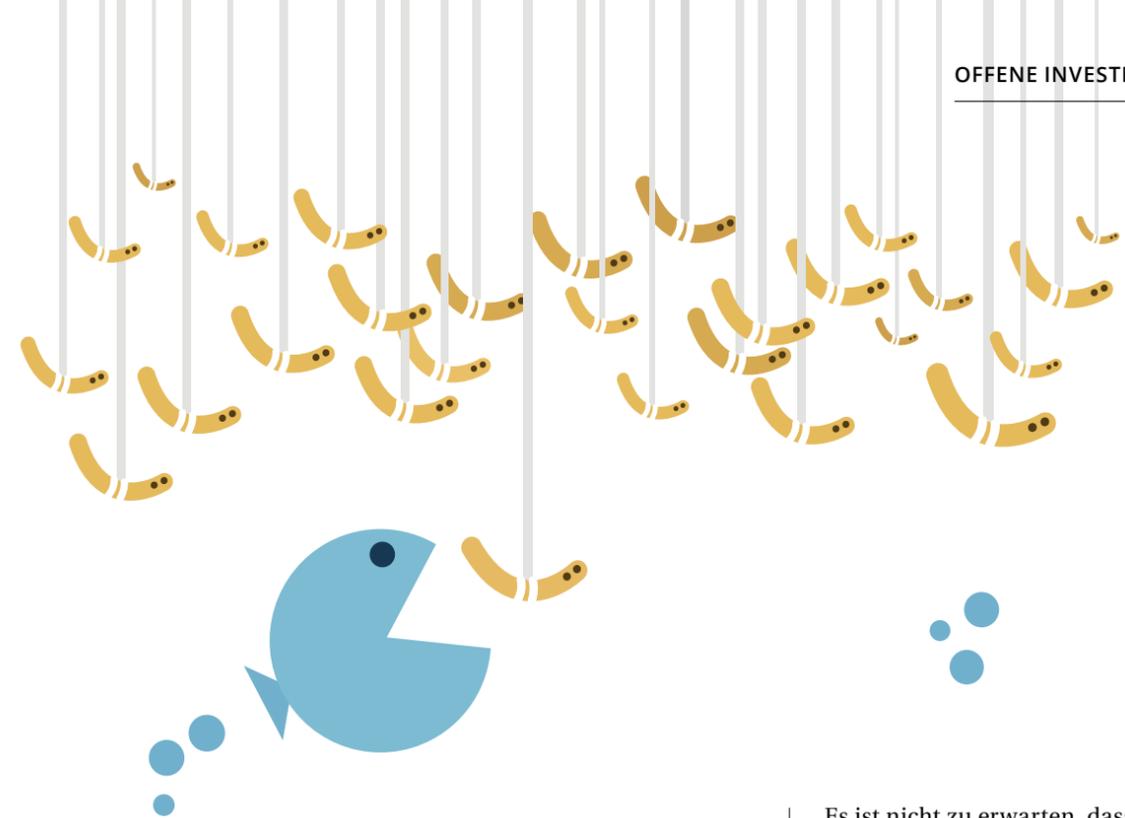
**R**egierungen und Notenbanken haben zur Bekämpfung der Corona-Krise ihre Geldschleusen weit geöffnet. So richtig es ist, die gesamtwirtschaftlichen Kosten der Krise einzudämmen, so wichtig ist es nun, den Blick auch auf die mittel- und langfristigen Folgen dieser Politik zu werfen. Denn die immense Ausweitung der Geldmenge – sei es durch Staatsschulden oder durch Unternehmenskredite – wirft unweigerlich die Frage nach dem nachhaltigen Wert des Geldes auf und lenkt den Blick auf ein fast in Vergessenheit geratenes Schreckgespenst: die Inflation.

Dagegen wenden manche ein, dass das Geld gar nicht in der Realwirtschaft lande. Das sei auch bei den großen Bankenrettungsprogrammen während der Finanzkrise so gewesen. Auch die fiskalischen Stimuli würden ja nur das ersetzen, was vorher weggefallen sei: Umsätze und Löhne. Und zu guter Letzt würde ein Ölpreis nahe Null ohnehin für sinkende Preise sorgen.

Richtig ist, dass die genannten Angebots- und Nachfrageeffekte zunächst deflationär wirken werden. Diese kurzfristige Sicht sollte uns aber nicht in Sicherheit wiegen. Schon der Verweis auf die Finanzkrise und die damals ausgebliebene Inflation ist

falsch. Erstens sind die Vermögenspreise seither sehr wohl gestiegen und das in teils erheblichem Ausmaß. Und zweitens ist die Situation heute anders: Damals blieb das Notenbankgeld mangels Kreditnachfrage in den Überschussreserven der Banken („De-Leveraging“). Jetzt pumpen die Banken über die Programme der KfW richtig Geld in die Unternehmen und Selbständige erhalten in Form von Zuschüssen eine Art „Helikoptergeld“. Die Verschuldung der Unternehmen steigt, ohne dass die zusätzlichen Kredite das Produktionspotenzial erhöhen.

