



Boutiquen Awards  
6. Oktober 2022



**BA**  
BOUTIQUEN  
AWARDS

Assekuranz Award  
13. Oktober 2022



**AA**  
ASSEKURANZ  
AWARD

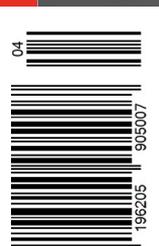
VKS Sachwerte  
Kongress in Kassel

DKM Spezial

## TITELSTORY

„Die Beziehung zu unseren  
Vertriebspartnern ist durch  
gegenseitiges Vertrauen  
gekennzeichnet.“

DR. FLORIAN SALLMANN, MITGLIED DES VORSTANDS DER DIALOG  
VERSICHERUNGEN UND HEAD OF BROKER DER GENERALI DEUTSCHLAND AG





**Dr. Florian Sallmann**  
Mitglied des Vorstands der  
Dialog Versicherungen und  
Head of Broker der Generali  
Deutschland AG

## INTERVIEW

„Die Beziehung zu unseren Vertriebspartnern ist durch gegenseitiges Vertrauen gekennzeichnet.“

**Mein Geld im Gespräch mit Dr. Florian Sallmann, Mitglied des Vorstands der Dialog Versicherungen und Head of Broker der Generali Deutschland AG**

**Herr Doktor Sallmann, die Dialog hat kürzlich ihr 50-jähriges Bestehen gefeiert. Wie haben Sie dieses besondere Ereignis erlebt?**

**Dr. Florian Sallmann:** Ganz großartig. Wir haben an unserem Hauptsitz in Augsburg im glänzend renovierten Kongresssaal am Park gefeiert, zusammen mit unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, Vertriebspartnern und Prominenten aus der Stadt Augsburg, Verbänden und Politik und der Presse – fast zeitgleich mit dem 500-jährigen Bestehen der weltbekannten Fuggerei.

**Wie hat sich die Dialog in den letzten 50 Jahren entwickelt? Und wie sieht die Zukunft aus?**

**Dr. Florian Sallmann:** Die Dialog ist im Jahr 1972 als Erste Augsburger Leben Versicherungs-Aktiengesellschaft gegründet worden und bereits zwei Jahre nach ihrem Start in den Besitz des Deutschen Lloyd und damit zur Generali Gruppe gekommen. 1983 wurde sie in Dialog Lebensversicherungs-AG umbenannt. Dieser Name war schon damals programmatisch für die transparente Zusammenarbeit mit den unabhängigen Vermittlern. 2003 wurde die Dialog dann zu einem eigenständigen Spezialversicherer für biometrische Risiken unter dem Dach der damaligen Generali Holding in Deutschland. Das war ein wichtiger Meilenstein. 2019 fand dann der größte Bedeutungszuwachs statt: Wir wurden verantwortlich für das gesamte Maklergeschäft der Generali in Deutschland. Seit diesem Zeitpunkt haben wir neben dem Lebensversicherungsgeschäft auch den Bereich der betrieblichen Altersversorgung und das Kompositgeschäft bei uns vereint. »

**Lesen Sie weiter auf Seite 8**



**VITA**

**Geburtsdatum**

14. Mai 1975

**Ausbildung**

1996 - 2004

Wirtschaftsuniversität Wien  
Promotion am Institut für  
Versicherungswirtschaft

International Partnership of  
Business Schools London,  
Austin & Reutlingen  
Diplom Betriebswirt (FH)

**Beruflicher Werdegang**

(seit 2006)

**2021 - heute**

Dialog Versicherungen,  
Augsburg & München |  
Mitglied des Vorstands

**2015 - 2021**

Generali Deutschland AG,  
München | Head of  
Alternative Channels &  
Partnerships | Country  
Functional Head of  
Distribution

**2014 - 2015**

Assurances Maghrébia S.A.,  
Tunis | CEO

**2009 - 2012**

Europ Assistance Versicherung  
AG, München | CEO

**2007 - 2008**

Assicurazioni Generali S.p.A.,  
Trieste | Deputy Area Manager  
Deutschland

**2006 - 2007**

Generali Holding Vienna AG,  
Wien | Area Manager CEE

**Kommen wir zu ihrem Produktangebot. Ihr erstes Standbein war und ist die Biometrie. Die Dialog ist seit Jahrzehnten geradezu ein Synonym für Risikolebensversicherungen. Wie sieht es heute aus?**

**Dr. Florian Sallmann:** Wir haben in diesem Zeitraum große Erfahrungen gesammelt und dadurch eine einmalige Kompetenz in der Risikobewertung aufgebaut. Unsere Produkte sind flexibel und variabel. In der Risikolebensversicherung gibt es drei Beitragszahlungsvarianten, gepaart mit sechs verschiedenen Summenverläufen: konstant, linear fallend, annuitätisch fallend, jedes Jahr frei wählbar, Zeitrente und Sparplanabsicherung.

