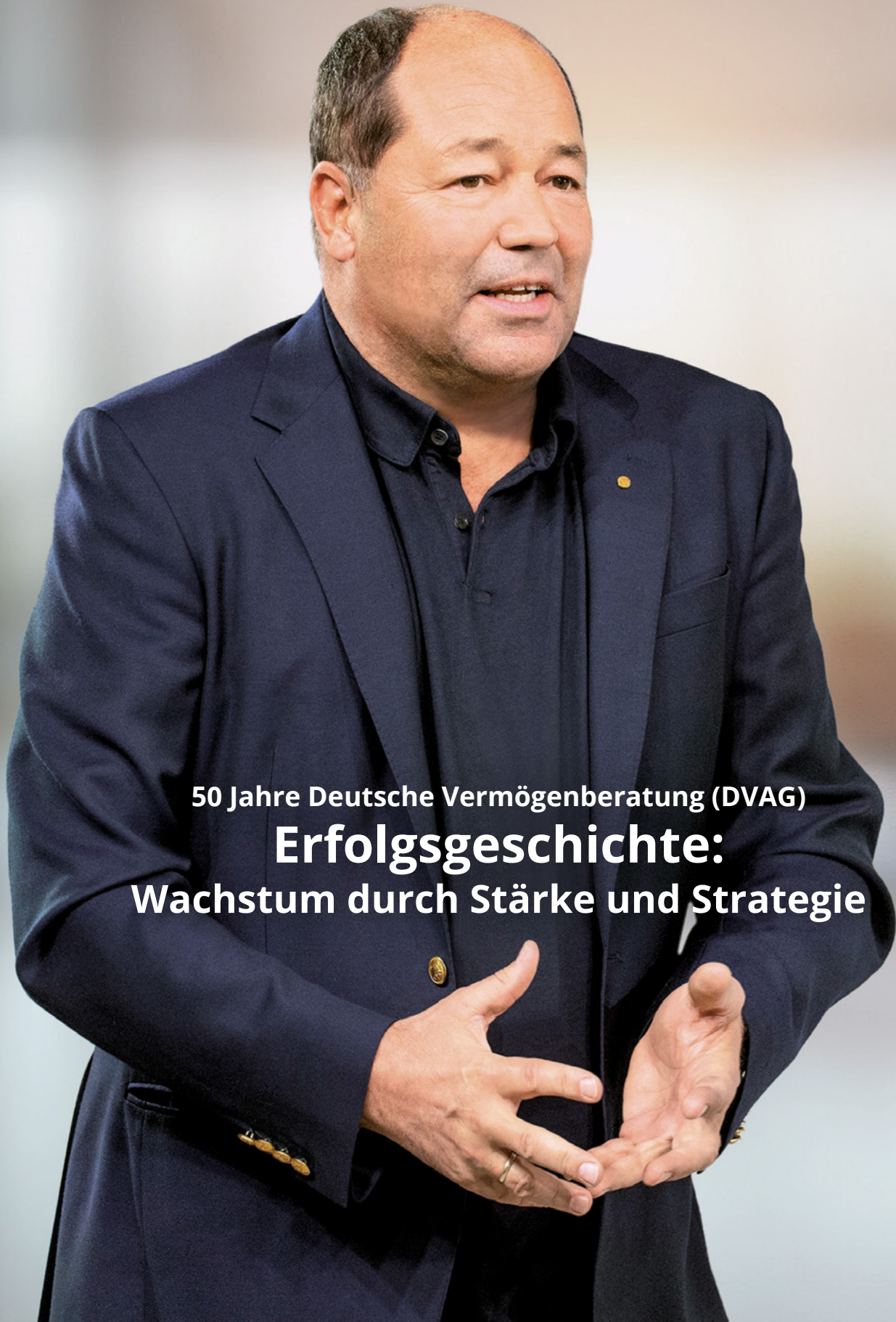


Das Fachmagazin für Financial Intermediaries

02/2025

finanzwelt



50 Jahre Deutsche Vermögenberatung (DVAG)

Erfolgsgeschichte:
Wachstum durch Stärke und Strategie



VERSICHERN STATT VERSPRECHEN

Sie geben immer alles. **Wir versichern volle Unterstützung.**

Eine vertrauensvolle Partnerschaft steht bei uns an erster Stelle. Wir stehen zu unserem Wort, denn wir versichern, statt nur zu versprechen. Damit Sie sich ganz sicher sein können, den richtigen Partner an Ihrer Seite zu haben. Exklusive MehrWerte gibt es bei uns obendrauf: Lösungen, die Ihre Beratungsservices als Makler deutlich erleichtern.

Gemeinsam für Ihren Erfolg

makler.ruv.de/mehrwert

KRAVAG

R+V

CONDOR

———— Die R+V Versicherungsgruppe ————



Liebe Leserinnen und Leser,

gefühl ist es schon Frühling oder gar Frühsommer. Nein, nicht mit Blick nach draußen, auch wenn es die Temperaturen zuletzt vermuten ließen. Ich spreche eher von der Halbwertszeit der Nachrichten. In den vergangenen Wochen prasselten so viele, teils widersprüchliche Neuigkeiten auf uns ein, dass man beinahe den Überblick verlieren konnte. Der Reihe nach: Donald Trump liefert, was man von ihm erwartete. Scurrile Szenen spielen sich im Weißen Haus ab und er düpiert ausländische Staatsgäste und Medien. Vielleicht muss man Menschen seiner Art mit den ihm eigenen Mitteln schlagen... Indes hat sich die Situation in der umkämpften Ukraine nach der klaren Ansage aus Washington eher verschlimmert. Man darf gespannt sein, was die nächsten Wochen bringen.

Hierzulande haben wir den Wahlausgang verdaut. Zumindest ist die Wiederaufgabe einer Großen Koalition nicht das „Worst-Case“-Szenario mit Blick auf die erstarkte AfD. Ob Sondervermögen für Rüstungsausgaben und Infrastrukturmaßnahmen das Allheilmittel sind, darf an dieser Stelle bezweifelt werden. Auch die Ausgabenseite muss auf den Prüfstand!

Wirtschaftlich ist die Lage im Land verhalten. Doch ein wenig Frühling kehrt scheinbar zurück. So melden die Analysten von Union Investment, dass sich die „Großwetterlage mittel- bis langfristig ins Positive drehe, kurzfristig verspüren wir einen Hauch von Frühlingsgefühl.“ Auch die Stimmungsindikatoren wie etwa das ifo-Geschäftsklima und die Einkaufsmanagerindizes zeugten mittlerweile von steigen-

der Zuversicht. Also harren wir der Dinge und hoffen, dass es so kommt.

Wie gewohnt präsentieren wir auch in dieser Ausgabe einen bunten Mix aus Interviews und Beiträgen mit Mehrwert für Ihre Kunden. Der Blick nach vorne ist die Leitschnur. Mit welchen Produktneuheiten und Tarifen überzeugen die Anbieter und treffen den Nerv der Zeit? Ganz besonders möchte ich Sie auf einen Roundtable hinweisen, den wir mit Vertretern unterschiedlicher Sparten zum Thema der Innovation und Strategieveränderung im aktuellen Umfeld geführt haben. Spannende Erkenntnisse, die Sie exklusiv bei uns lesen können. Interessante Einblicke auch aus der Versicherungsbranche: So hat das Meinungsforschungsinstitut Allensbach Privatversicherte zu ihrer Zufriedenheit mit der medizinischen Versorgung befragt. Demnach punkten die privaten Krankenversicherer bei ihren Kunden mit der Einhaltung ihrer Leistungsversprechen. Welche Chancen ergeben sich für Makler in diesem Bereich? Natürlich blicken wir ferner auf das Real-Estate-Segment. Verstetigen sich die Anzeichen, dass wir im laufenden Jahr den Turnaround bei Immobilieninvestments sehen?

Wichtig ist, dass wir bei der gelegentlichen Unübersichtlichkeit der Nachrichten die Orientierung beim großen Ganzen nicht verlieren. Umbrüche und Disruptionen zeichnen sich überall ab. Doch mit Mut, Tatkraft und etwas Glück lassen sich die vor uns liegenden Klippen umschiffen.

Volle Kraft voraus!

Alexander Heftrich



Umweltfreundlich verpacken – wir verwenden zertifizierte kompostierbare Biofolie, die zu 100 % biologisch abbaubar ist.



- 12 Bloß nicht in Angst erstarren!** – Roundtable mit Stefan Schmitt, INNO INVEST GmbH, Matthias Wulfers, die Bayerische, Thomas Buchholz, LV 1871 und Matthias Mohr, Capital Group



- 18 Die digitale Rentenübersicht** – Wie sich die Beratungs- und Vermittlerlandschaft sukzessive verändern wird



- 30 KI und Cybersicherheit** – Im Reich der sensiblen Kundendaten

TITELSTORY

- 06 50 Jahre Deutsche Vermögensberatung (DVAG)** – Erfolgsgeschichte: Wachstum durch Stärke und Strategie

BERATER

- 12 Bloß nicht in Angst erstarren!** – Roundtable mit Stefan Schmitt, INNO INVEST GmbH, Matthias Wulfers, die Bayerische, Thomas Buchholz, LV 1871 und Matthias Mohr, Capital Group
- 18 Die digitale Rentenübersicht** – Wie sich die Beratungs- und Vermittlerlandschaft sukzessive verändern wird
- 20 Ascendia Gruppe auf dem Weg nach oben** – Interview mit Florian Brokamp, Gründer der Ascendia Gruppe GmbH
- 22 Schutz vor Forderungsausfällen** – Gewerbliche Kunden einfach gewinnen
- 24 „Wir verstehen uns als DER Umstiegsexperte“** – Interview mit Klaus Liebig, Gesellschafter-Geschäftsführer der vfm-Gruppe
- 26 Vermögensverwaltung** – Balance zwischen Betrieb und Privatvermögen
- 28 „Mach Deinen Job, wir machen den Rest!“** – Interview mit Norbert Porazik, Geschäftsführer, Fonds Finanz Maklerservice GmbH
- 30 „KI und Cybersicherheit** – Im Reich der sensiblen Kundendaten
- 32 Viele Digitalisierungsprojekte scheitern am unzureichenden Veränderungsmanagement** – Interview mit Dr. Sebastian Schulz, Vorstand, Pentadoc AG
- 34 Zahlen Daten Fakten** – Sieben auf einen Streich
- 36 Rechtssicherheit** – Die Risiken der Finanzdienstleister
- 38 Urteil BGH** – Vorfälligkeitsentschädigung beim Immobilienkreditvertrag
- 40 Insolvenz Element Insurance AG** – Was nun?

BRANCHENNEWS

- 44 Personality & Events**

VERSICHERUNGEN

- 52 Private Krankenversicherung** – Chancen auf Neugeschäft für Makler
- 56 „Die bAV bleibt wichtig“** – Interview mit Tim Groothedde Vertriebsdirektor Makler Leben bei der Württembergischen Vertriebspartner GmbH (WVVP)
- 58 Kundenorientierung** – Erfolgsfaktoren der besten Lebensversicherer
- 60 Das ungehobene Potenzial des Gesundheitssystems** – Interview mit Prof. Dr. med. Christian Karagiannidis, Co-Autor des Buches „Die Gesundheit der Zukunft. Wie wir das System wieder fit machen“
- 62 MCC Kongress Zukunftsmarkt Altersvorsorge 2025** – AltersVorsorge mit Zukunft
- 64 „Alles richtig gemacht!“ 75 Jahre KRAVAG** – Interview mit Dr. Jan Zeibig, Vorstand der KRAVAG Sach-Versicherung VVaG
- 66 Rückgriffe in der Schadenversicherung** – Fluch und Segen zugleich
- 70 „Der Kfz-Bereich ist weiterhin sehr herausfordernd“** – Interview mit Dr. Annika Obermayer Leiterin Geschäftsbereich Komposit bei der Bayerischen
- 72 „Die Talsohle scheint überwunden“** – Interview mit Dr. Norbert Rollinger, Präsident des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V.
- 74 Risikoträgerausfall** – Glück mit Pleiten, Pech und Pannen
- 76 Günstige BU mit geringem Aufwand** – Interview mit Carl-Andreas Krauel, Geschäftsführer, Biometric Underwriting GmbH

SACHWERTE & IMMOBILIEN

- 78 Fachmarktzentren** – Leichte Belegung
- 80 Immobilientransaktionen** – Wenn Wertermittlung entscheidend wird
- 82 Baufinanzierung** – Der Rambo-Zambo-Aufschwung
- 84 „Aktuell benötigen Berater eine umfassendere Vertriebsunterstützung“** – Interview mit Jamal El Mallouki, Geschäftsführer, portagon GmbH
- 86 Silber** – Aus dem Schatten getreten
- 88 Nachhaltige Investitionen** – Trumps Anti-Klima-Kurs

INVESTMENTFONDS

- 90 Deutsche Aktien** – WIR sind Pacemaker – an der Börse!
- 92 Portfolioaufstellung** – Wenig bleibt, wie es ist
- 94 Anlass zur Hoffnung** – Interview mit Tom Ackermans, Portfoliomanager, Fidelity Germany Fund
- 96 Spotlight – Folge 1** – Stimmen der Investmentprofis
- 98 China** – Die neue Wachstumsdynamik
- 99 USA** – Risse im Bild
- 100 Aktives Management im ETF-Gewand** – Interview mit Thorsten Schrieber, Vorstand, DJE Kapital AG