Im Moment trifft die Verknappung auf der Angebotsseite zwar auf eine gedämpfte Nachfrage. Doch sobald die Wirtschaft wieder anläuft, werden die Transferleistungen auch in den Konsum wandern. Schließlich werden die staatlichen Maßnahmen dafür gesorgt haben, dass der Anstieg der Arbeitslosigkeit nicht stark ausfallen wird. Dann wird sich die Nachfrage viel schneller erholen als das Angebot. Denn es wird einige Zeit dauern, bis die Verwerfungen in den globalen Lieferketten behoben sind und wieder voll produziert wird. Dienstleister wie etwa Restaurants werden versuchen, durch höhere Preise die Verluste des Frühjahrs und Frühsommers auszugleichen.



Überhaupt wird die Preissetzungsmacht der Unternehmen zunehmen, wenn einige ihrer Konkurrenten die Schließung nicht überstanden haben. Ein Anstieg des allgemeinen Preisniveaus wird dann zusammen mit einer gewissen Erholung der Ölpreise unweigerlich zu einem Anstieg der Gesamtinflation führen.

### TREND ZUR DE-GLOBALISIERUNG WIRD PREISE TREIBEN

Verstärkt wird der zu erwartende Inflationsschub noch vom Trend zur De-Globalisierung. Schon vor der Krise konnten wir beobachten, dass die Löhne in China stiegen, der Preisvorteil von Produktionsverlagerungen abnahm und protektionistische Tendenzen den Welthandel störten. Zudem sehen wir, dass Staaten weltweit die Regeln verschärfen, unter denen ausländische Unternehmen Firmen im Heimatmarkt übernehmen dürfen. Die geplante Novellierung des deutschen Außenwirtschaftsgesetzes gibt einen ersten Vorgeschmack darauf. Am Ende wird die protektionistische Politik zu einer Verlangsamung des Welthandels sowie zu Produktivitäts- und Wachstumsverlusten führen – und zu höheren Preisen.

Es ist nicht zu erwarten, dass Politik und Notenbanken dann beherzt gegensteuern. Von den politischen Entscheidungsträgern jedenfalls ist nicht mit Gegenwehr zu rechnen. Soziale Wohltaten wieder zurückzuschrauben, war schon immer schwer. Und auch die Zentralbanken betreiben seit langem eine Art „asymmetrische Geldpolitik“, indem sie die Märkte immer stützten, wenn sie abstürzten, sie aber nicht dämpften, wenn sie anfällig für Blasen waren. Es ist also zu vermuten, dass sie ein Überschießen ihrer Inflationsziele tolerieren würden – zum einen, um die vielen Jahre zu niedriger Teuerungsraten zu kompensieren, und zum anderen, um die Staatsverschuldung über eine steigende Inflation real zu reduzieren.

Was heißt das für die Anleger? Sie dürfen sich nicht von den anfangs angenehmen Nebeneffekten einer moderaten Inflation – steigende Löhne, steigende Vermögenspreise, schnellere Entschuldung – blenden lassen! Mit inflationsgeschützten Anleihen erhalten Investoren einen Coupon, der nur minimal niedriger ist als der für die vergleichbare „normale“ Anleihe. Im Gegenzug gibt es aber am Ende der Laufzeit einen Rückzahlungsbetrag, der an einen Verbraucherpreisindex gekoppelt ist. Damit sichern sich Anleger ohne nennenswerte Zusatzkosten gegen mögliche Politikfehler ab. •

**DR. HOLGER BRAUER**

Bild: Thomas W. Cheney, www.shutterstock.com/macknimal



INTERVIEW

„Wir kennen die Anforderungen des Handels an die Standorte und Objekte sehr genau.“

Mein Geld im Gespräch mit Johannes Palla, geschäftsführender Gesellschafter, verantwortlich für Unternehmensstrategie und Vertrieb bei Habona Invest

Was ist das genaue Ziel des Beteiligungsangebots?