Der annuitätisch fallende Verlauf ist perfekt nutzbar für die Absicherung einer Baufinanzierung. Die Restschuld ist zu jedem Zeitpunkt exakt abgesichert – zusammen mit dem von uns speziell entwickelten BauFi-Kurzantrag eine ideale Kombination, bei der nur noch zwei Gesundheitsfragen zu beantworten sind.

Wir bieten drei verschiedene Tarifvarianten: Basic, Klassik und Premium. Bereits beim Basic-Tarif ist das Motorradfahren mitversichert. Es gibt Leistungsmerkmale wie die ereignisabhängige und -unabhängige Nachversicherungsgarantie – unentbehrlich, wenn sich die Lebenssituation ändert.

Unser zweiter Bereich in der Biometrie sind die Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsversicherungen. In der BU bieten wir unseren klassischen Tarif mit konstanter Beitragszahlung und zwei Tarife mit stark vergünstigten Einstiegsbeiträgen an. Neue Leistungsmerkmale sind u.a. die mehrfache Zahlung der Wiedereingliederungshilfe oder die auf 24 Monate verlängerte Beitragsstundung bei finanziellen Engpässen.

Wir verfügen über eine große Innovationskraft im Haus, die geben wir in Form neuer Tarifgenerationen an unsere Vertriebspartner weiter. Und für unsere Kunden ist es gut zu wissen: Wir haben in Leben noch niemals unsere Netto-Prämien im Bestand erhöht.



„Wir sind Vorreiter und Trendsetter im Bereich BiPRO zur Optimierung von Geschäftsprozessen.“



**Ihr zweites Standbein ist die bAV, bei der sie durch spektakuläre Neuerungen aufgefallen sind.**

**Dr. Florian Sallmann:** Hier liegt der Fokus auf Firmenkunden, denen wir kollektive Absicherungen anbieten. Seit langem geben wir als Generali gemeinsam mit dem F.A.Z.-Institut jährlich eine Studie zur betrieblichen Altersversorgung im Mittelstand heraus. Befragt werden bAV-Verantwortliche in mittelständischen Unternehmen. Viele von ihnen arbeiten mit Maklern zusammen. Der gemeinsame Wunsch sind digitale Lösungen für die Abwicklung ihrer Tätigkeit und Themen. Da sind wir sehr gut aufgestellt. Wir sind Vorreiter und Trendsetter im Bereich BiPRO zur Optimierung von Geschäftsprozessen und stolz darauf, in diesem Jahr den Assekuranz Award in der Sparte Digitalisierung gewonnen zu haben.

Die Studie hat auch gezeigt, dass Arbeitgeber ihren Beschäftigten mehr Lösungen für die Arbeitskraftabsicherung und betriebliche Gesundheitsvorsorge bieten wollen. Unsere zusammen mit unserer Schwestergesellschaft Generali Health Solutions entwickelte Antwort heißt „AnnoFlex“, ein Paket für die Hinterbliebenen-Versorgung, die Invaliditätsabsicherung und das betriebliche Gesundheitsmanagement. Mit ihm können Arbeitgeber aktiv die Gesundheit ihrer Mitarbeiter fördern. Dies stärkt, und das ist das Neue an dem Produkt, die Mitarbeiterbindung und verhilft den Arbeitgebern zu einem positiven Image Die Produktlösung ist für kurzlaufende Pensionszusagen konzipiert: Die Vertragslaufzeit ist auf ein Jahr vorgesehen und kann immer um ein weiteres Jahr verlängert werden. Und schließlich ermöglicht unsere innovative Portallösung „ePension“ Arbeitgebern und Beratern eine eigenständige, vollständig papierlose Verwaltung ihrer Versicherungsverträge. »

Anzeige Bild: Mein Geld Medien; Dialog Versicherungen



„Wir sind transparent, offen, ehrlich und direkt.“

**Können Sie uns bitte auch bei Ihrem dritten Standbein, dem Kompositgeschäft, auf den neuesten Stand bringen?**

**Dr. Florian Sallmann:** Hier gibt es zwei Bereiche, die Privat- sowie Firmen- und Gewerbekunden. Für erstere bieten wir Versicherungslösungen bei Kfz, Haftpflicht, Hausrat, Wohngebäude, Unfall, Glas und Reisegepäck an, für letztere Kfz, Haftpflicht, Sach, Unfall, Transport und technische Versicherungen.

Nur ein paar Beispiele: Nach der Betriebsaufnahme unseres Kompositgeschäfts im Oktober 2019 haben wir eine neue Wohngebäude-Versicherung herausgebracht und gleich darauf einen Kfz-Tarif nach dem Slogan „Tuning für Ihr Kfz-Geschäft“ ins Leben gerufen und damit die Kfz-Sparte erweitert. Dazu bieten wir auch Leistungen etwa zur Förderung der E-Mobilität an – Umweltschonung ist für uns ein wichtiges Thema. Für Firmenkunden haben wir ein Stückprämienmodell für große Flotten und ein Kleinflottenmodell bereits ab drei Fahrzeugen entwickelt.