RUBRIKEN

- 03 Editorial**
- 42 Kolumne**
- 102 Vorschau/Impressum**



74 Risikoträgerausfall – Glück mit Pleiten, Pech und Pannen



80 Immobilientransaktionen – Wenn Wertermittlung entscheidend wird



92 Portfolioaufstellung – Wenig bleibt, wie es ist

Erfolgsgeschichte: Wachstum durch Stärke und Strategie



DVAG-Zentrale in Frankfurt

Die Welt ist im ständigen Wandel. Kurzzeitige Trends kommen und gehen, nichtsdestotrotz ist ein solides Fundament die Voraussetzung für nachhaltiges Wachstum. In diesen unsicheren Zeiten sind Erfolgsgeschichten wichtiger denn je, da sie auch und gerade jetzt Sicherheit und Orientierung bieten. Die Deutsche Vermögensberatung (DVAG) ist ein solches Unternehmen. Ein Familienunternehmen, das sich durch zahlreiche positive Attribute

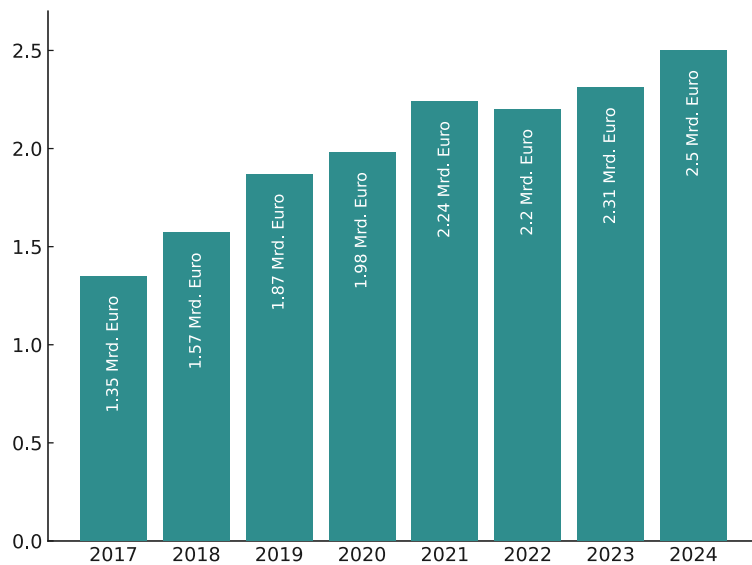
auszeichnet und im 50. Jahr des Bestehens erneut Rekorde feiert. Ausruhen ist nicht die Devise des Branchenprimus um den Vorstandsvorsitzenden Andreas Pohl. Der Blick ist stets nach vorne gerichtet.

Bravourös im Jubiläumsjahr

Deutschland 2025: Es ist an der Zeit, gemeinsam Antworten auf die drängenden Problemstellungen auf dem nationalen und internationalen Parkett zu finden.

Mit der Entwicklung der inländischen Wirtschaft und den aktuellen geopolitischen Veränderungen bleiben die Zeiten weiterhin herausfordernd. Natürlich ist alles Jammern hierzulande immer noch ein Klagen auf hohem Niveau, aber es ist nicht grundlos. Die wirtschaftlichen Auswirkungen zeigen sich deutlich. Deutschland ist nicht mehr die Konjunkturlokomotive Europas. Doch genau auf diese Position wollen wir mit vereinten Kräften zurück. Und positive Nachrichten

Umsatzentwicklung 2017 – 2024 (in Mrd. Euro)



zeigen, dass es durchaus gut aufgestellte mittelständische Unternehmen gibt, die allen Widrigkeiten zum Trotz auf beeindruckende Geschäftszahlen zurückblicken können. Deutschlands größte eigenständige Finanzberatung konnte ihren Umsatz 2024 erneut steigern. Die DVAG hat die Umsatzerlöse mit mehr als 2,5 Mrd. Euro auf einen neuen Rekordwert gesteigert, der um 8,5 % über der Bestmarke aus dem Vorjahr lag. Der

Gesamtbestand der betreuten Verträge (Vertragssumme inklusive Baudarlehen) erreichte im Geschäftsjahr 2024 einen neuen Höchstwert von 256,8 Mrd. Euro, was einem Anstieg von 2,0 % entspricht. Kurzum: Das Familienunternehmen befindet sich weiter auf der Erfolgsspur. Die Gründe dafür sind vielfältig. Wie die DVAG es schafft, auch nach 50 Jahren weiterhin nachhaltig zu wachsen? Ein Blick hinter die Kulissen:

Stillstand ist Rückschritt

Man liest immer wieder über Unternehmen, die kurzzeitig den Sprung an die Spitze schaffen. Wenige halten sich über einen langen Zeithorizont oben. Das liegt zum einen an den sich veränderten Rahmenbedingungen. Denn die Geschwindigkeit, in der sich diese ändern, nimmt immer stärker zu, so dass gleichzeitig der Druck, sich anzupassen, wächst. Doch woher soll man in solch einem Umfeld wissen, wohin und wie man sich entwickeln muss? Um die richtigen Weichen stellen zu können, ist es entscheidend, die Faktoren zu kennen, die das Unternehmen für eine erfolgreiche Zukunft benötigt. Die Wirtschaftswelt ist von stetigem Wandel und wachsenden Herausforderungen geprägt, so dass Anpassungsfähigkeit und strategische Weitsicht entscheidender denn je sind. Während einige Unternehmen ins Wanken geraten, beweisen andere ihre Stärke durch eine klare Strategie.

Seit fünf Jahrzehnten behauptet sich die DVAG mit Stabilität, Innovationskraft und erstklassigen Finanzlösungen. Mit der im Dezember 2024 von Andreas Pohl ausgerufenen Wachstumsstrategie setzt das Unternehmen gezielt auf diese bewährten Stärken, um neue Potenziale zu erschließen, nachhaltiges Wachstum langfristig zu sichern und die DVAG zukunftsorientiert weiterzuentwickeln. Basierend auf diesen Leitmaximen ist der Blick nach vorne klarer, fokussierter und am Ende auch erfolgreicher.

Und selbst in einem dynamischen Marktumfeld gibt es Konstanten. So beispielsweise beim Thema der finanziellen Vorsorge und Beratung. Die richtigen Entscheidungen in Sachen Vorsorge und Finanzen zu treffen, stellt für viele Bundesbürger eine Herausforderung dar. Zudem sind sie oftmals nicht auf unerwartete Wendungen im Leben vorbereitet. Die deutliche Mehrheit findet, dass Beratung bei Finanz- und Vorsorgethemen wichtig ist. Auch und gerade in Zeiten der Informationsüberflutung im Internet. Ein persönlicher Berater ist und bleibt beim vielschichtigen





Die Holding in Marburg

Thema der finanziellen Absicherung und Vermögensaufbau unabdingbar. So weit, so gut. Doch was zeichnet letztlich eine kundenzentrierte, individuelle Beratung aus?

► Allfinanzstrategie – der Blick aufs Ganze

Absicherung, Vermögensaufbau und -mehrung. Das kann nur ein ganzheitlicher Beratungsansatz gewährleisten. Das Allfinanzmodell der DVAG ermöglicht das seit fünf Jahrzehnten. Das setzt geschulte Berater voraus, die stets am Puls der Zeit sind und durch Kundennähe und individuell ausgearbeitete Lösungen punkten. Rund acht Millionen Kunden, zertifizierte Top-Produkte sowie regelmäßige Auszeichnungen der Beratungs- und Servicequalität durch unabhängige Institute sind eindrucksvolle Belege dieser Kompetenz. Ergo: Das Konzept der Allfinanzberatung ist gerade auch mit Blick auf künftig herausfordernde Zeiten wichtiger denn je.

► Weiterbildung – das A und O

Einmal erworbenes Wissen ist gut. Aber es reicht nicht aus, um auch künftig gut gewappnet zu sein. Somit sind Investitionen in das Humankapital, dem wichtigsten Asset eines Unternehmens, in wettbewerbsstarken Zeiten unabdingbar. Ein Geben und Nehmen. Erfreulicherweise ist die Weiterbildungsquote in den vergangenen Jahren stetig gestiegen. Deutschlands größter eigenständiger Finanzvertrieb weiß um den Nutzen der individuellen Weiterbildung. Das umfangreiche Weiterbildungsangebot erstreckt sich über E-Learnings, Präsenzseminare und hybride Formate. Dadurch kann jede Vermögensberaterin und jeder Vermögensberater das notwendige Lernpensum an seine individuellen Zeitpläne anpassen. Die DVAG hat im vergangenen Jahr mehr als 80 Mio. Euro in entsprechende Angebotsmaßnahmen investiert. Kürzlich wurde das Familienunternehmen bereits zum 15. Mal in Folge als „Top Employer“ ausgezeichnet. Ein starkes Zeichen!

► Digitalisierung und künstliche Intelligenz (KI) – Die Welt von morgen bereits heute erschließen

Es ist ein Muss, sich mit dem Morgen, was vermeintlich bereits heute Einzug gehalten hat, intensiv zu beschäftigen. Die Digitalisierung und das Voranschreiten der künstlichen Intelligenz (KI) sind hierfür Musterbeispiele. So gibt es ein großes, steigendes Interesse der Menschen an KI. Wer mit KI im Privaten positive Erfahrungen macht, will die Technologie auch im Beruf einsetzen. Zumindest fällt es dann leichter. Unternehmen müssen darauf reagieren. Diese neuen Möglichkeiten werden aktuell und in naher Zukunft vor allem im Dienstleistungssektor, aber auch in vielen anderen Branchen und Bereichen des Lebens zu nachhaltigen Produktivitätssteigerungen führen. Die Automatisierung eines Systems setzt idealerweise Kapazitäten frei, die für die eigentliche Beratungsleistung verwendet werden können. Und seien

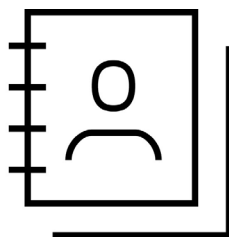


wir ehrlich: Wir sind uns oft gar nicht bewusst, wie häufig wir KI in unserem Alltag bereits verwenden. Dank Künstlicher Intelligenz lassen sich viele Schreibtisch-Tätigkeiten automatisieren. Einer Umfrage von PwC zufolge nutzen 45 % der Unternehmen und 38 % der Berufstätigen generative KI-Tools wie ChatGPT oder Microsoft Copilot bereits heute im beruflichen Alltag. Die Deutsche Vermögensberatung geht auch hier mit der Zeit und sieht sich in einer Vorreiterrolle. Neue Technologien und Prozesse werden implementiert, um Akzente im Markt zu setzen. Bemerkenswert: Der Mensch steht weiterhin im Mittelpunkt. Dem Familienunternehmen ist klar, dass Digitalisierung dabei hilft, einen noch besseren Service zu bieten. Jedoch verliert es dabei nie den Blick auf das Wesentliche – die Beratung von Mensch zu

Rund

8 Mio.

Kunden



Mensch. Letztlich dient jeder technologische Fortschritt dem übergeordneten Ziel, die persönliche Beratung der Kunden durch die Vermögensberater auf das nächste Level weiterzuentwickeln.

Offenheit und Menschlichkeit als Pfeiler des Erfolgs

In einem traditionsreichen, familiengeführten Unternehmen kann es gelegentlich schwierig erscheinen, Altbewährtes mit neuen Ideen ideal zu verknüpfen. Verwurzelte Werte sind schließlich der Kompass, der durch die Jahrzehnte geführt hat. Doch in unserer sich schnell verändernden Welt ist die Offenheit für neue Entwicklungen (auch abseits der technologischen Errungenschaften) wichtig und ein Eckpfeiler des künftigen Erfolgs. Dies setzt wiederum ein tiefes Verständnis und Vertrauen für alle Beteiligten voraus und ein Bewusstsein dafür, dass der Terminus Offenheit nicht als Risiko, sondern als wertvolles Gut angesehen wird. Die DVAG ist sich dieser Herausforderung bewusst und steht sinnbildlich für ein im Denken offenes Unternehmen. So ist die Deutsche Vermögensberatung die berufliche Heimat für Menschen aller Altersstufen und vereint über 50 verschiedene Nationalitäten. Sie alle haben die gleichen Karrierechancen und bringen ihre Sichtweisen und Erfahrungen in ihre Tätigkeit als Vermögensberaterin und Vermögensberater ein. Das ist essenziell, um das Unternehmen auch für die Herausforderungen von morgen gut zu positionieren. Offenheit und klare Kommunikation fördern gegenseitiges Vertrauen und sind im Kern jedes erfolgreichen Unternehmens, der Unternehmenskultur, zentral verankert.

Ein Beispiel: „New Work“. New Work wird häufig verwendet, um die Arbeitswelt der Zukunft zu charakterisieren. Entsprechend ist die Arbeitswelt der Zukunft beeinflusst durch die verschiedenen Trends der aktuellen Zeit. Die Veränderungen ergeben sich insbesondere durch die Digitalisierung und digitale Transformation sowie den gesellschaftlichen Wandel. Die nachwachsende Generation sieht das als große Chance und fordert Entsprechendes



ein. All das bietet der Beruf des Vermögensberaters bei der Deutschen Vermögensberatung.