**JOHANNES PALLA:** Der Habona Einzelhandelsfonds 07 investiert ausschließlich in die Filialen des deutschen Lebensmittel-einzelhandels, der seit über 15 Jahren überdurchschnittliche Umsatzzuwächse zeigt. Mit dieser positiven Entwicklung haben sich Lebensmittelmärkte vom übrigen Ladeneinzelhandel völlig abgekoppelt. Da Edeka, Rewe oder Lidl & Schwarz allesamt nicht börsennotiert sind, ist eine Beteiligung an den Immobilien die einzige Möglichkeit, an den Erfolgen des deutschen Lebensmittelmarktes zu partizipieren. Langfristige Mietverträge bonitätsstarker Mieter sind dabei die Grundlage für Wertstabilität und attraktive Cashflows. Mit einem weiterentwickelten Fondskonzept wird ein breit diversifiziertes Portfolio von rund 20 handverlesenen Immobilien aufgebaut, das nach einer Halteperiode von mindestens zehn Jahren an institutionelle Investoren weiterveräußert wird.

„Mit rund 28.000 Filialstandorten in Deutschland steht uns grundsätzlich eine große Zahl an Ankaufsobjekten zur Verfügung.“

Welche Kriterien gibt es bei den Objekten?

**JOHANNES PALLA:** Habona hat bei der Objektprüfung im Rahmen des Ankaufs einen besonders hohen Anspruch an die Standortgüte. Die Ankaufsprüfung erfolgt nach institutionellen Maßstäben auf Basis umfangreicher Standort-, Objekt- und Marktanalysen. Der jahrelange Track-Record der Habona, die Zusammenarbeit mit unabhängigen Beratern sowie der Zugriff auf aktuelle Marktforschung und Kennzahlen ermöglichen eine detaillierte Bewertung der Standort- und Objektgüte. Mit rund 28.000 Filialstandorten in Deutschland steht uns grundsätzlich eine große Zahl an Ankaufsobjekten zur Verfügung. Durch den langjährigen engen Kontakt zum Lebensmitteleinzelhandel und laufendem Austausch kennen wir die Anforderungen des Handels an die Standorte und Objekte sehr genau.



FONDSIMMOBILIEN DER HABONA  
EINZELHANDELSFONDS 01-06

„In allen nahversorgungsrelevanten Branchen liegt das Realwachstum schon seit Jahren über den Einkommenszuwächsen.“



UNTERNEHMEN

Die 2009 gegründete, inhabergeführte Habona Invest GmbH ist ein auf Nahversorgungsimmobilien spezialisierter Investment- und Asset Manager mit Sitz in Frankfurt am Main. Elementarer Bestandteil der Gründungsidee ist der Investitionsfokus auf Immobilien und Standorte, die dauerhaft die Grundbedürfnisse der Menschen erfüllen. Davon bedient Habona bisher insbesondere die Marktsegmente Lebensmitteleinzelhandelsimmobilien und Kindertagesstätten, welche vor allem die Versorgungs- und Schutzbedürfnisse der Menschen in einer zunehmend digital beeinflussten und komplexeren Welt erfüllen.

Das Unternehmen gehört mit Immobilientransaktionen im Wert von circa 750 Millionen Euro und über 230 gehandelten Immobilien zu den erfolgreichsten Emissionshäusern der letzten Jahre im Bereich der Nahversorgung.

Wo liegen die Risiken?

**JOHANNES PALLA:** Der unwahrscheinliche Fall, dass systemrelevante Mieter der deutschen Lebensmittelversorgung wie Edeka oder Rewe Mietverträge aufgrund wirtschaftlicher Schieflage nicht oder nur teilweise erfüllen, kann zu geringeren Cashflows als geplant führen. Um dieses Risiko weiter zu senken, erwerben wir Objekte mit verschiedenen Mietpartnern und bauen ein auch räumlich breit diversifiziertes Portfolio auf.

Mit unserer Ankaufsprüfung stellen wir sicher, dass jedes Objekt auch an andere Mieter zu ähnlichen Konditionen vermietbar ist. Falls am Ende der geplanten Laufzeit die Marktsituation für den Verkauf ungünstig wäre, sind Abschläge beim Verkaufserlös und damit bei der Gesamtrendite denkbar. Um dieses Risiko ebenfalls zu minimieren, kalkulieren wir den Verkaufspreis äußerst konservativ. Unsere enge Betreuung der Immobilien durch das hauseigene Asset- und Property Management sorgt für eine hohe Mieterzufriedenheit. So lassen sich eventuell aufkommende Probleme frühzeitig erkennen und Lösungen finden. »

Welchen Ansatz verfolgt der Fonds und warum ist die Marktlage für den Investor besonders interessant?

**JOHANNES PALLA:** Wie die sechs erfolgreichen Vorgängerfonds, ist der Habona Einzelhandelsfonds 07 auf die Investition in Nahversorgungsimmobilien, welche die Grundbedürfnisse der umliegenden Nachbarschaften und Wohngebiete erfüllen, fokussiert. Die aktuelle Corona-Pandemie zeigt einmal mehr, wie Lebensmittelmärkte nicht nur weitgehend unabhängig von äußeren Einwirkungen agieren, sondern durch Mehrumsatz sogar ein Stück weit von Krisen profitieren. In allen nahversorgungsrelevanten Branchen liegt das Realwachstum schon seit Jahren über den Einkommenszuwächsen. Dadurch profitieren die Immobilien von stabilen Mieterträgen und somit auch die Investoren.