Eine komplette Neuentwicklung stellt unsere Unfallversicherung dar. Trotz Leistungsverbesserungen gibt es gegenüber den Vorgängertarifen eine deutliche Preisreduktion einschließlich einer (abwählbaren) Integralfranchise. Mit unserem Reha-Management bieten wir eine Kundenwohl-fokussierte Leistung mit dem Ziel der bestmöglichen Wiederherstellung der Gesundheit an. Das neue Produkt ist vom Analysehaus Franke und

# Dialog

Bornberg top-geratet und auf den gängigen Vergleichsportalen verfügbar, kann aber auch unkompliziert über unseren eigenen Tarifrechner abgeschlossen werden.

Ein weiteres Novum sind die Telematik-Tarife, mit denen wir in die Mobilität einsteigen werden. Darüber werden wir demnächst ausführlich berichten.

**Wir sind sehr gespannt. Zum Abschluss bitte noch ein Wort zur Zusammenarbeit mit Ihren Partnern.**

Dr. Sallmann: Eines der wichtigsten Themen! Die Beziehung zu unseren unabhängigen Vertriebspartnern ist auf gegenseitige Verlässlichkeit, gegenseitiges Vertrauen, eine Zusammenarbeit auf Augenhöhe und Partnerschaft ausgerichtet. Wir unterstützen unsere Vertriebspartner und optimieren die Prozesse für ihre tägliche Arbeit, damit sie sich ganz auf die Beratung ihrer Kunden konzentrieren können. Wir sind transparent, offen, ehrlich und direkt. Und wir sagen immer klar und deutlich: „Das können wir, oder das können wir nicht.“ Somit ersparen wir uns gegenseitig Schleifen und kommen gemeinsam schnell zu besten Lösung. Und diese Qualität der Zusammenarbeit versuchen wir dauerhaft zu gestalten.

**Herr Dr. Sallmann, herzlichen Dank für das Gespräch. Wir freuen uns auf die nächsten 50 Jahre Dialog.**

„Gemeinsam schnell zu besten Lösung.“



Anzeige Bild: Mein Geld Medien

DIALOG – 50 JAHRE JUNG

# Aus kleinen Anfängen zum großen Player im Maklermarkt



^ Giovanni Liverani, Vorstandsvorsitzender der Generali Deutschland AG, begrüßt die Gäste



^ Panel-Diskussion mit (v. l. n. r.) Vertriebsvorstand Dr. Florian Sallmann, Zukunftsforscher Christoph Burkhardt, Vorstandsvorsitzender Benedikt Kalteier, Jungmaklerin Hava Misimi

Die Dialog, der Maklerversicherer der Generali in Deutschland, feiert in diesem Jahr ihr 50-jähriges Bestehen. 1972 als Erste Augsburger Leben Versicherungs-Aktiengesellschaft gegründet, ist die Gesellschaft heute ein großer Player in den Maklermärkten in Deutschland und Österreich. Bereits zwei Jahre nach ihrer Betriebsaufnahme ging die Erste Augsburger Leben in den Besitz des Deutschen Lloyd über. Sie wurde damit Teil der internationalen Generali Gruppe. 1983 erfolgte die Umbenennung in Dialog Lebensversicherungs-AG. Der neue Name sollte programmatisch für die transparente Zusammenarbeit mit den unabhängigen Vermittlern werden. 2003 wurde die Dialog ein eigenständiger Spezialversicherer für biometrische Risiken unter dem Dach der damaligen Generali Holding in Deutschland.

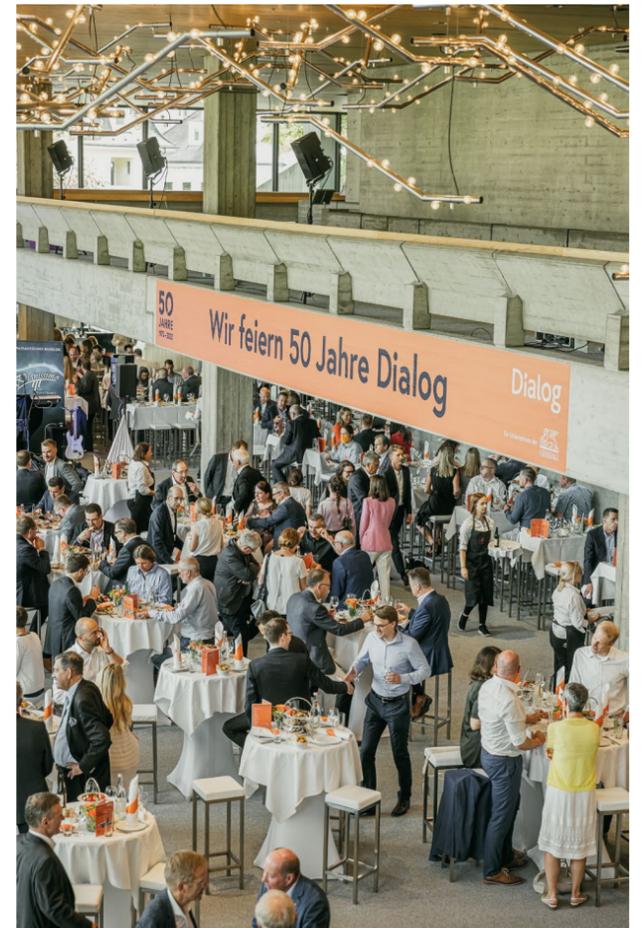
Den größten Bedeutungszuwachs erfuhr die Dialog 2019 durch die Übertragung der Verantwortung für das gesamte Maklergeschäft der Generali in Deutschland: Neben dem Lebensversicherungs-Geschäft gehören inzwischen auch der Bereich der betrieblichen Altersversorgung (bAV) sowie das Schaden- und Unfallversicherungs-Geschäft zur Dialog. Heute arbeiten 800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Generali Deutschland AG für die Dialog. Sie erwirtschaften in der Zusammenarbeit mit 19.000 Vertriebspartnerinnen und Vertriebspartnern in Deutschland und Österreich rund 900 Millionen Euro Beitragseinnahmen pro Jahr.