Menschlichkeit bewahren und das auch zum Ausdruck bringen, ist also eine wichtige Wegmarke für den heutigen und künftigen Erfolg. 50 Jahre DVAG stehen nicht nur für Wachstum und Innovation, sondern auch für Verantwortung. Gesellschaftliches Engagement ist für die Deutsche Vermögensberatung Teil ihrer DNA. 2024 erhielt die DVAG für ihr Engagement erstmals ein

Gütesiegel und wurde als „Vorreiter in sozialer Verantwortung 2024“ vom renommierten F.A.Z.-Institut ausgezeichnet. Diese Auszeichnung unterstreicht, was dem Unternehmen wichtig ist: sich persönlich starkzumachen. Bereits seit Jahren unterstützt das Familienunternehmen zahlreiche Projekte und Initiativen. Seit 2020 ist es zudem maßgeblicher Förderer von „DVAG hilft e.V. – Menschen brauchen Menschen“. Engagement mit Mehrwert und auch ein Mosaikstein für den heutigen und künftigen Erfolg. (ah)

50 Jahre DVAG. Eine Konstante im Wandel der Zeit. Das Familienunternehmen hat sich in diesen fünf Dekaden nicht auf dem Erreichten ausgeruht, sondern immer innovativ, nachhaltig und vorausschauend gehandelt. Wenn man an die komplexe Materie der Altersvorsorge denkt, führt letztlich kein Weg an der Deutschen Vermögensberatung und dem Konzept der Allfinanzberatung vorbei. Dem Erfolg grundlegend ist das Bild eines großen Puzzles, in dem jedes Teil exakt hineinpasst und so zum unternehmerischen Gelingen beiträgt.

Interview

„50 Jahre DVAG stehen für Wachstum, Innovation und Vertrauen“



Deutschlands größter Allfinanzvertrieb, die Marburger Deutsche Vermögensberatung AG, feiert Geburtstag. Nicht irgendeinen, sondern sie schaut auf erfolgreiche 50 Jahre zurück. Grund genug, mit dem Vorstandsvorsitzenden Andreas Pohl zu

reden. Die Chefredaktion hatte ein Bündel an Fragen im Gepäck.

finanzwelt: Die DVAG schaut 2025 auf ihr 50-jähriges Bestehen zurück. Sie selbst stehen seit mehr als zehn Jahren an der Spitze des Unternehmens.

Bleiben wir bei der vergangenen Dekade. Inwiefern hat sich das Konzept des Allfinanzvertriebs verändert, um im herausfordernden Marktumfeld erfolgreich zu bleiben?

Andreas Pohl» Die letzten zehn Jahre waren von tiefgreifenden Veränderungen geprägt: wirtschaftlich, technologisch und gesellschaftlich. Unser Allfinanzkonzept hat sich dabei immer wieder bewiesen. Menschen in allen Lebenslagen mit maßgeschneiderten Finanz- und Versicherungslösungen zu begleiten, ist wichtiger denn je. Kunden sind heute informierter, erwarten mehr Transparenz sowie eine schnelle und zugleich persönliche Beratung. Wir haben deshalb unsere digitalen Angebote ausgebaut, ohne das Wesentliche zu verlieren: die persönliche Beziehung zwischen Kunde und Vermögensberater. Ich bin überzeugt davon, dass dies einer unserer zentralen Erfolgsfaktoren ist! Deshalb bauen wir die digitale Unterstützung als Ergänzung aus und bleiben unserem Erfolgsrezept weiter treu. 2024 haben wir mit einem Umsatz von über 2,5 Mrd. Euro erneut unsere Marktstärke unter Beweis gestellt – das verdanken wir dem Vertrauen unserer Kundinnen und Kunden und der exzellenten Arbeit unserer Vermögensberaterinnen und Vermögensberater.

finanzwelt: Digitalisierung, KI und ChatGPT. Keine kurzweiligen Moden, sondern beständige Trends. Wie wichtig ist es, am Puls der Zeit zu sein und Innovationen frühzeitig zu implementieren?

Pohl» Innovationen sind kein Selbstzweck, sondern ein Mittel, um unseren Kundinnen und Kunden einen noch besseren Service zu bieten. Wir denken immer aus dem Blickwinkel des Kunden. Künstliche Intelligenz hilft uns, Bedarfe frühzeitig zu erkennen, Prozesse effizienter zu gestalten und unseren Vermögensberaterinnen und Vermögensberatern wertvolle Werkzeuge an die Hand zu geben, damit sie mehr Zeit für das Wesentliche haben – die Beratung. Dennoch bleibt eines klar: Technologie ersetzt keine vertrauensvolle Beratung. Unsere Kundinnen und Kunden treffen Entscheidungen, die ihr Leben langfristig beeinflussen – sei es beim Vermögensaufbau, der Altersvorsorge oder der Absicherung ihrer Familie. Künstliche Intelligenz kann unterstützen, aber die Kompetenz, das Einfühlungsvermögen und das Verständnis für die jeweils individuellen Bedarfe unserer Vermögensberater sind durch nichts zu ersetzen. Deshalb investieren wir gezielt in digitale Lösungen, die unsere persönliche Beratung stärken, nicht ersetzen.

finanzwelt: Technologien ändern sich. Der Beratungsbedarf beim Thema Vermögensaufbau/Absicherung bleibt. Welche Eigenschaften sind generell für einen Vermögensberater unablässig?

Pohl» Erfolg in der Finanzberatung basiert auf drei Säulen: Fachkompetenz, Vertrauen und Empathie. Unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater sind nicht nur Experten in Finanzfragen, sondern auch Begleiter ihrer Kunden über viele Jahre hinweg – oft ein ganzes Leben und über verschiedene Generationen. Wer langfristig erfolgreich sein will, muss über fundiertes Wissen verfügen, Vertrauen aufbauen und mit Leidenschaft für seine Kundinnen und Kunden da sein. Das können Berater nur mit der richtigen Ausbildung. Deshalb investieren

Überblick – Key Facts 2024

- **Umsatzerlöse:** 2,5 Mrd. Euro
- **Jahresüberschuss:** 352,8 Mio. Euro
- **Gesamtbestand (Vertragssumme inkl. Baudarlehen):** 256,8 Mrd. Euro
- **Geschäftsstellen und Direktionen:** über 5.200

wir in die Aus- und Weiterbildung jährlich über 80 Mio. Euro.

finanzwelt: Der Blick in die Zukunft – Wie sichern Sie die Zukunft der Vermögensberater?

Pohl» Unsere Vermögensberaterinnen und Vermögensberater sind das Herzstück unseres Erfolgs. Deshalb schaffen wir ein Umfeld, in dem sie wachsen, sich unternehmerisch entwickeln und erfolgreich sein können. Ein wesentlicher Faktor ist unser einzigartiges Karrieremodell, das Leistung honoriert und langfristige Perspektiven bietet. Zudem setzen wir auf Flexibilität. Die Selbstständigkeit ermöglicht es unseren Beraterinnen und Beratern, ihre Tätigkeit optimal mit ihrem Leben zu vereinbaren. Außerdem erhalten unsere Partner bei der DVAG alle Bedingungen, die sie für ein erfolgreiches Unternehmen benötigen: IT-Support, regulatorisch abgesicherte Prozesse, professionelles Marketing – wir bieten ein modernes Arbeitsumfeld und sehen uns als Partner mit dem richtigen Gespür für den Vertrieb. Der Erfolg gibt uns recht: 2024 haben sich über 1.500 neue Vermögensberaterinnen und Vermögensberater für eine Karriere bei uns entschieden. Diese Entwicklung bestätigt, dass wir als Deutsche Vermögensberatung nicht nur wirtschaftlich stark sind, sondern auch ein attraktiver Ort für vertriebsorientierte Talente, die etwas bewegen wollen.

finanzwelt: Zu guter Letzt: Wirtschaftlicher Erfolg sollte mit gesell-

schaftlichem Engagement einhergehen. Wie sehen Sie das?

Pohl» Absolut. Erfolg verpflichtet. Als führendes Unternehmen in der Branche tragen wir Verantwortung – für unsere Kunden, die Vermögensberaterinnen und Vermögensberater und die Gesellschaft. Deshalb engagieren wir uns seit Generationen gezielt für soziale Projekte. Gesellschaftliches Engagement ist für uns kein Nebenschauplatz, sondern Teil unserer DNA. Denn wir sind überzeugt: Wer nachhaltig wirtschaftet und sich für andere einsetzt, wird langfristig nicht nur wirtschaftlichen, sondern auch gesellschaftlichen Erfolg haben. Dieser Anspruch prägt die Deutsche Vermögensberatung seit fünf Jahrzehnten – und wird es auch in Zukunft tun. 50 Jahre DVAG stehen für Wachstum, Innovation und Vertrauen. Unser Blick richtet sich nach vorn: Mit einer klaren Strategie, exzellenten Vermögensberatern und einer starken Kundenorientierung werden wir auch die nächsten Jahrzehnte erfolgreich gestalten. (ah)



Bloß nicht in Angst erstarren!



finanzwelt-Redakteur Stefan Gehrke, Stefan Schmitt, Matthias Wulfers, Thomas Buchholz, Matthias Mohr und finanzwelt-Chefredakteur Alexander Heftrich (v.l.n.r.)

Politische Unsicherheiten, globale Krisen, die Weltwirtschaft in der Rezession: Wie können Finanzmarktakteure mit Projekten und Produkten, Technologie und Transformation den Kurs halten und Kunden/Vermittler überzeugen? Zu einem Roundtable-Gespräch zum Thema „Innovationen & Strategien“ begrüßte die finanzwelt-Redaktion Mitte März versierte Branchenkenner in Wiesbaden. Matthias Mohr, Managing Director Finanzintermediäre D/AUT, Capital Group, Thomas Buchholz, Experte Altersvorsorge/Investment, LV 1871,

Matthias Wulfers, Leiter Vertriebsdirektion Mitte, die Bayerische und Stefan Schmitt, Geschäftsführer INNO INVEST GmbH, sprachen über herausfordernde Zeiten.

finanzwelt: Die aktuellen Schlagzeilen sorgen für enorme Unruhe und erhöhte Volatilität an den Märkten. Russland lehnt Waffenruhe ab, Trump hält eine Rezession für nicht unwahrscheinlich, der NASDAQ liegt bei unter 20.000 Punkte. Zeichen einer relativ unsicheren Gemengelage. Das bewegt nicht nur die Menschen, son-

dern auch die Anleger. Wie schätzen Sie mit Ihrer Marktkennntnis die aktuelle Situation ein?

Stefan Schmitt: Jedes Jahr veröffentlichen wir bei INNO INVEST im Januar unseren Börsenblick. Damals hatten wir den DAX mit 22.500 Punkten zum Jahresende eingeschätzt, also einem Plus von knapp 12,5 %. Da sind wir jetzt schon angelangt. Aufwärtspotenzial sahen wir auch im US-Markt und sind nun ein bisschen überrascht worden durch die höhere Volatilität. Wir hatten zwar mit ‚Musk-Noise‘ und ‚Trump-Noise‘ gerechnet, mussten dann aber doch

mit höheren Cashquoten reagieren. Ich glaube, das 1. Halbjahr wird weiter von hoher Volatilität geprägt sein. Negative Meldungen aus den USA könnten bewirken, dass die dortigen Indizes nochmal deutlich sinken könnten. Darauf gilt es, sich als Asset Manager einzustellen und entsprechend zu positionieren. Wir haben bis jetzt eine solide Performance hingelegt und weniger verloren als der Gesamtmarkt.

finanzwelt: Herr Mohr, Sie sind seit mehreren Jahren bei der Capital Group und Kenner der Finanzszene. Teilen Sie diese Einschätzung?

Matthias Mohr: Ja und nein. Auch wir sind in unserem Marktausblick für 2025 davon ausgegangen, dass es Veränderungen geben wird und dass die Volatilität steigt. Ich glaube, dass die Rally der US-Werte, die wir insbesondere in den vergangenen Jahren gesehen haben, ein wichtiges Thema bleibt. Die Veränderungen, die Trump umsetzen wollte, wurden zunächst positiv bewertet. Nun tritt eine gewisse Ernüchterung ein, es gibt Verunsicherung, weil keine Stabilität, keine Klarheit bei den Entscheidungen des Präsidenten vorliegen. Unsere Basisannahme gilt jedoch nach wie vor: Die USA kann die Lokomotive der Weltwirtschaft sein. Gleichwohl ist es augenscheinlich, dass Sand im Getriebe ist und dass die bis dato robuste US-Wirtschaft in raueres Fahrwasser gelangen könnte. Selbst Trump schließt eine wie auch immer geartete Rezession nicht mehr aus. Das haben wir bislang nicht wirklich gesehen für dieses Jahr. Man fährt also auf Sicht, was den US-Markt angeht. Ich möchte aber betonen, dass wir bei der Capital Group immer den längerfristigen Blick und die Trends im Auge haben und uns dementsprechend positionieren.

finanzwelt: Herr Buchholz, als Experte für Investment und Altersvorsorge bei der LV 1871: Registrieren auch Sie eine Verunsicherung in der Branche unter Ihren Kunden und Geschäftspartnern?