Anzeige



www.habona.de



**HABONA DEUTSCHE EINZELHANDELS-  
IMMOBILIEN FONDS 07**

**Zielmarkt**

Privatanleger, professionelle Anleger

**Fondslaufzeit**

11 Jahre ab Fondsschließung

**Fondsvolumen / Eigenkapital**

95 Mio. Euro / 50 Mio. Euro

**Mindestzeichnung**

10.000 Euro (zzgl. 5 % Agio)

**Platzierungszeitraum**

bis 30. November 2020

**Attraktive Renditeprognose\***

ca. 4,5 % p.a. vor Steuer, ca. 4 % p.a. nach Steuer

**Effizientes Steuerkonzept**

steuerfreier Verkauf, hohe Abschreibungen

**Laufende Erträge**

halbjährliche Ausschüttungen

**Diversifiziertes Portfolio**

vsl. 20 Lebensmitteleinzelhandelsimmobilien

**Aktives Asset Management**

Werterhöhung, Mietvertragsverlängerung

\* Gemäß Prognose. Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für künftige Wertentwicklung. Die Prognose bezieht sich auf einen Zeitraum von 2020 bis 2032 und auf den Anlagebetrag des Anlegers ohne Agio. Diese Produktinformation dient Werbezwecken. Es stellt kein öffentliches Angebot und keine Anlageberatung dar. Grundlage für eine Anlageentscheidung sind ausschließlich der ausführliche Verkaufsprospekt, die Anlagebedingungen und die wesentlichen Anlageinformationen. Diese sind auf der Homepage von Habona Invest unter [www.habona.de](http://www.habona.de) kostenlos in deutscher Sprache zum Download verfügbar. Diese Information ist keine Finanzanalyse. Bei dem geschlossenen inländischen Publikums-AIF handelt es sich um eine unternehmerische Beteiligung, die entsprechenden Risiken unterliegt. Der Verkaufsprospekt beinhaltet eine ausführliche Darstellung der zugrunde liegenden Annahmen und der wesentlichen Risiken.

„Der Habona Fonds 07 richtet sich an Anleger, die eine transparente und nachvollziehbare Immobilieninvestition suchen.“

**Für welchen Anleger ist diese Beteiligung interessant?**

**JOHANNES PALLA:** Gerade die stabile Entwicklung im Bereich Nahversorgung kann der Anleger sehr gut selbst nachvollziehen, wenn er sein eigenes Verhalten und die Veränderungen in den Lebensmittelmärkten bei seinem täglichen Einkauf wahrnimmt. Daher richtet sich der Habona Fonds 07 an Anleger, die eine transparente und nachvollziehbare Immobilieninvestition suchen, bei der die Erträge langfristig durch die Grundbedürfnisse der Menschen gesichert sind.

**Welche Performances kann der Anleger in der Laufzeit erwarten?**

**JOHANNES PALLA:** Der Habona Fonds 07 verfügt, durch die langfristigen Mietverträge mit bonitätsstarken Mietern wie Edeka, Rewe etc., über eine hohe Cashflow-Sicherheit. Auf dieser Grundlage erhalten die Anleger eine Ausschüttung von 4,5 Prozent p. a. (gemäß Prognose), die bereits ab dem Jahr 2020 halbjährlich ausgezahlt wird. Mit dem geplanten Verkauf des Immobilienportfolios am Ende der elfjährigen Fondslaufzeit ist prognosegemäß ein Gesamtrückfluss von 155 Prozent zu erwarten. Der steuerfreie Veräußerungserlös und erhöhte Abschreibungen auf die Immobilien während der Laufzeit führen zu einer attraktiven Nachsteuerrendite beim Anleger.

**Vielen Dank für das Gespräch.**



Anzeige



**IHR SPEZIALIST FÜR  
NAHVERSORGUNGSIMMOBILIEN**

**Nahversorgung, die krisenresistente Assetklasse**  
Schnell, nah und bequem: Immobilien, die Grundbedürfnisse erfüllen

**Habona Deutsche Einzelhandelsimmobilien Fonds 07**



**GUTE GRÜNDE FÜR EIN INVESTMENT**

Investition in neue bzw. neuwertige deutsche Nahversorgungsimmobilien  
Hohe Cashflow-Sicherheit durch langfristige Mietverträge mit Edeka, Rewe, etc.  
Hohe halbjährliche Auszahlungen von 4,50 % p.a.\*

**Nahversorgung als Renditebringer**

Lebensmittel und Güter des täglichen Bedarfs sind nicht digitalisierbar und krisenresistent. Profitieren Sie jetzt durch ein solides Investment in Nahversorgungsimmobilien.