Mit einem Festakt am 24. Juni 2022 beginnen die Dialog Versicherungen das 50-jährige Jubiläum. Gemeinsam mit Vertriebspartnern, Verbandsrepräsentanten sowie jetzigen und früheren Vorständen feierten die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter den Unternehmensgeburtstag am Stammsitz Augsburg.

Gerade vor dem Hintergrund des 50-jährigen Jubiläums ist es der Dialog ein Bedürfnis, etwas zurückzugeben: In Zusammenarbeit mit The Human Safety Net organisiert die Dialog eine Spendenaktion, die dem SOS Kinderdorf in Augsburg zugutekommt. The Human Safety Net ist die internationale Stiftung der Generali Group, die benachteiligte Menschen dabei unterstützt, ihre Chancen selbst zu verbessern und zu einem guten und sicheren Leben in ihren Familien und Gemeinschaften beizutragen.

## DIALOG

Die Dialog ist der Maklerversicherer der Generali in Deutschland. Mit vielfach ausgezeichneten Produkten zur Absicherung biometrischer Risiken, betrieblicher Altersversorgung sowie Sachversicherungen hält die Dialog Versicherungslösungen für Privat- und Firmenkunden bereit. Mit Kompetenz auf Augenhöhe arbeiten die 800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit rund 19.000 unabhängigen Vertriebspartnern eng zusammen.



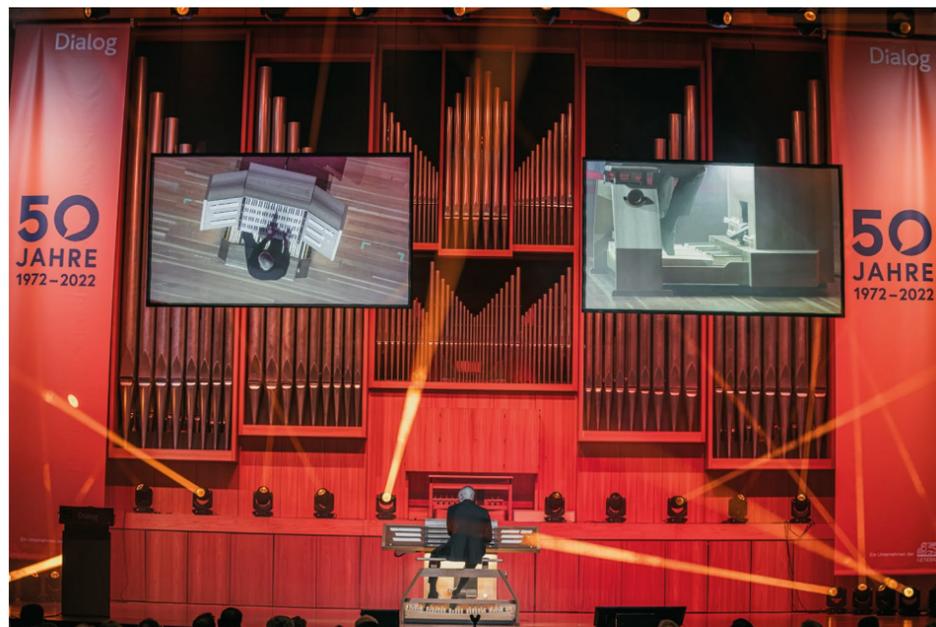
^ Networking und kulinarische Genüsse beim Afterevent

## GENERALI IN DEUTSCHLAND

Die Generali ist eine der führenden Erstversicherungsgruppen im deutschen Markt mit Beitragseinnahmen von 14,9 Milliarden Euro und rund zehn Millionen Kunden. Als Teil der internationalen Generali Group ist die Generali in Deutschland mit den Marken Generali, CosmosDirekt und Dialog in den Segmenten Leben, Kranken und Schaden/Unfall tätig. Ziel der Generali ist es, für ihre Kunden ein lebenslanger Partner zu sein, der dank eines hervorragenden Vertriebsnetzes im Ausschließlichkeits- und Direktvertrieb sowie im Maklerkanal innovative, individuelle Lösungen und Dienstleistungen anbietet.