Thomas Buchholz: Wenn wir über das Altersvorsorgesparen sprechen, so stellen wir in den repräsentativen Umfragen für unseren ‚Financial Freedom Report‘ fest: Mehr als die Hälfte der Befragten ist verunsichert, gerade bei dem Gedanken an die persönlichen Finanzen. Gleichzeitig ist aber auch zu sehen, dass nur knapp 20 % der Befragten professionelle Finanzberatung in Anspruch nehmen. Bei der Generation Z, also die 18- bis 28-Jährigen, sind es sogar nur 8 %. Interessanterweise besteht aber seit Jahren wie in Stein gemeißelt der Wunsch, mit 60 in Rente zu gehen, wofür aber die einzelnen Menschen relativ wenig tun wollen. Als Lebensversicherer sehen wir längerfristig auf finanzielle Entwicklungen. Mit dieser Erfahrung können wir feststellen: Ja, wir leben in unsicheren Zeiten. Doch diese Phasen hat es in der Geschichte immer wieder gegeben. Denken Sie beispielsweise an die Banken- und Eurokrise. Große Herausforderungen, die aber mit gemeinsamen Anstrengungen aller Beteiligten gemeistert wurden. Und diese positive Botschaft möchte ich den Kundinnen und Kunden mit auf den Weg geben. Die Welt wird sich weiterdrehen, die Finanzwelt wird überleben und es liegt an uns, mit den Kunden in Kontakt zu treten und Lösungsmöglichkeiten aufzuzeigen.

finanzwelt: Verunsicherungen haben hierzulande ja auch immer etwas mit der ökonomischen Lage zu tun. Mit Blick auf die zukünftige Bundesregierung: Welche Hoffnungen haben Sie? Es wurde ja auch mal ein Altersvorsorgepaket letztes Jahr in Erwägung gezogen. Wie sehen Sie unser Land insgesamt positioniert?

Buchholz: Auch hier kann man aus den letzten 200 Jahren Börsengeschichte etwas lernen: Diversifikation ist der Schlüssel zum Erfolg. Genau dafür braucht es Berater, die hier die richtige individuelle Strategie mit dem Kunden erarbeiten. Dieser grundlegenden Strategie gilt es treu zu bleiben, auch

in vorübergehenden Krisenphasen. Mal ist Growth sehr gefragt, dann wieder der Value. Beim Thema Altersvorsorge habe ich drei Wünsche an die neue Regierung: Endlich Klartext sprechen, was die gesetzliche Rente und unser demografisches System angeht; Aktien sind die Zukunft – mit breiter Streuung und langer Laufzeit. Und an eine Lösung für die privat geförderte Altersvorsorge herangehen – möglichst früh und mit einem hohen Maß an Transparenz.

finanzwelt: Herr Wulfers, welche Wünsche haben Sie an die neue Regierung?

Matthias Wulfers: Ich hätte einen ganz großen, prominenten Wunsch: Schnell Klarheit schaffen. Wir haben ja im Sondierungspapier gelesen, dass ‚die betriebliche Altersvorsorge gestärkt werden soll‘. Das ist so ein Satz, der sich gut liest. Allerdings stellt sich jeder etwas anderes darunter vor. Wir spüren schon jetzt, dass Unternehmen argumentieren: ‚Ja, wir haben da was geplant, aber den Abschluss, den machen wir jetzt noch nicht, wer weiß, was da noch folgt.‘ Wenn man jetzt noch zwei Jahre abwartet und andere Projekte rücken in den Fokus, dann wird lange nichts entstehen. Das sind dann wieder zwei verlorene Jahre – für die Mitarbeiter, für die Sparer. Im Bereich der Betrieblichen Altersvorsorge ist das für mich der dringendste Punkt – dort ist der wichtige Hebel, dort sind die größten Beträge, dort trifft es die meisten Mitarbeiter. Also: Wird die Riesterrente jetzt noch mal angepackt oder nicht? Kommt stattdessen etwas anderes? Die Menschen mögen keine Unsicherheit, im Zweifelsfall wird nichts unternommen. Deswegen sollte die neue Regierung relativ schnell kommunizieren, was sie vorhat.

Buchholz: Das sehe ich genauso. Übrigens existieren heute schon sinnvolle Lösungen: Im Versicherungssektor gibt es bei der steuerlichen Förderung die Basisrente mit der Möglichkeit, 100 %-ige Aktieninvestments zu nutzen und jetzt schon davon zu partizipieren. Die

Verunsicherung müssen Berater ihren Kunden nehmen, damit sie anfangen zu sparen, der Faktor Zeit spielt eine entscheidende Rolle.

Mohr» In der Tat ist der Punkt ‚Transparenz‘ wichtig. Die fehlende Klarheit lähmt das Land und lässt Anleger verun-

sichert am Seitenrand zurück. Es bedarf eines Rucks, der durchs Land geht und alle mitnimmt. Dann kommt der Glaube an die eigene Stärke zurück. Deutschland galt lange als Konjunkturlokomotive Europas und hat in seiner Geschichte immer wieder gezeigt, dass es das

Potenzial hat, sich neu zu erfinden. Mal angenommen, das Finanzierungspaket kommt jetzt durch – in welcher Form auch immer. Investitionen werden gemacht in Infrastruktur und Verteidigung. Dann schätzen wir, dass das zu mehr Wachstum in den nächsten Jahren führen kann. Und wir finden schon heute als ‚Stockpicker‘ interessante Geschäftsmodelle in Deutschland.

Schmitt» Es scheint mir wichtig darauf hinzuweisen, dass rund 80 % der Erträge, die die DAX-Konzerne machen, außerhalb Deutschlands generiert werden. Und wenn jetzt neue Konjunkturpakete kommen – Rüstung, Infrastruktur, Kaufanreizsysteme –, dann entsteht ein Impuls für die Binnenwirtschaft, zusätzlich zu den internationalen Erträgen. Das ist etwas, was viele vielleicht irritiert, wenn man mal ein bisschen professioneller auf das Ganze blickt. Warum steigt der DAX so stark an, obwohl Deutschland schlechtgeredet wird? Eben weil die DAX-Unternehmen in Deutschland fast gar kein Geld verdienen. Hier muss man auch mal differenzieren. Das gilt für die Sparpläne: Man kann ja auch nicht nur ein MSCI World besparen, sondern auch drei verschiedene ETFs – und seine Asset Allokation selbst zusammenstellen. Deutschland ist raus der Komfortzone. Der Wahlausgang zeigt das. Hinzu kommen die neue US-Administration und ihre veränderte Sicht auf die Weltlage und ihr Selbstverständnis. Wenn ich einen Wunsch an die deutsche Regierung richten dürfte: Eine neue Komfortzone aufbauen, übergeordnete Themen klar strukturieren und dann erst in die kleinteiligen Diskussionen gehen.

finanzwelt: Die Adlerperspektive legen wir jetzt einmal beiseite. Kommen wir mal zu den Produkten, Strategien, Trends – vielleicht auch Megatrends –, die Sie aktuell am Markt ausmachen.

Mohr» Bei der Capital Group verfolgen wir den Ansatz, über den Tellerrand zu blicken. Wir halten Ausschau nach dauerhaften Trends, die das Potenzial haben, über einzelne Branchen hinauszuwachsen und die Gesellschaft auf Jahre hinaus zu beeinflussen. Die-

“

Mein Ratschlag: Bei langfristigen Themen wie Altersvorsorge nicht zu sehr von aktuellen politischen Entwicklungen verunsichern lassen!



Matthias Wulfers

se finden Eingang in unsere globalen Portfolios. Ich erwähne den New Perspektive Fund, der eine stolze 50-jährige Geschichte hat. Hier kann man also aus der Vergangenheit lernen, wie man nach vorne schaut – beispielsweise, wenn es um das Thema Altersvorsorge geht. Megatrends identifizieren wir immer vom Unternehmen kommend. Die Capital Group verfügt jährlich über rund 20.000 Unternehmenskontakte – über unsere Analysten und Portfoliomanager kristallisieren sich Trends quasi aus der ‚Bottom-up-Analyse‘ in den Gesprächen und Kontakten heraus. Trends, die wir aktuell sehen und weitestgehend auch in den Portfolios umsetzen, sind einerseits der unaufhaltsame Spurt von KI und alles, was damit zusammenhängt: Cloud-Computing, Supercomputer, die gesamte Digitalisierung. Ja, die Magnificent Seven mögen momentan ein schwieriges Thema sein, wir sind allerdings schon länger breit aufgestellt und gehen davon aus, dass andere Marktteilnehmer aus diesem Bereich tendenziell zu den Leaders aufschließen könnten. Als weiteren Trend, der damit zusammenhängt, möchte ich die Renaissance der Industrialisierung, bzw. der Industriewerte nennen. Um große Datencenter aufzubauen, braucht es schweres Gerät, Baumaschinenhersteller, Kühlsysteme, Rohstoffe. Also alles, was damit zusammenhängt, finden wir momentan spannend im Portfolio. Der dritte Trend, den wir ausmachen und der bereits in breiten Teilen besetzt wurde, ist das Thema Healthcare Innovation – der gesamte Gesundheitssektor. Eine bahnbrechende Neuerung ist die mRNA-Technik, die in der Krebsforschung zum Einsatz kommt, sowie viele neue medizinische Patente, die durchgesetzt wurden und sich in Genehmigungsverfahren befinden. Wichtig bei all den Themen und Trends ist allerdings, dass wir diese nicht auf Jahresbasis betrachten, sondern eher in Dekaden denken und versuchen, durch kurzfristige Marktbewegungen durchzusteuern.

Wulfers» Bei Pangaea Life haben wir uns bewusst selbst beschränkt. Wir setzen auf konkrete Sachwerte: Einmal



Stefan Schmitt

“

Es scheint mir wichtig darauf hinzuweisen, dass rund 80 % der Erträge, die die DAX-Konzerne machen, außerhalb Deutschlands generiert werden.

die Wohnimmobilien in deutschen A-Lagen sowie dem US-Sunbelt und auf der anderen Seite die Erneuerbaren Energien, also Windparks, Solarparks, Wasserkraftwerke und auch Batteriespeicher. Das sind unsere Megatrends. Die Stromproduktion, die gerade an-

gesprochen wurde – für KI, Rechenzentren, Wärmepumpen, E-Autos etc. – ist ein Thema, mit dem sich der Kunde sofort identifizieren kann. Das ist kein abstraktes Finanzprodukt, das Börsenschwankungen unterliegt, sondern hier erkennt man den konkreten Invest-



Thomas Buchholz

“

Für den Vermögensaufbau bedarf es professioneller Unterstützung. Kunden sollten sich einen unabhängigen Berater suchen.

ment-Case. Wohnen und Energie – das schafft Transparenz für den Kunden, der vielleicht Unsicherheit im Gesamten verspürt, aber dann im Bereich Geldanlage das Gefühl hat: Ich verstehe, in was ich hier investiere.

Buchholz» Wir bilden Markttrends in

unseren mehr als 160 Fonds, ETFs und aktiv gemanagten exklusiven Portfoliolösungen ab, aus denen Kunden und Geschäftspartner nach Assetklassen, Regionen, Sektoren und Nachhaltigkeitspräferenzen auswählen können. Großes Thema für Kunden ist hier die

lebenslange Flexibilität der Lösung – bis in die Rentenphase hinein. Shiften und Switchen ist sowohl in der Ansparzeit als auch in der Rentenphase unbegrenzt und kostenfrei möglich. Ebenso ermöglichen wir Zuzahlungen, Auszahlungen und sogar einen monatlichen Auszahlplan.

finanzwelt: Hat denn das Thema Nachhaltigkeit in Zeiten wie diesen noch die gleiche Bedeutung wie vor wenigen Jahren?

Wulfers» Medial nicht mehr, weil es von anderen Entwicklungen überlagert wurde. Aber wir stellen fest, dass Nachhaltigkeit für gewisse Kundengruppen weiterhin ein ‚Hygienefaktor‘ ist. Es muss als Investment funktionieren. Das war schon früher so: Wenn ich etwas Gutes tun will, kann ich auch an eine gemeinnützige Organisation Geld spenden, wenn ich im Spitzensteuersatz liege, bekomme ich 42 % bis 45 % zurück. Aber wenn ich das als Geldanlage zum Beispiel für meine Altersvorsorge nutzen möchte, muss das anders funktionieren. Wenn man einen vergleichbaren Ertrag mit einem konventionellen Produkt oder einem nachhaltigen Produkt erzielen kann, dann gibt es mittlerweile eine signifikant große Kundenschicht, die lieber das Nachhaltigkeitsprodukt wählt.

Schmitt» Da widerspreche ich ein bisschen. Durch die Brille eines Vermögensverwalters erleben wir, dass das ganze Thema ESG stark durch die Umwelt-Diskussion getrieben wurde. Unseren Kunden geht es eher um die Bereiche Soziales und Governance. Es fällt uns relativ schwer, das im Portfolio abzubilden. Das Umweltthema ist das ehemals Gehypte, das jetzt in den Medien ein wenig verschwindet. Kunden sagen: Eigentlich wollen wir nachhaltig sein, aber wir wollen nicht nachhaltig investieren. 99,5 % der Kunden lehnen die nachhaltige Investition ab. Eine echte ESG-Strategie abzubilden, ist für uns als Vermögensverwaltung unmöglich, weil wir an die entsprechenden Basisdaten nicht herankommen. Wir können nicht wie ein Infrastrukturanbieter oder ein Fondsanbieter agieren.

finanzwelt: Wie ist das bei der Capital Group? Sie sind ein global aufgestelltes Haus mit entsprechenden Ressourcen.