[www.habona.de](http://www.habona.de)

\* gemäß Prognosen. Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für künftige Wertentwicklung. Die Prognose bezieht sich auf einen Zeitraum von 2020 bis 2032 und bezieht sich auf den Anlagebetrag des Anlegers ohne Agio.



INTERVIEW

„Viele haben sich digital schon aufgestellt und kommen mit der Krise gut klar.“

Mein Geld im Gespräch mit Norman Wirth, geschäftsführender Vorstand des AfW, über die Auswirkungen der Corona-Einschränkungen im Bereich der Versicherungsmakler

UNTERNEHMEN

Der AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung e.V. ist der führende Berufsverband unabhängiger Finanzdienstleister.

Gründung

1992

Repräsentation

Circa 40.000 Versicherungs- und Kapitalanlagevermittler werden durch seine rund 2.000 Mitgliedsunternehmen repräsentiert.

Engagement

Sein Engagement ist Garant dafür, dass die Interessen der unabhängigen Finanzdienstleister in Politik, Wirtschaft und Presse wahrgenommen und berücksichtigt werden.

Was empfehlen Sie einem Makler in der Corona-Zeit zu unternehmen?

**NORMAN WIRTH:** Versicherungsmakler müssen ihren Kunden – vor allem den Gewerbekunden – aktiv zur Seite stehen und können sicherlich auch gut aus dem Homeoffice arbeiten. In den ersten Wochen sind laut einer aktuellen AfW-Umfrage 45 Prozent der Kundentermine weggebrochen. Dieser Wert wird sich mit den nun erfolgten Lockerungen kontinuierlich erholen. Nicht nur wegen der Corona-Lockerungen, sondern auch, weil immer mehr auf technische Hilfsmittel umgestellt wird. Wer sich bis jetzt noch nicht mit Automatisierung und Digitalisierung in seiner Firma befasst hat, der sollte ganz schnell aufwachen! Die aktuelle Situation ist natürlich ein Riesenvorteil für diejenigen, die auch vorher schon gut aufgestellt waren, zum Beispiel mit einem Tool zur Videoberatung. Wer das bis jetzt

noch nicht hatte, ist dringend angehalten, sich entsprechend aufzustellen. Ansonsten verliert er den Kontakt zu seinen Kunden. Gute technische Angebote gibt es, daran wird überhaupt nichts scheitern. Das ist das Gebot der Stunde: Man muss sich endlich digital aufstellen.

Wo sollten seine Prioritäten liegen und auf was muss er unbedingt achten?

**NORMAN WIRTH:** Eine erhebliche Unsicherheit spüren alle, auch die Versicherungsmakler. Werden wir einen erheblichen Umsatzeinbruch erleben? Geht das Geschäft so deutlich zurück, so dass existenzielle Gefahren bestehen? Brechen die Gewerbekunden weg? Kommt eine Stornowelle? Das sind die Fragen, die viele Vermittler jetzt bewegen. Wobei wir hier eher schon wieder Optimismus spüren. Viele haben sich digital schon aufgestellt und kommen mit der Krise gut klar.

Ganz wichtig ist: Die Maklerverträge sind Dauerschuldverhältnisse und werden auch in der aktuellen Situation nicht außer Kraft gesetzt. Grundsätzlich kann nur dringend angeraten werden, proaktiv auf die Kunden zuzugehen, auch auf die Privatkunden, und zu sagen: „Ich bin da. Ich stehe Ihnen in der Krise bei.“ Das hilft häufig auch, Kündigungen von Versicherungsverträgen zu vermeiden. Es gibt schließlich noch andere Möglichkeiten: Stundung, Beitragsfreistellung etc. Da sind die Makler mit ihrer Beratungsleistung jetzt besonders gefragt.

Inwieweit wird sich die Beratung nach der Corona-Zeit verändern?

**NORMAN WIRTH:** Ich hoffe, dass wir in unserer Branche recht schnell wieder eine – zumindest gefühlte – Normalität erfahren werden. Die entscheidenden Änderungen wird der Digitalisierungsschub mit sich bringen, insbesondere in der Kundenkommunikation.

Wo geht die Reise für die Vermittler in Zukunft hin?

**NORMAN WIRTH:** Erst einmal sollten die mittelstandsfeindlichen Gesetzesvorhaben – verfassungswidriger Provisionsdeckel und die zentralistische und irrsinnig teure und unsinnige BaFin-Aufsicht – nicht umgesetzt werden. Jeweils bin ich optimistisch, dass wir – der AfW und unsere Mitstreiter – hier noch zu einem Umdenken in der Politik beitragen werden. Vor allem dann sehe ich optimistisch in die Zukunft. Komplexe Situationen benötigen gute, qualifizierte und unabhängige Beratung. Das können Versicherungsmakler und Finanzdienstleister als Sachwalter ihrer Kunden am besten leisten.