## DIALOG

Anzeige  
Bilder: Dialog Versicherung AG



◀ Cameron Carpenter an der Orgel in der voll besetzten Augsburger Kongresshalle

## RESÜMEE ZUM DIALOG-JUBILÄUM

# „Das war die 50-Jahr-Feier“

Es war ein rauschendes Fest: Mitarbeiter, Vertriebspartner, Prominenz und Presse feierten im Augsburger Kongress am Park gemeinsam den 50. Geburtstag der Dialog. MdL Andreas Jäckel begrüßte die Gäste seitens der Stadt Augsburg und betonte die enge Verbindung zwischen Kommune und Unternehmen. Generali Deutschland CEO Giovanni Liverani hob die positive Entwicklung der Dialog zum großen Maklerversicherer und ihren anhaltenden Markterfolg hervor. In der anschließenden Panel-Diskussion spannten Vorstandsvorsitzender Benedikt Kalteier und Vertriebsvorstand Dr. Florian Sallmann gemeinsam mit der Jungmakler-Award-Gewinnerin Hava Misimi und dem Zukunftsforscher Christoph Burkhardt einen

Bogen von den bescheidenen Anfängen der Dialog über den erreichten Status bis zu den Herausforderungen der Zukunft. Musikalisch eindrucksvoll begleitet wurde die Feier vom amerikanischen Organisten Cameron Carpenter an der vor kurzem renovierten Konzertorgel der Kongresshalle.

Nach dem offiziellen Teil konnten die Marktstände zahlreicher Generali-Tochtergesellschaften besucht und ein ergiebiges Networking betrieben werden. Zum Abschluss wurde fröhlich gegessen und getrunken, angeregt geplaudert und zum fetzigen Rhythmus der Pianissimo-Band bis spät in den Abend getanzt.

**DIALOG**

Anzeige Bild: Dialog Versicherung AG

# Dialog

# Kompetenz auf Augenhöhe

Mehr erfahren Sie unter:  
[www.dialog-versicherung.de](http://www.dialog-versicherung.de)



## Komposit Produkte – transparent und flexibel

- ✓ **Individuell**  
Absicherung nach Maß.
- ✓ **Leistungsstark**  
Top Komposit-Produkte für jeden Bedarf.
- ✓ **Modern**  
Vergleichen, berechnen und Antrag erstellen – direkt im Dialog Vertriebsportal oder in vielen gängigen Portalen.



## OFFENE INVESTMENTFONDS

# Go East: die asiatischen Märkte im Auge behalten

Aktienanleger haben derzeit einen schweren Stand. Ob Europa, USA oder Asien, weltweit gingen die großen Indizes seit Beginn des Jahres massiv in die Knie. Und Besserung scheint nicht wirklich in Sicht. Die kurzfristigen Aussichten für das globale Wirtschaftswachstum bleiben durch eine Kombination aus Rezessionsängsten, Inflationsdruck und der Möglichkeit einer schnelleren geldpolitischen Straffung getrübt. „Die Konjunktur schwächt sich ab und zwar auf beiden Seiten des Atlantiks. Besonders im Euroraum hat sich das Konjunkturbild eingetrübt. Die Wachstumsdynamik scheint hier zum Erliegen gekommen zu sein“, heißt es etwa in einer Analyse der Investmentgesellschaft Union Investment aus dem August. Pessimistisch gibt sich auch die Weltbank. Sie senkte ihre Prognose für das globale Wirtschaftswachstum in diesem Jahr von 4,1 auf 2,9 Prozent.

**Lesen Sie weiter auf Seite 18**



Sollte man in diesem Umfeld überhaupt auf Aktien setzen und wenn ja, in welcher Region? Zum ersten Teil der Frage hat Ibrahima Kobar eine klare Meinung. „Trotz einiger Risiken scheint das Schlimmste überstanden“, sagt der Investmentchef des französischen Vermögensverwalters Ostrum AM. Auch wenn sich das Wirtschaftswachstum im zweiten Halbjahr deutlich verlangsamt, werde es bei einer technischen Rezession bleiben. „Für risikobehaftete Wertpapiere ist dies paradoxerweise das positivere Szenario. An den Aktienmärkten bietet es aufgrund realistischerer Bewertungsverhältnisse nach den Kurskorrekturen im ersten Halbjahr Potenzial für eine Aufwärtsbewegung“, so der CIO. Das Chancen-Risiko-Verhältnis für Aktien ist zum Start des zweiten Halbjahrs zumindest deutlich besser als Beginn der ersten Hälfte 2022, finden auch andere Beobachter.

#### ASIEN ALS WACHSTUMSMOTOR

Mit Blick auf die großen Wirtschaftsregionen der Welt tun Anleger gut daran, Asien im Blick zu behalten. Insgesamt mussten die Wachstumsprognosen für 2022 zwar auch hier nach unten angepasst werden. Insgesamt erwarten die Analysten der Asian Development Bank aber, dass die Wirtschaftsleistung der asiatischen Volkswirtschaften in diesem Jahr um immerhin 4,6 Prozent zulegen wird. Für das kommende Jahr prognostizieren sie ein Wachstum von 5,2 Prozent. Diese Erwartungen stehen in deutlichem Kontrast zu den Wachstumsprognosen für die USA und die Eurozone. Während für die USA in diesem Jahr mit einem Wachstum von 2,3 Prozent gerechnet wird, dürfte die Wirtschaft in der Eurozone um 2,6 Prozent wachsen. Für das kommende Jahr korrigierte die Kommission ihre Vorhersage zudem deutlich nach unten: Sie geht dann von einem Wachstum in der Eurozone von nur noch 1,4 Prozent aus.