Mohr» Wir haben die nötige Infrastruktur über die letzten Jahre aufgebaut, sind jetzt mit einem großen und

qualifizierten Team im Nachhaltigkeitsbereich tätig. Wenn ich auf meine Kunden und Partner blicke und mal einen Querschnitt ziehe, muss ich allerdings auch sagen, dass das Thema deutlich ruhiger geworden ist als vor zwei, drei Jahren. Andere Themen wie die teilwei-

se hohe Inflation und die geopolitische Lage dominierten das Geschehen und Anlageverhalten. Natürlich gibt es bei Privatanlegern sozusagen einen ‚harten‘ Kern, denen Nachhaltigkeit viel bedeutet und die es entsprechend in ihren Portfolios integrieren. Doch der Hype ist erstmal vorbei.

“

Wir halten Ausschau nach dauerhaften Trends, die das Potenzial haben, über einzelne Branchen hinauszuwachsen und die Gesellschaft auf Jahre hinaus zu beeinflussen.



Matthias Mohr

finanzwelt: Zum Schluss unseres Gesprächs würden wir gerne noch zwei, drei Ratschläge erfahren, die Sie den Investoren mit auf den Weg geben würden.

Mohr» Investieren und investiert bleiben! Nicht das kurzfristige Tagesgeld suchen. Langfristig denken. Wir sind davon überzeugt, dass langfristige Anlagen in Aktien und Anleihen entscheidend sind, damit Investoren ihre finanziellen Ziele erreichen können.

Schmitt» Seiner Strategie treu bleiben, für die man sich ursprünglich entschieden hat. Viele handeln jetzt bei Marktkorrekturen wieder irrational, verkaufen zum Tiefpunkt und lösen ihre Verluste oder vernichten dadurch ihren potenziellen Gewinn. Man muss mit ruhiger Hand eine Vermögensverwaltung steuern, deshalb sollte man sich ein ganz klares Risikomanagement einkaufen.

Buchholz» Zusätzlich würde ich noch ergänzen: Für den Vermögensaufbau bedarf es professioneller Unterstützung. Kunden sollten sich einen unabhängigen Berater suchen. Dieses ‚emotionale Coaching‘ ist entscheidend. Und im Zweifelsfall auch ruhig mal in die Vergangenheit blicken und dort Charts zu verschiedenen Krisen und aus unterschiedlichen Phasen analysieren.

Wulfers» Mein Ratschlag: Bei langfristigen Themen wie Altersvorsorge nicht zu sehr von aktuellen politischen Entwicklungen verunsichern lassen! Das trübt mitunter den Blick. Also egal, was die Politik beschließt, und egal, was morgen passiert: Wenn ich meine Altersvorsorge in 30 Jahren lösen will, dann muss ich jetzt anfangen, mich zu entscheiden. Vielleicht muss ich mal nachschärfen, vielleicht die ein oder andere Entscheidung korrigieren. Aber ich darf nicht in Angst erstarren. (ah/sg)



Wie sich die Beratungs- und Vermittlerlandschaft sukzessive verändern wird

Die Einführung der Digitalen Rentenübersicht (DRÜ) markiert einen entscheidenden Schritt zu mehr Transparenz und Effizienz in der Altersvorsorgeberatung in Deutschland. Die Möglichkeit für Bürgerinnen und Bürger, eine vollständige Übersicht über ihre gesetzliche, betriebliche und private Altersvorsorge auf Knopfdruck zu erhalten, wird nicht nur die Eigenverantwortung der Kunden stärken, sondern auch tiefgreifende Auswirkungen auf die Arbeitsweise von Beratern und Vermittlern haben.

DRÜ als Gamechanger für die Altersvorsorgeberatung

Die DRÜ wird sich schrittweise in den Alltag der Beratung integrieren und langfristig die Art und Weise, wie Altersvorsor-

geprodukte vermittelt und bewertet werden, grundlegend verändern. Vermittler müssen sich darauf einstellen, dass die klassische Produktberatung nicht mehr im Vordergrund steht, sondern eine ganzheitliche Analyse der finanziellen Situation des Kunden notwendig wird. Dies wird zu einer professionellen Weiterentwicklung der gesamten Branche beitragen.

Transparenz als Basis für fundierte Beratung

Bislang waren Berater oft auf die unvollständigen oder verstreuten Angaben ihrer Kunden angewiesen. Die Digitale Rentenübersicht schafft hier Abhilfe, indem sie eine verifizierte und strukturierte Datengrundlage bereitstellt. Dies ermöglicht:

- eine realistischere Einschätzung der zu erwartenden Renteneinkommen,
- die Identifikation von Versorgungslücken in Echtzeit,
- eine verbesserte Haftungssicherheit durch objektive Datenquellen.

Dadurch verlagert sich die Beratung zunehmend von der Produktvermittlung hin zu einer evidenzbasierten, lebensphasenorientierten Finanzberatung und -planung. Kunden können besser verstehen, wo sie finanziell stehen und welche Maßnahmen erforderlich sind, um ihre Altersvorsorgeziele zu erreichen. Diese Transparenz schafft mehr Vertrauen in die Beratung, da Kunden sich nicht mehr allein auf subjektive Einschätzungen verlassen müssen.

Neue Anforderungen an Beratung und Vermittlung

Gleichzeitig wird es für Berater notwendig, sich intensiver mit den individuellen Bedürfnissen ihrer Kunden auseinanderzusetzen und sie umfassender zu betreuen. Ein tiefgehendes Verständnis für steuerliche, sozialrechtliche und wirtschaftliche Zusammenhänge wird damit unerlässlich. Mit der zunehmenden Transparenz steigt auch der Anspruch an Berater und Vermittler. Die Herausforderung wird nicht mehr nur darin bestehen, passende Produkte zu empfehlen, sondern

- die Kunden durch eine wachsende Datenflut zu führen,
- die Ergebnisse der DRÜ professionell zu interpretieren,
- steuerliche und sozialversicherungsrechtliche Auswirkungen in die Planung einzubeziehen.

Berater müssen sich also stärker als strategische Finanzplaner positionieren und interdisziplinäres Wissen aufbauen. Gleichzeitig bietet diese Entwicklung auch Chancen: Wer sich frühzeitig auf die DRÜ einstellt, kann sich als kompetenter Experte in einem sich wandelnden Markt profilieren. Dies erfordert eine verstärkte Weiterbildung sowie den Einsatz moderner digitaler Werkzeuge, um aus der Datenbasis der DRÜ echte Mehrwerte für den Kunden zu schaffen. Die Entwicklung von Szenarien und Prognosen wird dabei eine entscheidende Rolle spielen.

Digitalisierung als Treiber der Marktentwicklung

Die DRÜ fördert nicht nur die Transparenz, sondern auch die Digitalisierung der gesamten Beratungsbranche. Automatisierte Beratungssysteme, KI-gestützte Analysen und Plattformlösungen werden zunehmend in den Alltag der Vermittler einziehen. Eine entscheidende Frage bleibt: Wird die DRÜ lediglich als nützliches Tool genutzt oder wird sie zum integralen Bestandteil eines neuen, datenbasierten Beratungssystems? Darüberhinaus stellt sich die Frage, wie die neuen Technologien mit der persönlichen Beratung kombiniert werden können. Es ist wahrscheinlich, dass hybride Beratungsmodelle entstehen, in denen digi-

tale Tools die Datenerhebung und -analyse übernehmen, während der Berater die individuellen Bedürfnisse des Kunden in den Mittelpunkt stellt.

Fazit

Die Rolle der Berater ist im Wandel

- DRÜ in die Beratung einbeziehen und Wettbewerbsvorteil sichern: Die Digitale Rentenübersicht ist weit mehr als ein technisches Hilfsmittel – sie ist der Katalysator für eine grundlegende Transformation der Altersvorsorgeberatung. Berater, die sich frühzeitig mit der DRÜ auseinandersetzen, können ihren Kunden einen echten Mehrwert bieten und sich von der Konkurrenz abheben.
- Spezialistenstatus durch digitale Beratungsprozesse etablieren: Diejenigen, die sich frühzeitig mit den neuen Gegebenheiten anfreunden, werden in der Lage sein, sich als Spezialisten für evidenzbasierte Altersvorsorgeplanung zu positionieren. Die Digitalisierung wird die Arbeitsweise von Vermittlern grundlegend verändern, aber auch die Chance bieten, Beratungsprozesse effizienter und kundenfreundlicher zu gestalten.
- Mit innovativen Beratungsansätzen den Markt mitgestalten: Jetzt ist die Zeit, die neuen Möglichkeiten aktiv in die Beratung zu integrieren und den Wandel in der Vermittlerlandschaft mitzugestalten. Die DRÜ ist nicht nur eine Herausforderung, sondern vor allem eine große Chance für all jene, die bereit sind, sich auf die neuen Gegebenheiten einzulassen und innovative Beratungsansätze zu entwickeln.



Martin Gattung

Gründer und Geschäftsführer
Aeiforia GmbH

Ascendia Gruppe auf dem Weg nach oben

Seit Dezember 2024 strahlt ein neuer Stern am Maklerpool-Himmel: Florian Brokamp hat sechs Monate nach seinem operativen Ausstieg bei Thinksurance die Unternehmensgruppe Ascendia ins Leben gerufen. Der Zusammenschluss vereint Versicherungsmakler, -vertriebe und -verbünde sowie Assekuradeure, die sich auf Privatkunden und Kleingewerbetreibende spezialisiert haben. Ziel ist es, die besten langfristig orientierten Unternehmen zusammenzubringen und gegenseitige Unterstützung zu bieten.

„Der Vorteil, sich einer Unternehmensgruppe anzuschließen und Ressourcen zu bündeln, ist nicht neu. Doch der klare Fokus auf das standardisierbare Geschäft im Privatkunden- und Kleingewerbesegment in dieser Größenordnung ist einzigartig“, betont Florian Brokamp. Die Strategie von Ascendia zielt darauf ab, die regionale Präsenz der Makler zu stärken, damit diese ihre Kunden weiterhin persönlich und bestmöglich betreuen können. Dafür werden zentrale Services angeboten, die den Fokus auf Kundenberatung und Vertrieb legen sowie die Beratungsqualität steigern sollen. Die individuelle Identität der Makler soll dabei erhalten bleiben.

Als CEO konzentriert sich Brokamp auf die strategische Ausrichtung und die Gewinnung neuer Mitglieder. Mit seiner Expertise in der Digitalisierung von Prozessen und dem Aufbau von Wachstumsstrukturen sieht er sich als „ergänzender Sparringspartner“ für die Unternehmer in der Gruppe: „Die wenigsten Vertriebler verbringen gerne Zeit mit administrativen Aufgaben. Das wollen wir ihnen abnehmen.“ Gleichzeitig sollen Makler vor Ort zusammenarbeiten und von bereitgestellten Ressourcen und Know-how profitieren, um ihre Standorte und die persönliche Kundenbetreuung zu sichern.

Durch die Zusammenarbeit innerhalb der Gruppe ergeben sich erhebliche Vorteile für die Kunden, die von plattformübergreifenden Investitionen und Spezialisierungen profitieren. Ein zentraler Aspekt ist der ganzheitliche Blick auf den Kunden sowie gemeinsame Investitionen in innovative und digitale Prozesse. Dies steigere die Effektivität der

Makler und erhöht die Kundenzufriedenheit und -bindung. Unterstützt wird dieses ambitionierte Vorhaben vom renommierten Münchner Investor HG, der bereits Erfahrung in der deutschen und europäischen Versicherungsbranche durch Investments in Unternehmen wie GGW, Fonds Finanz und Howden gesammelt hat. Mit Ascendia betritt HG nun das Privatkundensegment.

Erste Unternehmen konnten bereits für die Gruppe gewonnen werden. So wurde beispielsweise die [pma:]-Gruppe aus Münster zum ersten Ankerunternehmen und soll einer der zentralen Backoffice-Hubs für die Makler werden. Außerdem hat die Regensburger STATUS GmbH bekanntgegeben, alle Unternehmen des Maklerverbands an die Ascendia Gruppe anzugliedern.

finanzwelt: Herr Brokamp, Sie sehen die Ascendia-Gruppe trotz der Übernahme von [pma:] und STATUS nicht einfach nur als einen weiteren Maklerpool?

Florian Brokamp: Das ist richtig. Wir sehen uns selbst als Maklergruppe, die auf die Infrastruktur von unseren Pools zugreifen und diese den zugekauften Maklern bzw. Allfinanzberatern anbietet. Das ist aus meiner Sicht auch ein riesiger Vorteil, da wir nicht erst Zentralfunktionen aufbauen müssen, sondern diese direkt schon haben. Für diesen Service werden beide Plattformen sogar regelmäßig ausgezeichnet.

“

Wir wollen in den nächsten Jahren eine der führenden internationalen Privatkundenmakler- und Allfinanzberatergruppe aufbauen.



finanzwelt: Das Pool-Geschäft mit solchen Unternehmen wie Fonds Finanz, blau direkt, Jung DMS & Cie. oder BCA ist ein hart umkämpfter Markt. Wo liegt Ihr Alleinstellungsmerkmal?