[www.bundesverband-finanzdienstleistung.de](http://www.bundesverband-finanzdienstleistung.de)

Vielen Dank für das Gespräch.

„Wer sich bis jetzt noch nicht mit Automatisierung und Digitalisierung in seiner Firma befasst hat, der sollte ganz schnell aufwachen!“



Anzeige Bild: www.shutterstock.com / everything possible



INTERVIEW

## Die PKV und Corona

Mein Geld im Gespräch mit Michael Albrecht, Hauptabteilungsleiter Makler- und Kooperationsvertrieb, Geschäftsführer adcuri GmbH, zum Gesundheitssystem in Deutschland und anderen europäischen Ländern sowie dem Vergleich von GKV und PKV

**Inwieweit ergänzen sich GKV und PKV und warum können sie voneinander profitieren?**

**MICHAEL ALBRECHT:** Deutschland hat eines der besten Gesundheitssysteme weltweit: Diese internationale Spitzenposition verdanken wir nicht zuletzt dem Nebeneinander von GKV und PKV. Alle Versicherten profitieren vom gesunden Wettbewerb der beiden Systeme, unter anderem durch kurze Wartezeiten, freie Arztwahl und guten Zugang zum medizinischen Fortschritt, weniger Leistungskürzungen. Ihnen steht ein flächendeckendes Netz von Kliniken und Ärzten zur Verfügung. Im Gegensatz dazu tendieren Länder, in denen die Krankenversicherung in Einheitssystemen organisiert ist, zu einer stärkeren Rationierung. Dort gibt es in der Regel nur eine medizinische Grundversorgung auf niedrigem Niveau. Nur Menschen, die den Arzt direkt bezahlen können oder eine Zusatzversicherung abschließen, haben Zugang

zu Spitzenmedizin außerhalb der Einheitsversorgung. So entsteht eine echte „Zwei-Klassen-Medizin“. Zudem steuert die PKV dazu bei, dass jedes Jahr über 33 Milliarden Euro ins Gesundheitssystem fließen. So können Ärzte und Krankenhäuser investieren und so den hohen medizinischen Standard sichern, von dem alle profitieren. Wären die Privatversicherten in der gesetzlichen Krankenversicherung mit einem anderen Vergütungssystem versichert, würde das Gesundheitswesen über 13 Milliarden Euro verlieren.

Und nicht zuletzt macht auch der demografische Wandel die PKV zu einer unverzichtbaren Säule im Gesundheitssystem. Denn dort sorgt jeder für seine im Alter steigenden Gesundheitskosten selbst vor – so konnten die Privatversicherten im Jahr 2019 mehr als 260 Milliarden Euro an Rücklagen in der Kranken- und Pflegeversicherung bilden. Das ist generationengerecht und unverzichtbar für unser Gesundheitssystem. »

Anzeige

„Deutschland hat eines der besten Gesundheitssysteme weltweit. Diese internationale Spitzenposition verdanken wir nicht zuletzt dem Nebeneinander von GKV und PKV.“

# Schlanke Prozesse

Digitale Services für Ihren Erfolg

Jetzt informieren:



[www.dialog-versicherung.de/schlanke-prozesse](http://www.dialog-versicherung.de/schlanke-prozesse)

Routineaufgaben reduzieren und so mehr Zeit für Ihre Kunden gewinnen.

Zum Beispiel mit:

- ✓ BiPRO
- ✓ easy Login
- ✓ e-Unterschrift
- ✓ Online-Postkorb



„Die PKV garantiert, die medizinische und pflegerische Versorgung auch in Krisenzeiten sicherzustellen.“

**Welchen Nachteil haben Gesundheitssysteme anderer Länder, die keine PKV haben?**

**MICHAEL ALBRECHT:** In allen einheitlich organisierten Krankenversicherungsmärkten des europäischen Auslands kann man Versorgungsunterschiede in Abhängigkeit von den individuellen finanziellen Möglichkeiten feststellen. In diesen Ländern ist die Krankenversicherung steuerfinanziert. In Deutschland erweist sich hingegen der Wettbewerb aus GKV und PKV in einem gemeinsamen Versorgungssystem als Sicherung gegen Rationierung und „Zwei-Klassen-Medizin“.