Die unterschiedlichen Wachstumsraten dürften nicht überraschen. Seit Jahren schon ist zu beobachten, dass die wirtschaftliche Entwicklung in vielen der asiatischen Volkswirtschaften deutlich dynamischer verläuft als in anderen Teilen der Welt. So hat die asiatisch-pazifische Region zuletzt enorm an weltwirtschaftlichem Gewicht zugelegt. Längst ist man dort nicht mehr nur die verlängerte Werkbank der Industriestaaten, sondern innovativer Treiber mit Know-how und entsprechen-

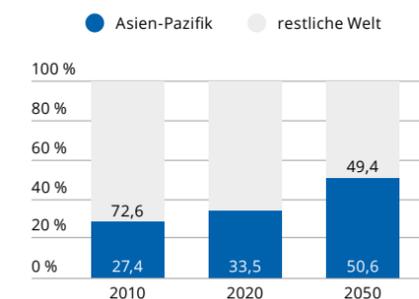
## Anleger tun gut daran, Asien im Blick zu behalten

Bild: www.shutterstock.com / Elina Li



den Patenten. Vor diesem Hintergrund wundert es nicht, wenn Experten davon ausgehen, dass der asiatisch-pazifische Raum im Jahr 2050 rund die Hälfte zum globalen Bruttoinlandsprodukt beitragen wird (siehe Grafik).

Anteil Asien-Pazifiks am globalen Bruttoinlandsprodukt



Quelle: Asian Development Bank

#### ASIEN IST MEHR ALS CHINA

Dass die chinesische Wirtschaft das Wachstumstempo der vergangenen Jahre nicht durchhalten kann und an Dominanz einbüßt, muss den wirtschaftlichen Aussichten Asiens nicht schaden. Im Gegenteil: Wenn weitere asiatische Volkswirtschaften ökonomisch aufholen, stärkt dies die wirtschaftliche Stabilität der gesamten Region. Und dies scheint derzeit der Fall zu sein. In dem Maße wie China einen Gang herunterschaltet, treten andere Länder nun auf das Gaspedal. Nach Beobachtungen der Asiatischen Entwicklungsbank klettern dabei gegenwärtig vor allem Staaten in Süd- und Ostasien an die Spitze des Wachstums-Rankings. Allen voran steht Indien als die drittgrößte Volkswirtschaft Asiens. Für dieses Jahr prognostiziert die Weltbank hier ein Wirtschaftswachstum von acht Prozent. Auch Malaysia und die Philippinen legen mit sechs und 6,5 Prozent hohe Wachstumsraten an den Tag. Als wichtiger Standort für Halbleiterprodukte dürfte dabei insbesondere Malaysia von der hohen Nachfrage auf dem internationalen Chipmarkt profitieren. •

MEIN GELD



SACHWERTANLAGEN | IMMOBILIEN

## Kann man noch sicher investieren?

Das Jahr 2022 hat mit langjährig gewohnten und vermeintlich unveränderbaren Sicherheiten bei Investitionsentscheidungen aufgeräumt.

„Es wird keinen Krieg in Europa geben“, „Hohe Inflationsraten gibt es nicht mehr“, „Zinsen werden dauerhaft niedrig bleiben“ oder auch „Fossile Energien benötigen wir nicht mehr“ sind Thesen, die zum Jahreswechsel ein Großteil der Bevölkerung und sicher so mancher von uns Beratern, als zutreffend beschrieben hätten.

**Lesen Sie weiter auf Seite 92**



### WIE KONNTEN WIR UNS NUR SO IRREN?

Zwei psychologische Effekte könnten helfen, den Grund für diese deutlichen Fehlbewertungen zu erklären. Einerseits neigen wir bei Prognosen dazu, den aktuellen Zustand und die kurzfristige Entwicklung in die Zukunft fortzuschreiben. Ältere Erfahrungen oder Erinnerungen werden weniger hoch gewichtet als Erfahrungen der jüngeren Vergangenheit. Der zweite Effekt ist eine kognitive Verzerrung. Dieser Effekt beschreibt, dass wir als Menschen dazu neigen, Informationen selektiv aufzunehmen und nur die zu unserer Meinung passenden Berichte wahrzunehmen. Etwas salopp formuliert, haben wir uns die letzten Jahre ein Stück weit angewöhnt, unsere Erwartungen als alleinigen Maßstab für zukünftige Entwicklungen zu nehmen.