Brokamp» Obwohl die [pma:] und STATUS weiterhin auch als Pools agieren, sehen wir uns als Ascendia Gruppe eigentlich nicht in Konkurrenz mit den genannten Unternehmen. Diese machen seit Jahrzehnten einen tollen Job und werden zum Teil auch von Maklern, die sich in die Ascendia Gruppe eingebracht haben, genutzt.

finanzwelt: Vertriebsunterstützung, Digitalisierung, Nischenangebote – was müssen Sie den Maklern bieten, um erfolgreich zu agieren?

Brokamp» Wir müssen möglichst umfassende und professionelle Zentralfunktionen für unsere Makler anbieten, die in den Regionen direkt beim Kunden agieren. Hierzu

sind eine breite Produktpalette, eine gute technische Infrastruktur und eine merkliche Entlastung bei administrativen Tätigkeiten von höchster Bedeutung. Das ist ja auch immer ein Grund, warum Makler ihr Unternehmen an die Ascendia Gruppe verkaufen.

finanzwelt: Welche Zukunftsambitionen haben Sie?

Brokamp» Wir wollen in den nächsten Jahren eine der führenden internationalen Privatkundenmakler- und Allfinanzberatergruppe aufbauen. Dabei möchten wir dem Kunden die Betreuung ermöglichen, die er oder sie verdient hat. Persönlich, wo nötig, technisch unterstützt, wo möglich und immer verbindlich! Dabei werden wir flächendeckend Makler-Champions aufbauen, die mit großartigen Zentralfunktionen unterstützt werden und das machen können, was ihnen am meisten Spaß macht: den Kunden beraten! (sg)

Gewerbliche Kunden einfach gewinnen

Die aktuelle Lage der deutschen Wirtschaft darf durchaus als kritisch betrachtet werden. Sinkende Investitionsbereitschaft, weiter ansteigende Energiekosten, rückläufige Exporte und damit einhergehend ansteigende Firmeninsolvenzen sind nur einige Schlagwörter der gegenwärtigen Lage. Auch die politischen Rahmenbedingungen werden weltweit immer unübersichtlicher und weniger

abschätzbar. Diese Auswirkungen machen sich zusehends in der deutschen Wirtschaft und insbesondere im deutschen Mittelstand immer deutlicher bemerkbar.

Seit langer Zeit fürchten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erstmals wieder um ihre Arbeitsplätze, weil ihre Arbeitgeber in Schieflage geraten. Solche Schieflagen werden oft auch

Foto: © peopleimages.com - stockadobe.com



Circa. 75 % aller Unternehmen in Deutschland sind nicht gegen Forderungsausfallrisiken versichert

durch Forderungsausfälle ausgelöst und können unternehmensintern eine Kettenreaktion auslösen, die nicht selten in der Insolvenz enden kann. Denn Forderungsausfälle sind auch weiterhin die Ursache für jede dritte Firmeninsolvenz in Deutschland.

Mit der regelmäßigen Vereinbarung von Zahlungszielen werden Unternehmen unmittelbar zu Kreditgebern ihrer Kunden und tragen damit sofort das volle Ausfallrisiko. Dadurch ergeben sich unmittelbar eine Vielzahl von Fragen für das liefernde Unternehmen: Wird mein Kunde zahlen? Was zählen in der aktuellen Situation noch die bisherige Zahlungserfahrungen? Kenne ich die aktuelle Bonität meines Kunden? Wie beurteile ich Neukunden? Was passiert, wenn ich am Ende mit leeren Händen dastehe?

An diesem Punkt kommt der Kreditversicherung als Instrumentarium zum Schutz vor Forderungsausfällen eine sehr wichtige Rolle zu. Eine Kreditversicherung beurteilt und überwacht die Zahlungsfähigkeit von Unternehmen und erstattet versicherte Forderungen, wenn Rechnungen von gewerblichen Kunden unbezahlt bleiben, sei es durch Zahlungsunfähigkeit oder -unwilligkeit. Mit einer Kreditversicherung können unternehmerische Risiken bis hin zu einer möglichen existenziellen Gefährdung des eigenen Unternehmens durch Forderungsausfällen begegnet, die eigene Liquidität besser geplant und damit der eigene unternehmerische Erfolg gesichert werden. Dennoch sind auch heute in einem Umfeld ständig ambitionierterer Rahmenbedingungen noch immer ca. 75 % aller Unternehmen in Deutschland nicht gegen solche Forderungsausfallrisiken versichert.

Hieraus ergeben sich umfängliche Möglichkeiten für Maklerinnen und Makler, einerseits neue Unternehmen als Kunden über dieses für jedes Unternehmen wichtige Thema zu gewinnen, aber auch um die Basis mit ihren Bestandskunden sinnvoll auszuweiten. Die Maklerinnen und Makler können hierfür heute inzwischen neben klassischen Rahmenverträgen bei den etablierten Kreditversicherern auch auf sehr einfache, schnelle und flexible Möglichkeiten für das Debitorenmanagement ihrer Kunden in Form digitaler Lösungen zugreifen. Damit kann Kundenwünschen noch vielfältiger und individueller begegnet werden.

Einfach bedeutet dabei, dass Unternehmen nach kostenfreier Registrierung in wenigen Minuten Forderungen gegen selektiv ausgewählte, einzelne gewerbliche Kunden im In- und Ausland mit Entscheidungen in Echtzeit und sofortiger Vertragsaufbereitung absichern zu können.

Schnell, weil das zu versichernde Risiko schon im Antragsprozess sofort online identifiziert und der

gewünschte Versicherungsschutz umgehend in Echtzeit geprüft werden kann. Ist Versicherungsschutz darstellbar, erhält das Unternehmen nach wenigen Sekunden ein qualifiziertes Angebot mit sofortiger Abschlussmöglichkeit und umgehend dokumentierter Police zum Download. Damit kauft ein Unternehmen, bezogen auf diesen einzelnen Abnehmer, sofortigen Versicherungsschutz für alle zukünftigen Lieferungen und Leistungen ein.

Flexibel bedeutet dabei, dass Unternehmen Versicherungsschutz für ein einzelnes Risiko selbst bedarfsgerecht nach Laufzeit, Selbstbehalt und damit in Höhe der Prämie jederzeit von überall digital konfigurieren können. Die Verträge sind dabei unabhängig von der ursprünglich vereinbarten Laufzeit flexibel kündbar. Es gibt weder Rahmenverträge noch Mindestprämien oder automatische Verlängerungen nach Ende der Laufzeit.

Für Maklerinnen und Makler ergibt sich bei diesen Lösungen damit eine sehr einfache Handhabbarkeit, um sowohl ihr Neugeschäft als auch das Bestandsgeschäft auszuweiten. Zudem findet die fachliche Unterstützung der Maklerinnen und Makler sehr einfach und zeitsparend durch langjährige Branchenexperten telefonisch oder sehr anschaulich online z. B. per Teams statt. Das gerade in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit sehr präsent und für jedes Unternehmen mit gewerblichen Kunden wichtige Thema Forderungsausfall kann damit als ein idealer Einstieg zur Gewinnung neuer gewerblichen Kunden noch flexibler und darauf aufbauend auch mit der Ausweitung auf andere Versicherungssparten genutzt werden. So kann es ganz einfach zu einer Win-Win-Situation für die Maklerinnen und Makler und den für das Thema Kreditversicherung neu gewonnenen Unternehmen kommen. Ein gutes Match!



Karsten Bahns
Geschäftsführer
crebita GmbH

„Wir verstehen uns als DER Umstiegsexperte“

Die vfm-Gruppe feiert 2025 ihr 30-jähriges Firmenjubiläum. Im Interview spricht Klaus Liebig, Gesellschafter-Geschäftsführer der vfm-Gruppe über die Begleitung von Umsteigern aus der Ausschließlichkeit, seine Erfolgsfaktoren und die Positionierung im hart umkämpften Markt für Maklerpools.



finanzwelt: Herr Liebig, wie kam es damals zur Gründung von vfm, und welches Zwischenfazit ziehen Sie heute?

Klaus Liebig» Bereits 1986 gründeten wir unser eigenes Maklerunternehmen und konnten dabei wertvolle Erfahrungen sammeln – sowohl positive als auch herausfordernde. Aus diesen intensiven Erkenntnissen entstand die Idee, anderen Umsteigern den Weg in die Selbstständigkeit zu erleichtern und sie dabei professionell zu begleiten. Nach dem Motto: ‚Fehler müssen nicht zweimal gemacht werden‘, haben wir uns seit 1995 darauf spezialisiert, künftige Makler mit unserem Wissen und unserer Unterstützung nachhaltig auf ihrem Weg zu begleiten. Heute, 30 Jahre später, blicken wir auf eine äußerst positive Entwicklung zurück. Besonders stolz sind wir auf die zahlreichen Erfolgsgeschichten unserer Partner, eine wichtige Grundlage für die kontinuierliche Weiterentwicklung unseres Unternehmens. Highlights sind dabei nicht nur die Geschäftszahlen, sondern vor allem die enge und familiäre Zusammenarbeit mit unseren Kooperationspartnern, die stets auf Vertrauen und gegenseitigem Austausch basiert.

finanzwelt: Der Markt für Maklerpools in Deutschland ist hart umkämpft. Was macht vfm einzigartig?

Liebig» Wir verstehen uns als DER Umstiegsexperte für Versicherungsmakler. Unser Ansatz ist dabei so flexibel wie individuell: Wir bieten ein breit gefächertes Portfolio, aus dem sich unsere Partner genau das aussuchen können, was sie benötigen – von juristischer und versicherungsfachlicher Unterstützung bis hin zu einem umfangreichen IT-Support und einer eigenen Marketingabteilung. Hinzu kommt unsere intensive persönliche Unterstützung, die gerade beim Wechsel aus der Ausschließlichkeit eine entscheidende Rolle spielt. Diese Begleitung ist nicht nur ein USP, sondern für den Erfolg unserer Partner auch absolut notwendig.

finanzwelt: Wie entwickelt sich die Begleitung von Umsteigern aus der Ausschließlichkeit aktuell, und wo liegen Ihre besonderen Stärken?

Liebig» Unsere Expertise in der Begleitung von Umsteigern, die den Schritt in die Selbstständigkeit wagen, ist ein zentraler Bestandteil unseres Erfolgs. Besonders erfreulich ist, dass wir hier auf eine konstant positive Entwicklung blicken können. Viele unserer Partner haben sich über die Jahre hervorragend entwickelt. Seit Jahren verzeichnen wir jährlich einen Zuwachs von rund 15 neuen Partnern. Der Schwerpunkt liegt dabei im Bereich Komposit mit durchschnittlich siebenstelligen Bestandsgrößen. Unsere langjährige Erfahrung und unser maßgeschneiderter Service sorgen dafür, dass sich unsere Partner bei uns optimal aufgehoben fühlen.

finanzwelt: Was genau steckt hinter dem AOplus-Modell von vfm? Welche Versicherer konnten Sie dafür gewinnen?

Liebig» Das AOplus-Modell ist eines unserer innovativen Konzepte, das speziell für Versicherungsunternehmen mit eigener Ausschließlichkeit entwickelt wurde. Hierbei kooperieren wir aktuell mit namhaften Versicherern wie der ALH (Alte-Leipziger/Hallesche), Helvetia, Universa und Zurich. Wir passen unsere Lösungen individuell an die Bedürfnisse der

vorhandenen Vermittlerschaft, die Produkt- und die Organisationsstruktur des Versicherers an. Wesentlicher Punkt ist hierbei, dass wir nicht nur das Ventil-Neugeschäft, sondern auch das Einsammeln von Bestandsverträgen, die der Kunde des Generalagenten anderweitig unterhält, technisch und fachlich servizieren. Die erfolgreiche Zusammenarbeit bisher zeigt, dass wir den richtigen Weg eingeschlagen haben – und wir sind zuversichtlich, in Zukunft noch weitere Versicherer für dieses Modell zu gewinnen.

finanzwelt: Wie schätzen Sie die Zukunft des Ausschließlichkeitsvertriebs ein?

Liebig» Die Entwicklung der letzten Jahre wird sich unserer Einschätzung nach fortsetzen. Der Ausschließlichkeitsvertrieb wird weiter an Bedeutung verlieren, was vor allem zwei Gründe hat: Zum einen ist der demografische Wandel in diesem Bereich besonders stark ausgeprägt, da der Nachwuchs fehlt. Zum anderen sind Kunden heute deutlich informierter und erwarten eine unabhängige Beratung. Besonders die Zielgruppe der ‚liquiden Delegierer‘ legt dabei großen Wert auf persönliche Betreuung und optimale Lösungen in allen Facetten – ein Anspruch, dem der Ausschließlichkeitsvertrieb immer seltener gerecht werden kann.

finanzwelt: Wie zufrieden waren Sie mit der Geschäftsentwicklung im vergangenen Jahr?

Liebig» Wir sind überaus zufrieden mit der Geschäftsentwicklung. Unser Wachstum ist organisch und eigenfinanziert – Fremdkapital ist für uns kein Thema. Seit Beginn des Jahrtausends konnten wir jedes einzelne Geschäftsjahr positiv abschließen und in den meisten Jahren sogar mit neuen Rekordwerten bei Umsatz und Ertrag. Diese Stabilität und Kontinuität sind für uns nicht nur ein Grund zur Freude, sondern auch ein Beweis für die nachhaltige Stärke unseres Geschäftsmodells.

finanzwelt: Wie ist vfm im Bereich Digitalisierung aufgestellt?