Stoßen Patienten im öffentlichen Gesundheitssystem auf Zugangshürden (zum Beispiel lange Wartezeiten, Einschränkungen der Arztwahl oder Leistungs-

ausschlüsse), dann werden gewünschte Leistungen auf dem privaten Gesundheitsmarkt nachgefragt. Im Unterschied zu Deutschland existiert in fast allen europäischen Ländern – parallel zum staatlichen System – ein gut ausgebauter privater Gesundheitsmarkt mit Ärzten, die rein privat praktizieren. Mit einer Privatbehandlung können dann unter anderem Wartezeiten im öffentlichen Gesundheitssystem umgangen werden. Auch ein direkter Zugang zum privat praktizierenden Facharzt der eigenen Wahl ist möglich.

So erbringen zum Beispiel in Frankreich über 25 Prozent und in Österreich über 50 Prozent der niedergelassenen Ärzte ihre Leistungen ausschließlich gegen Privatrechnung. Die so generierten Einnahmen fließen – im Gegensatz zum dualen System in Deutschland – aber nicht in das für alle Patienten offen stehende Versorgungssystem, sondern verbleiben ausschließlich im privaten Sektor. Das ist bei uns in Deutschland durch den Systemwettbewerb besser und solidarischer für die gesamte Bevölkerung.

**Haben GKV-Patienten in Zeiten einer Pandemie einen Nachteil im Vergleich zur PKV?**

**MICHAEL ALBRECHT:** Nein. Die Leistungen in Pandemie-Zeiten werden von allen Akteuren getragen.

Aber: Die PKV hat alle verabschiedeten Gesetespakete zur Unterstützung des Gesundheitswesens und der Pflege bei der Bewältigung der Krise unterstützt. Die PKV garantiert nicht nur ihren Versicherten Schutz bei Krankheit und Pflege, sie steht auch zu ihrer gesellschaftspolitischen Mitverantwortung, die medizi-

› **Michael Albrecht**  
im Interview mit  
Chefredakteurin  
Isabelle Hägewald



nische und pflegerische Versorgung in Krisenzeiten sicherzustellen. Sie beteiligt sich an den Mehrkosten der Krankenhäuser und Pflegeeinrichtungen.

Darüber hinaus wurde zum Beispiel mit der Bundeszahnärztekammer und ebenso mit der Bundesärztekammer eine Extra-Vergütung für den Corona-Schutz vereinbart, um die immensen Anforderungen, auch bei der Beschaffung von Schutzmaterial, schnell und unbürokratisch zu lösen. Die Ärzte können nun eine Corona-Hygiene-Pauschale von 14,75 Euro und die Zahnärzte in Höhe von 14,23 Euro abrechnen. Die Regelung gilt zunächst befristet bis zum 31. Juli 2020.

Auch beim Thema Online-Sprechstunden ist die PKV sehr gut aufgestellt, denn die tariflichen Bestimmungen der meisten PKV-Anbieter sehen keine Einschränkungen vor. So bietet gerade auch die Barmenia videogestützte Arztgespräche sowohl für PKV- aber auch GKV-Versicherte an. Wir arbeiten hier mit einem sehr erfahrenen Anbieter zusammen und können nur empfehlen, ein Gespräch außerhalb der Arztpraxis zu suchen. Denn so muss man Praxisräume nicht betreten und kann die Ansteckungsgefahr auf diesem Weg minimieren.

**Was trägt die PKV zum Gesundheitssystem noch bei?**

**MICHAEL ALBRECHT:** Die PKV beteiligt sich auch mit 290 Millionen Euro an den Kosten aus dem Krankenhausentlastungsgesetz. So sollen Krankenhäuser zum Beispiel einen Ausgleich dafür erhalten, dass planbare Operationen verschoben werden mussten. Aber auch Boni für Intensivbetten, Zuschläge für Schutzausrüstungen sowie weitere Unterstützungen werden bezuschusst.

Noch wichtiger ist aber die der aktuellen Lage angepasste zügige Rechnungsbegleichung. Das stellt die PKV überall da, wo es elektronisch möglich ist, durch eine schnelle Direktabrechnung sicher. Letztlich bedeutet dies, dass unsere Kunden sich nicht um die Abrechnung kümmern müssen und die Kliniken ihr Geld schneller erhalten. In der Regel geschieht dies innerhalb weniger Tage.