### WAS BEDEUTET DIES JETZT FÜR ANLEGER?

Ein „sicheres“ Investment gab es nie und wird es auch künftig nicht geben können. Wer seine Vermögenswerte real, also nach Abzug von Steuern und Inflation, erhalten will, muss Risiken eingehen und zudem sein Vermögen diversifizieren. Die Streuung über Sichteinlagen, Anleihen und Renten, aber auch Sachwerte wie Aktien, Immobilien oder Investitionen in regenerative Energien über Alternative Investmentfonds bieten einen breiten Anlagemix und können bei optimierter Strukturierung einen realen Vermögenszuwachs auch bei erhöhten Inflationsraten erreichen. Alternative Investmentfonds (AIF) weisen zumeist eine geringe Korrelation zu Depotanlagen auf und sollten in keiner ganzheitlichen Beratung fehlen. So können Anleger der Herausforderung einer hohen Inflation Paroli bieten und sowohl höhere Renditen als auch weniger Schwankungen erreichen.

Bleibt zum Schluss noch die Frage offen, ob nicht auch diese These möglicherweise psychologischen Effekten unterliegt ... Mag sein. Fakt ist aber auch, dass sich eine breite Diversifizierung unter Einbezug von Sachwerten in zahlreichen Krisen erfolgreich bewährt hat!

**JENS FREUDENBERG UND DR. MICHAEL KÖNIG VON BVT UND PRIMUS VALOR**

## Wir haben uns angewöhnt, unsere Erwartungen als alleinigen Maßstab für zukünftige Entwicklungen zu nehmen



**Jens Freudenberg und Dr. Michael König** verantworten das Publikumsgeschäft bei BVT und Primus Valor und schreiben an dieser Stelle regelmäßig über Themen, die für den Sachwertmarkt interessant sind.

KUNST | GALERIEN

## Kunst, Krieg und Diversität – 59. Biennale in Venedig läuft bis November

1893 wurde sie beschlossen, im Jahr 1895 dann vollzogen – seitdem gibt es alle zwei Jahre die „L'Esposizione Internazionale d'Arte la Biennale di Venezia“, auf deutsch „Die Biennale Venedig in der italienischen Lagunenstadt“. Sie gilt damit als die älteste Biennale sowie die älteste internationale Kunstausstellung weltweit. Ab den 1930er-Jahren kamen verschiedene Festivals und Festspiele wie das Musikfestival (seit 1930), das Filmfestival (seit 1932), das Theaterfestival (seit 1934) und seit 1975 die Architekturbiennale dazu.

Lesen Sie weiter auf Seite 116



MAKLER | FINANZDIENSTLEISTER

## Zwischen Statistik und Realität – das Ansehen des Versicherungsmaklers

„Welcher Beruf hat für Sie ein hohes Ansehen?“ Alljährlich werden die Bundesbürger zu diesem Thema befragt, alljährlich kommt ein ähnliches Ergebnis heraus, man findet den „Versicherungsvertreter“ stets auf einem der letzten Plätze. Ganz vorne sind regelmäßig die Feuerwehleute zu finden. Soweit zur Statistik. Bildet das aber wirklich die gelebte Realität ab?

Die Geschichte des Feuerwehrmannes ist schnell erzählt. Jemand erleidet einen materiellen oder körperlichen Schaden, die Helfer sind schnell parat, Haus und Leben werden gerettet, mentale Hilfe inklusive.

Die Geschichte des Versicherungsmaklers ist etwas komplizierter. In Kapitel eins geht es um theoretisch mögliche Risiken. Die muss man gemeinsam mit den Menschen erkennen und absichern. Für viele sind solche Risiken abstrakt – man denke an das Risiko der Berufsunfähigkeit oder eines materiellen Totalschadens. Der Versicherungsmakler erscheint als Apokalyptiker der Zukunft und will dafür auch noch Geld.

Kapitel zwei tritt in der Hoffnung der Menschen niemals ein. Doch die Realität ist oft brutal. Die vergangene Hochwassersaison hat vielen Menschen gezeigt, wie schnell die Apokalypse Wirklichkeit werden kann. Dann wiederum kommt der Versicherungsmakler ins Spiel. Und hier ähnelt seine Geschichte der des Feuerwehrmannes. Während letzterer Hab und Gut und Leben rettet, hilft der Versicherungsmakler beim Aufbau einer neuen Existenz und steht den Menschen in dem gesamten Prozess zur Seite.

Wie ist das jetzt mit dem Image? Befragt man Kunden, die beide Geschichten dieser Story miterlebt haben, findet man eine sehr hohe Zufriedenheit, oft Dankbarkeit. Also liebe Versicherungsmakler – bleibt nah an Euren Kunden, erzählt Eure Geschichte, dann steht Ihr den Feuerwehrleuten in nichts nach und könnt solche Statistiken, wie oben erwähnt, einfach vergessen. •