Liebig» Die Digitalisierung ist ein zentraler Bestandteil unserer Strategie. Mit unserem MVP keasy setzen wir Maßstäbe: keasy bietet zahlreiche neue Tools, darunter eine KI-gestützte, sprachgesteuerte Dokumentation. Darüber hinaus bieten wir unseren Partnern innovative Lösungen wie unseren KI-gestützten vfm-Copiloten für das umfassende vfm-Portal. Diese digitalen Werkzeuge verschaffen uns einen klaren Wettbewerbsvorteil.

finanzwelt: Für welche Makler ist vfm besonders geeignet?

Liebig» Unser Angebot richtet sich vor allem an zwei Zielgruppen: Zum einen an Umsteiger aus der Ausschließlichkeit, die bereits einen selbst aufgebauten Bestand im Bereich Komposit vorweisen können. Zum anderen an Makler, die derzeit mit mehreren Dienstleistern zusammenarbeiten oder noch keinen festen Partner haben und ihre Kräfte sowie Bestände bündeln möchten. Gerade für diese beiden Gruppen bieten wir optimale Voraussetzungen für nachhaltigen Erfolg. (mho)



Balance zwischen Betrieb und Privatvermögen

Familiengeführte Unternehmen und inhabergeführte Mittelständler verfolgen ein zentrales Ziel: Sie wollen Betrieb und Privatvermögen an die nächste Generation weitergeben. Eine strategische und vorausschauende Planung ist dafür unerlässlich. Doch wie gelingt es, unternehmerische und private Interessen in Einklang zu bringen? Die Früh & Partner Vermögensverwaltung AG mit Sitz in Liechtenstein nennt die wichtigsten Faktoren.

Familienunternehmer brennen für ihren Betrieb. Als Eigentümer fühlen sie sich ihm eng verbunden – oft stärker als ein angestellter Manager, der nur für eine begrenzte Zeit Verantwortung trägt. Sie fühlen sich nicht nur ihrer Firma verpflichtet, sondern auch ihren Angehörigen. Ihr wichtigstes Ziel ist es, das geschaffene Vermögen zu mehren und geordnet an die nächste Generation zu übergeben. Dabei stellt sich eine

zentrale Herausforderung: Wie lässt sich die Balance zwischen unternehmerischem und privatem Besitz wahren? Ein Thema, das viele Unternehmer umtreibt – schließlich sind rund 90 % aller Betriebe in Deutschland familiengeführt, also rund 2,8 Millionen Familienunternehmen. Diese Unternehmen tragen maßgeblich zur deutschen Wirtschaft bei, indem sie rund 37 % des Gesamtumsatzes erwirtschaften und etwa 56 % der sozialversicherungspflichtigen Arbeitsplätze stellen. Fünf Faktoren, auf die es dabei ankommt:

Unternehmens- und Privatbesitz klar trennen

Das Unternehmens- und Privatvermögen zu trennen, ist ein zentrales Instrument, um das Gesamtvermögen zu erhalten. Eine klare Aufteilung hilft, Risiken zu minimieren und die finanzielle Stabilität zu gewährleisten. In der Praxis wird dies jedoch häufig vernachlässigt. Studien zeigen, dass nur et-



was mehr als die Hälfte der Familienunternehmen eine strikte Trennung zwischen privatem und betrieblichem Eigentum vornimmt. Ein weiteres Drittel unterscheidet beide Bereiche weitgehend, während 11 % keine Trennung vorsehen. Eine konsequente Abgrenzung kann dazu beitragen, den Besitz breiter aufzustellen und wirtschaftliche Risiken zu reduzieren.

Den passenden Rahmen schaffen

Holdingstrukturen und Stiftungen können die Basis für den langfristigen Vermögenserhalt bilden. Eine von allen Generationen getragene Familienverfassung kann Ziele, Verantwortlichkeiten und Werte klar definieren – und so helfen, Konflikte zu vermeiden. Eine solche Charta legt fest, welche langfristigen Ziele die Familie verfolgt und wie das Vermögen verwaltet und weitergegeben wird. Untersuchungen belegen, dass Unternehmen mit einer Familienverfassung ökonomisch erfolgreicher sind: Laut einer Befragung der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PwC verfügen bislang nur 35 % der Familienunternehmen über eine derartige Verfassung – dabei schneiden Unternehmen mit einem solchen Regelwerk ökonomisch oft besser ab. Eine Stiftung kann zudem helfen, Vermögenswerte zu bündeln und vor externem Zugriff zu schützen. Auch eine Holdinggesellschaft bietet Vorteile: Sie ermöglicht es, Beteiligungen effizient zu verwalten und langfristige Strukturen für die Unternehmensnachfolge zu schaffen.

Nachfolge langfristig planen

Eine vorausschauende Planung ist essenziell – auch mit Blick auf die Unternehmensnachfolge. Laut einer Studie des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn stehen bis 2026 rund 190.000 Familienunternehmen in Deutschland vor einem Generationenwechsel. Unternehmer sollten den Übergabeprozess frühzeitig einleiten, um ihn ohne Zeitdruck und mit der nötigen Sorgfalt zu gestalten. Fehlende Planung kann gravierende Folgen haben: Laut der Förderbank KfW droht bis 2026 rund 43.000 Betrieben die Schließung, weil keine Nachfolgeregelung existiert. Ein strukturierter Übergabeprozess stellt sicher, dass das Unternehmen erfolgreich in Familienhand bleibt und reibungslos an die nächste Generation übergeht.

Vermögenswerte diversifizieren

Ein Grundprinzip der Kapitalanlage gilt auch für Familienunternehmer: Diversifikation, also das Vermögen breit zu streuen. Das gesamte Kapital im eigenen Betrieb zu belassen, birgt Risiken. Eine gezielte Streuung erhöht die finanzielle Sicherheit der Familie. Ein gut verteiltes Portfolio kann nicht nur Stabilität bieten, sondern auch Renditechancen verbessern. Wir setzen auf eine ausgewogene Mischung aus Aktien von rund 25 Unternehmen, ergänzt um Anleihen und Gold. So lassen sich Risiken reduzieren und langfristig Vermögenswerte sichern. Diese Strategie orientiert sich an den Prinzipien erfolgreicher Unternehmer: erstklassige Geschäftsmodelle, langfristiges Denken und solide Investitionen.

Generalvollmacht: Handlungsfähigkeit sichern

Plötzlich krank, unerwartet abwesend – in solchen Momenten muss das Unternehmen weiterlaufen. Eine Generalvollmacht sorgt dafür, dass eine Vertrauensperson Entscheidungen treffen und das Geschäft am Laufen halten kann. Besonders für Familienunternehmen ist das essenziell, um das Vermögen zu erhalten. Ohne eine klare Regelung drohen Stillstand und Unsicherheit. Familienunternehmen brauchen schnelle und verlässliche Entscheidungen. Eine Generalvollmacht stellt sicher, dass auch in schwierigen Situationen jemand Verantwortung übernimmt. Auch bei der Unternehmensnachfolge spielt die Generalvollmacht eine Schlüsselrolle. Sie ermöglicht es dem Bevollmächtigten, bereits vor der formellen Übergabe wichtige Weichen zu stellen. Ohne klare Regelungen riskieren Unternehmer Verzögerungen und Unklarheiten – für die Familie ebenso wie für das Unternehmen. Damit die Generalvollmacht im Ernstfall greift, sollte sie notariell beurkundet sein. Sie lässt sich individuell anpassen und jederzeit widerrufen. Wer rechtzeitig vorsorgt, verhindert Chaos und sichert den Fortbestand des Unternehmens.

Fazit

Die erfolgreiche Vermögensplanung erfordert eine durchdachte Strategie, die verschiedene Faktoren berücksichtigt. Es gibt kein Patentrezept. Jede Unternehmerfamilie hat unterschiedliche Ziele und Bedürfnisse – entsprechend individuell müssen die Lösungen sein.



Nic Ritter



Harald Wild

Geschäftsführer
Früh & Partner Vermögensverwaltung



„Mach Deinen Job, wir machen den Rest!“

Fonds Finanz ist Deutschlands größter Maklerpool. Im Interview spricht Geschäftsführer Norbert Porazik über die MMM-Messe 2025, die größten Herausforderungen für Makler, die Konsolidierung im Pool-Markt sowie Chancen durch Künstliche Intelligenz (KI).

finanzwelt: Herr Porazik, wie zufrieden sind Sie mit der diesjährigen MMM-Messe? Wie haben sich die Besucherzahlen entwickelt, was waren die Highlights?

Norbert Porazik: Dieses Jahr zog die MMM-Messe rund

5.800 Besucher an – das sind 100 mehr als im Vorjahr. Bestimmende Themen waren Künstliche Intelligenz (KI), Verwaltungseinsparungen, die Unterstützung der Makler bei Vertrieb und Marketing, Social Media und die Produkthighlights der Aussteller. Im Vordergrund stehen natürlich immer die persönliche Bindung und der Austausch zwischen unseren Vermittlern und unseren Produktgebern. Auf der MMM-Messe kann ich als Makler an einem Tag alle relevanten Unternehmen und die eigenen Maklerbetreuer treffen. Deshalb ist die Messe einfach immer ein großes Highlight für uns.

finanzwelt: Wo sehen Sie aktuell die größten Herausforderungen und Chancen für Makler?

Porazik» Ganz klar im Bereich KI. Die größte Herausforderung für einen Makler ist, mit den Entwicklungen im Bereich der KI mitzuhalten. Das wäre für ihn alleine sehr schwer zu stemmen. Wir sehen uns hier in der Pflicht, dem Makler KI so zur Verfügung zu stellen, dass er mit wenigen Klicks an den Vorteilen und Errungenschaften partizipieren kann. Wir verfolgen dabei zwei Stoßrichtungen: Zum einen unterstützt unser KI-Vertriebsteam den Makler bei der Neukundenakquise, bei der Bestandskunden-Terminierung, bei Social Media und bei der Implementierung eigener KI-Tools. Dazu zählt auch Voice KI, am besten mit der Stimme des Vermittlers, so dass er 24 Stunden am Tag an sieben Tagen die Woche für seine Kunden erreichbar ist. Zum anderen haben wir ein Betriebs-KI-Team, das unsere Mitarbeiter mit Superkräften ausstattet: Eine Datenerfassung und -verarbeitung in Sekundenschnelle, die einhergeht mit einer höheren Quantität und Qualität der Daten. Was natürlich auch wieder dem Makler zugutekommt und dazu führt, dass er noch lieber mit uns zusammenarbeitet.

finanzwelt: Wie beurteilen Sie die fortschreitende Konsolidierung im deutschen Markt für Maklerpools?

Porazik» Wir beobachten natürlich die Entwicklungen, auch wenn für uns aktuell keine weitere Konsolidierung infrage kommt. Wir machen mit unserem bestehenden Setup erstmal weiter. Die Zusammenarbeit von DEMV Deutscher Maklerverbund und Fonds Finanz hat sich als das perfekte Match erwiesen und wir fühlen uns sehr wohl mit den Zukäufen, die wir bisher getätigt haben: VersOffice, EDISOFT, VorFina und viele mehr. Wir vereinen damit das Beste aus beiden Welten, aus der Pool- und Direktanbindungswelt. Das ist sehr wichtig für den Makler, weil der effektive Einsatz von KI-Tools voraussetzt, dass die Daten an einer Stelle komplett verfügbar sind. Und das machen wir möglich. Es macht keinen Sinn, die KI auf einer Teilbasis der Daten arbeiten zu lassen. Bei uns hat der Makler die gesamte Basis, all seine Daten und Dokumente seiner Direktanbindung und Poolanbindung auf einer Plattform. Nur so kann KI ihre volle Wirkung entfalten und spürbar entlasten.

finanzwelt: Wie hat sich Ihr Geschäft 2024 entwickelt? Wie ist Ihr Ausblick für dieses Jahr?

Porazik» Nach unseren vorläufigen, noch nicht testierten Zahlen konnten wir 2024 den Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um rund 16 % auf 339 Mio. Euro steigern, der Gewinn ist auf 15 Mio. Euro gestiegen. Die Haupt-Erfolgstreiber waren natürlich vor allem die Automatisierung und Digitalisierung, die KI und wie gesagt das Beste aus beiden Welten. Immer mehr Makler kommen jetzt komplett zu uns, weil sie die Vorteile erkennen, sowohl die Daten und Dokumente aus der Direktanbindung als auch aus der Poolanbindung auf einer Plattform zu haben. Auch für dieses Jahr rechnen wir mit einem weiteren Wachstum von über 15 %, über alle Sparten hinweg.



Die größte Herausforderung für einen Makler ist, mit den Entwicklungen im Bereich der KI mitzuhalten.

finanzwelt: 2021 hat der Finanzinvestor HG Capital die Mehrheit der Gesellschaftsanteile der Fonds Finanz übernommen. Welches Zwischenfazit ziehen Sie heute?

Porazik» Wir sind sehr zufrieden und die Zusammenarbeit klappt wie erwartet reibungslos. So konnten wir uns auch mit dem DEMV zusammenschließen und dadurch Pool- und Direktanbindungen bündeln. Das wäre ohne HG Capital nicht möglich gewesen. Kapital im Hintergrund zu haben, gibt uns Freiheit und die Möglichkeit, langfristige Pläne zu entwickeln und umzusetzen. Und auch die Möglichkeit, politische Irrungen und Wirrungen durchzustehen, falls da etwas kommen sollte. Zudem können wir künftig auch weitere Zukäufe machen.

finanzwelt: Die Digitalisierung und reibungslose Prozesse sind ein entscheidender Erfolgsfaktor für Maklerpools. Wie ist Ihr Status quo?