Alles in allem unterstreicht die PKV mit allen Maßnahmen noch einmal, dass sie im deutschen Gesundheitssystem ein wichtiger und attraktiver Partner ist, der Versicherten, Ärzten, Krankenhäusern und anderen Therapeuten hervorragende Lösungen bietet. •

„Die PKV ist im deutschen Gesundheitssystem ein wichtiger und attraktiver Partner.“

**Vielen Dank für das Gespräch.**



Anzeige

BDAE GRUPPE

# Auch in Corona-Zeiten: langfristige Auslandskrankenver- sicherungen vom Auslandsspezialisten

Die Coronavirus-Pandemie stellt die Welt auf eine so nicht dagewesene Probe – das gilt auch für die Versicherungswirtschaft

Weil das Virus noch nicht ausreichend erforscht ist, fällt es Versicherern schwer, die mit dem Virus verbundenen Risiken zu kalkulieren – und Transparenz zu zeigen. Viele Anbieter ziehen daher die Notbremse. Mancher Versicherungsanbieter schränkt seinen Schutz bei Pandemien ein oder bietet essenzielle Leistungen nicht mehr an. Augenscheinlicher Gedanke dabei: Man kann noch gar nicht abschätzen, welche Leistungen alle unter den Corona-Schutz fallen und wie sich das mögliche Risiko durch Covid-19 auf die für die Assekuranz so wichtige Schadenquote auswirkt. Steigt diese in einem zu hohen Maße, können die Versicherer ihre Leistungszusagen möglicherweise nicht mehr einhalten – ein für Versicherte unzumutbarer Zustand.

## UNDURCHSICHTIGE VERSICHERUNGS- BEDINGUNGEN

Etliche im Ausland Versicherte spüren die Auswirkungen bereits jetzt. Ihnen wurde die (überlebens-)wichtige Auslandskrankenversicherung gekündigt oder ihr Anbieter hat die Laufzeit stark verkürzt. Gleichzeitig gibt es kaum noch Anbieter auf dem europäischen Versicherungsmarkt, die zum aktuellen Zeitpunkt Auslandskrankenversicherungen anbieten. Viele pausieren, um abzuwarten, welche finanziellen Folgeschäden die Corona-Pandemie für die Assekuranz hat.

Betroffen sind vor allem jene Menschen, die im Ausland „gestrandet“ sind und bislang aus unterschiedlichsten Gründen nicht nach Hause können – oder es nach vielen Jahren im Ausland gar nicht wollen. Oder da sind jene, die erst nach einer (finanziellen) Odyssee wieder in die Heimat konnten. Doch auch schon vor dieser Krise sorgten Auslandsversicherer bei Verbrauchern immer wieder für Frust. Nämlich dann, wenn man mühselig die ganzen Versicherungsangebote vergleichen will.

Die Situation macht einmal mehr deutlich: Gerade auf dem unübersichtlichen Markt der Auslandskrankenversicherungen kommt es auf Transparenz und Verständlichkeit der Versicherungsbedingungen viel eher an als auf den vermeintlich besten Preis oder einen Überbietungswettbewerb an prinzipiell versprochenen Leistungen, die im Detail doch nicht eingehalten werden.



## TRANSPARENZ – DAS WICHTIGSTE KRITERIUM?

Diese schmerzlich vermisste Transparenz ist etwa beim BDAE seit jeher gegeben. Torben Roß, Vertriebsdirektor für Makler & Multiplikatoren beim Auslandsversicherer, kommentiert:



„Der BDAE lebt seit jeher Transparenz. Soweit wir wissen, sind wir im deutschsprachigen Raum die einzigen Anbieter, die auf ihrer Webseite alle AGBs ganz offen vor Vertragsabschluss veröffentlichen und das ‚Kleingedruckte‘ extra großschreiben. Unsere Kunden erfahren nicht nur, was unsere Versicherungen leisten, sondern explizit auch, was wir nicht leisten können. Das ist nur fair gegenüber unseren Kunden.“

Und anders als andere Versicherungsanbieter schließt der BDAE auch keine Leistungen kategorisch aus, die mit dem Coronavirus zu tun haben. Der Auslandsspezialist zahlt bei medizinischer Notwendigkeit den Corona-Test und erstattet die Kosten im Quarantäne-Fall. Ist vor Ort keine ausreichende Versorgung möglich, übernimmt der Versicherer den Transport dorthin, wo sie verfügbar ist – auch über Landesgrenzen hinweg.

BDAE GRUPPE

## AUSLANDS- KRANKENVERSICHERUNGEN

Diese Produkte sind derzeit problemlos aus dem Ausland und aus Deutschland abschließbar:



### EXPAT PRIVATE

Die leistungsstarke Auslandskrankenversicherung für Weltreisende und Berufstätige



### EXPAT PRIVATE PREMIUM

Besonders hochwertige Auslandskrankenversicherung für anspruchsvolle Singles und Familien



### EXPAT FLEXIBLE

Weltweit gültiger Basisschutz für Weltreisende und Berufstätige, der den Geldbeutel schont



### EXPAT GERMANY

Auslandskrankenversicherung für Ausländer in Deutschland

Mehr Informationen unter:  
[www.bdae.com/vertriebspartner-werden](http://www.bdae.com/vertriebspartner-werden)



Der BDAE lässt seine Versicherten im Ausland auch in der Corona-Pandemie nicht im Regen stehen.

Anzeige Bilder: Yaroslav Astakhov