MEIN GELD



VERSICHERUNG | BKV SPEZIAL

## Wird „ESG“ die Erde retten?

Bereits 2015 wurden von allen Mitgliedstaaten der Vereinten Nationen Nachhaltigkeitsziele festgelegt – als universeller Aufruf zum Handeln zur Bekämpfung von Armut, zum Schutz des Planeten und zur Gewährleistung von Frieden und Wohlstand. Die Maßnahmen reichen von „Hunger beenden“ über „Maßnahmen zum Klimaschutz“ bis hin zu „verantwortungsvollen Konsum- und Produktionsmustern“ und basieren auf dem Drei-Säulen-Modell, oder auch Triple-Bottom-Line-Ansatz, das auf der Vorstellung fußt, dass eine nachhaltige Entwicklung nur durch das gleichzeitige und gleichberechtigte Umsetzen von umweltbezogenen, wirtschaftlichen und sozialen Zielen erreicht werden kann und ergibt das Kürzel „ESG“ – E (Environmental), S (Social), G (Governance). Damit nach Zielen und guten Vorsätzen Taten folgen, wurden in Brüssel umfangreiche Verordnungen entwickelt, die die Umsetzungsschritte der Klimaziele in den Mitgliedstaaten definieren und regeln sollen: Die Offenlegungsverordnung<sup>1</sup> ist seit dem 10. März 2021 anzuwenden, die Taxonomie-Verordnung<sup>2</sup> ist zum 1. Januar 2022 in Kraft getreten und gemäß IDD-Richtlinie<sup>3</sup>: ist Nachhaltigkeit seit dem 02. August 2022 im Beratungsgespräch zu berücksichtigen.

<sup>1</sup>Offenlegungs-Verordnung (EU) 2019/2088 | Sustainable Finance Disclosure Regulation

<sup>2</sup>Taxonomie-Verordnung (EU) 2020/852

<sup>3</sup>Delegierte Verordnung (EU) 2021/1257

Lesen Sie weiter auf Seite 132



## ESG ist nicht in allen Punkten eindeutig oder unumstritten

### DIE VERGLEICHBARKEIT

Nun sind die Kundenwünsche das eine, das andere sind Kategorisierung und Vergleichbarkeit der Produkte, ob und in welchem Umfang diese den Nachhaltigkeitspräferenzen des Kunden entsprechen. Nachdem die EU ihre Mitgliedstaaten eineinhalb Jahre durch scheinbarweise Informationen bedient hatte, die Marktteilnehmer in der Versicherungsbranche mit Zuversicht die Nachhaltigkeitskategorien nach der Offenlegungs-Verordnung angewendet sahen, kam mit der Bekanntgabe der IDD-Richtlinie die Erkenntnis, dass eine geradlinige Lösung, die eine bereits erarbeitete Einteilung von Produkten nach Artikel 6, 8 und 9 ermöglicht hätte, nicht angestrebt wurde. Mit der Vermischung von Offenlegungs- und Taxonomie-Verordnung in den IDD-Fragen zur Nachhaltigkeitspräferenz des Kunden hielt eine höhere Komplexität kurz vor dem Anwendungszeitpunkt zum 2. August 2022 die Branche in Atem.

### DIE FORTSETZUNG

Das Interesse an nachhaltigen und ESG-konformen Anlagen einerseits, die neue Transparenz andererseits, beeinflussen auch die Nachfrage nach nachhaltigen Finanzprodukten, was wiederum den Kapitalfluss in Richtung solcher Anlageprodukte lenkt. ESG ist nicht in allen Punkten eindeutig oder unumstritten. Daran wird weitergearbeitet werden müssen und Entscheidungen wie zum Beispiel der „Freibrief“ für Atomkraft und Gas werden auch in Zukunft kontroverse Diskussionen auslösen. ESG, SFDR<sup>4</sup> und ihre Verordnungen werden nicht die Erde retten, aber sie sind ein wichtiger Schritt in Richtung Wachstum und Entwicklung nachhaltiger Investitionen. •

**DETLEF GLOW**

<sup>4</sup>Sustainable Finance Disclosure Regulation



**Ellen Ludwig**  
Geschäftsführerin  
ASCORE Analyse



LIFESTYLE

## Im Land der Trulli und des Wolfes

Aus dem für seine Rundhäuser bekannten süditalienischen Apulien kommen „Bocca di Lupo“-Weine, Spitzentropfen vom zu Antinori gehörenden Weingut Tormaresca – eine Gourmetreise  
*Von Manuela Blisse*

Der Lupo, der Wolf, ist ein sehr ausgewogener. Zumindest in Apulien, im Süden Italiens, dort wo das Land den Absatz des „Stiefels“ bildet. Wo man die lebhafteste Hafen- und Hauptstadt Bari zumindest dem Namen nach kennt, ebenso wie das ob seiner barocken Architektur als „Florenz des Südens“ bezeichnete Städtchen Lecce. Und Fotos von den Trulli, den Steinhäusern mit ihren kegelförmigen Dächern, gesehen hat.

Apulien, dieser etwa gegenüber der Toskana flache und raue Landstrich am Adriatischen und Ionischen Meer, hat eine lange Weinbaugeschichte, die 1998, also vor knapp einem Vierteljahrhundert, in die Moderne geführt wurde. Von Antinori, einem der größten Weinmacher Italiens, der auch den Lupo bekannt gemacht hat.

**Lesen Sie weiter auf Seite 164**