Porazik» Grundsätzlich spielt bei der Implementierung kostspieliger Technologie die Skalierung über die Größe eine entscheidende Rolle. Bei 30.000 Maklern sind die Skaleneffekte natürlich besser als bei 3.000 Maklern. Dadurch können wir uns auch viel mehr leisten als kleinere Pools und sind unglaublich schnell in der Weiterentwicklung. Mit KI haben wir einen weiteren Motor, der noch schneller läuft und die Digitalisierung weiter vorantreibt. Es macht viel Spaß, den Vermittlern das Leben damit zu erleichtern, ihre Effizienz zu erhöhen und auf ihre Wünsche einzugehen. In den nächsten Wochen und Monaten wird es weitere Verbesserungen für Makler geben.

finanzwelt: Wie läuft ihre neue Leadplattform?

Porazik» Wir haben in Kooperation mit LeadCloser eine sehr gute Leadplattform aufgebaut und bieten die Kombination aus Lead-Anbieter und Maklerpool an. Wir statten unsere Makler gerade sehr stark mit Leads extrem hoher Qualität aus, die wir zum Selbstkostenpreis weitergeben. Wir produzieren aktuell sogar mehr Leads, als wir bei unseren Maklern unterbringen können. Daher legen wir immer höhere Qualitätsmaßstäbe an und überprüfen viele Daten im Vorfeld. Wir schreiben auch viel mehr Umsatz, weil die Makler unser Leadportal immer stärker nutzen.

finanzwelt: Was raten Sie den Maklern in diesen unruhigen Zeiten?

Porazik» Also, ich kann den Maklern nur zurufen: Mach Du Deinen Job, geh beraten, wir machen den Rest! (mho)

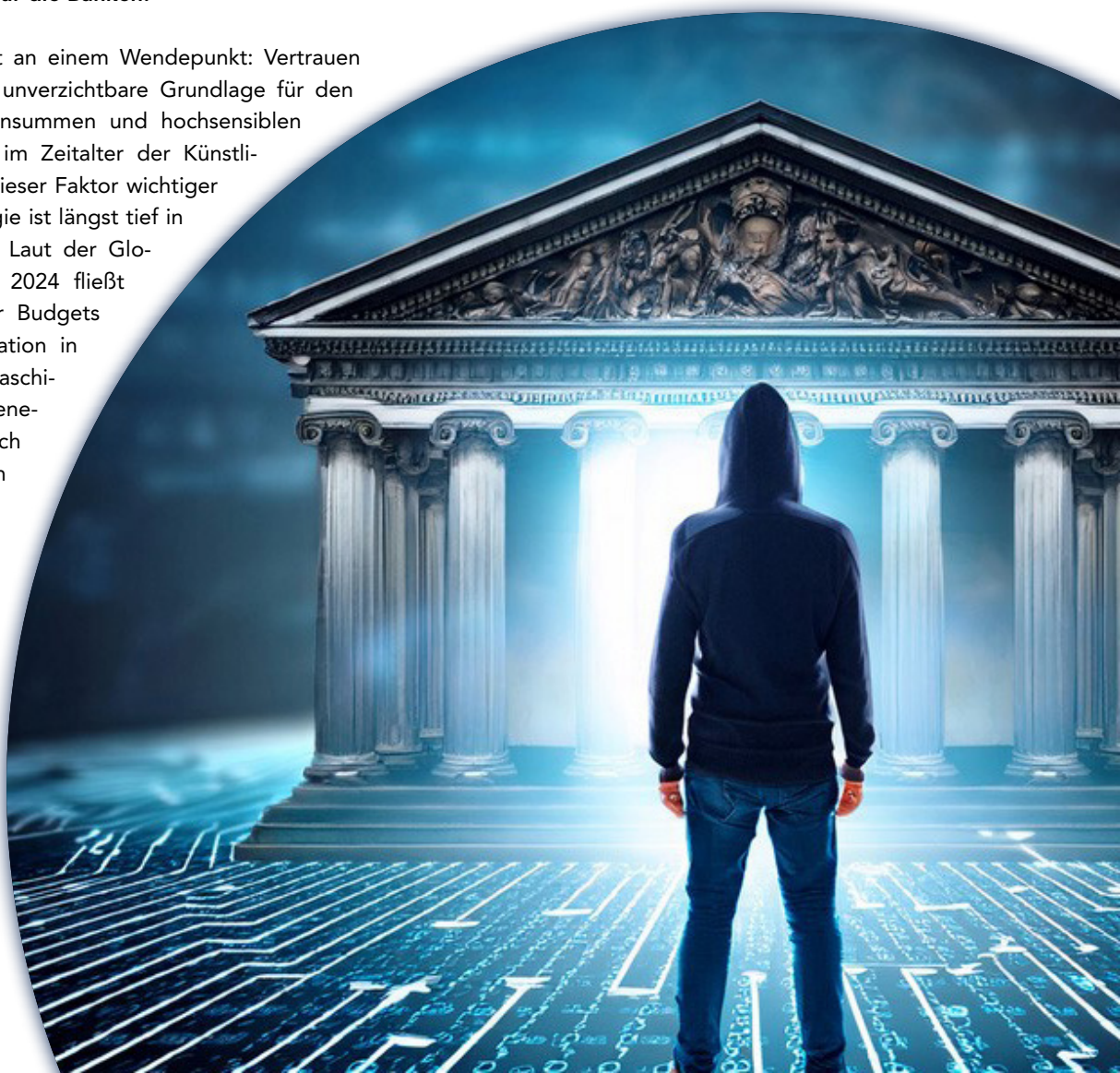
Im Reich der sensiblen Kundendaten

Der Einsatz Künstlicher Intelligenz (KI) verändert die Anforderungen an Datenschutz und Cybersicherheit im Finanzsektor. Mit dem zunehmenden Fortschritt der Technologie wird der Schutz sensibler Daten immer anspruchsvoller. Um dieser Herausforderung zu begegnen, arbeiten viele Vermögensverwalter zunehmend mit FinTechs zusammen. Bei der Wahl des richtigen Technologiepartners rücken nun neue Kennzahlen in den Fokus. Ein Privacy-by-Design-Ansatz und hohe Cyber-Resilienz werden zu Schlüsselfaktoren in der Zusammenarbeit zwischen Banken und FinTechs. Finanzinstitute müssen zudem eine hohe Systemverfügbarkeit erreichen, was durch die Kombination von synchronen und asynchronen APIs möglich ist. Auch Transparenz wird bei der Cloud-Migration immer wichtiger für die Banken.

Der Finanzsektor steht an einem Wendepunkt: Vertrauen war schon immer die unverzichtbare Grundlage für den Umgang mit Milliardensummen und hochsensiblen Kundendaten – doch im Zeitalter der Künstlichen Intelligenz wird dieser Faktor wichtiger denn je. Die Technologie ist längst tief in der Branche etabliert: Laut der Global Benchmark Study 2024 fließt bereits ein Drittel der Budgets für digitale Transformation in KI-Technologien wie maschinelles Lernen und generative KI (GenAI). Doch mit ihrer zunehmenden Verbreitung steigen auch die Risiken. „Intelligente“ Cyberangriffe nehmen zu und die Sicherheitsarchitektur der Finanzwelt gerät zunehmend unter Druck. In einer PwC-Umfrage aus dem Jahr 2024 gaben mehr als die Hälfte der befragten

Vermögensverwalter an, dass disruptive Technologien ihre Sicherheitsstrategien erheblich beeinflussen. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an den Datenschutz, da große Mengen sensibler Daten verarbeitet werden und komplexe Systeme die Transparenz von Entscheidungen erschweren.

Um diese Herausforderungen zu meistern, setzen immer mehr Banken auf FinTech-Partnerschaften – inzwischen auch fast die Hälfte der etablierten Institute. Bei der Wahl eines Digitalisierungspartners sind Sicherheitsmaßnahmen, Compliance, Skalierbarkeit und die Reputation des Anbieters entscheidend. Mit der wachsenden Nutzung von KI rücken jedoch auch neue Standards in den Fokus: Privacy-by-Design, maximale Systemverfügbarkeit und die Minimierung



von Drittparteirisiken sind wichtiger denn je. IT-Manager und Entscheidungsträger müssen diese Faktoren strategisch berücksichtigen, um den richtigen Technologiepartner zu wählen und die digitale Transformation zu ihrem Vorteil zu nutzen.

Datenschutz versus Innovation

KI eröffnet neue Möglichkeiten für Vermögensverwalter – von personalisierten Finanzdienstleistungen bis hin zu präzisen Analysen. Die Innovation hat jedoch ihren Preis: KI-Modelle benötigen große Mengen an sensiblen Kundendaten, die nicht nur gespeichert, sondern auch über lange Zeiträume aufbewahrt und kontinuierlich aktualisiert werden müssen. Genau hier liegt die Herausforderung: Je mehr Daten verarbeitet werden, desto größer ist das Risiko von Datenschutzverletzungen, Cyberangriffen und regulatorischen Verstößen. Mit der rasanten Verbreitung von KI stehen Banken vor einem Balanceakt zwischen technologischer Innovation und der Einhaltung strenger Datenschutzbestimmungen. Der Ansatz für solche Initiativen ist, die Datenschutzbestimmungen stets zu priorisieren. Das bedeutet, dass jedes KI-System nach dem Privacy-by-Design-Prinzip entwickelt werden muss. Personenbezogene Daten (Personally Identifiable Information) müssen aus den Trainingsdaten entfernt oder anonymisiert werden. Ist eine Anonymisierung nicht möglich, sollte die KI-Architektur so gestaltet werden, dass der Datenschutz gewährleistet ist, indem beispielsweise externe KI-Dienste von großen Anbietern sorgfältig evaluiert werden und in bestimmten Fällen lokal gehostete Open-Source-Modelle bevorzugt werden. Die

Methode basiert auf der Tatsache, dass Datenschutzbestimmungen den Einsatz von technologischen Innovationen bestimmen – nicht umgekehrt. Banken sollten mit einem Finanzdienstleister zusammenarbeiten, der sich strikt an dieses Prinzip hält.

Systemverfügbarkeit als zentrale Kennzahl

Die neue Generation von Anlegern erwartet von Finanzinstituten nicht nur Personalisierung und Schnelligkeit, sondern auch eine nahtlose 360-Grad-Betreuung. Daher müssen Banken IT-Systeme bereitstellen, die das wachsende Transaktionsvolumen zuverlässig bewältigen können. Ein wichtiges Kriterium für die Auswahl des richtigen Technologiepartners ist die Systemverfügbar-

keit. Unser größter Kunde verwaltet einen Kundenstamm im oberen Millionenbereich und ein jährliches Transaktionsvolumen im dreistelligen Millionenbereich, mit Spitzenbelastungen von etwa 200 bis 300 Transaktionen pro Sekunde.

Viele Banken unterschätzen jedoch einen entscheidenden Aspekt: Die richtige API-Strategie ist entscheidend, um die Systemverfügbarkeit auch bei hoher Belastung sicherzustellen. Sie muss auf einer Kombination aus synchronen und asynchronen Schnittstellen beruhen. Für Echtzeitanwendungen wie Webbanking oder Front-Office-Systeme benötigen Banken eine schnelle und effiziente Kommunikation zwischen den Systemen. Hier können synchrone APIs verwendet werden, die Daten schnell senden und empfangen und so eine reibungslose Leistung und kurze Antwortzeiten gewährleisten. Für Prozesse, die keine sofortige Antwort erfordern, sind asynchrone APIs mit Nachrichtenwarteschlangen zu empfehlen. Diese ermöglichen es den Systemen, Anfragen im Hintergrund zu verarbeiten, was einen reibungslosen Ablauf auch bei hoher Arbeitslast gewährleistet.

Sicherheit geht nur mit Transparenz

Nicht nur interne Datenlücken, sondern auch externe Bedrohungen setzen die Finanzinstitute zunehmend unter Druck. Cyber-Resilienz – die Fähigkeit, Angriffe schnell abzuwehren und sich davon zu erholen – ist heute eine Grundvoraussetzung für die Zusammenarbeit zwischen Banken und FinTechs. Die Lösungen müssen regelmäßige Penetrationstests, Incident-Response-Frameworks und Datensicherungssysteme umfassen. Zugleich setzen immer mehr Finanzinstitute auf Cloud-Lösungen. Laut einer KPMG-Studie aus dem Jahr 2023 gaben 63 % der befragten Finanzunternehmen an, dass sie neue IT-Projekte lieber in der Cloud umsetzen. Mit dieser Entwicklung wächst aber auch die Nachfrage nach mehr Transparenz bei den Finanzinstituten. In welchem Land befinden sich die Server, auf denen die Kundendaten gespeichert sind, und was bedeutet das für die Regulierung? Welche Sicherheitsmaßnahmen ergreifen die von den FinTechs genutzten Drittplattformen? Die Banken erwarten klare Antworten und höchste Standards. Dies ist besonders wichtig für international aktive Finanzinstitute. Sie brauchen Technologiepartner mit grenzüberschreitender regulatorischer Expertise.



Karl im Brahm
CEO-DACH
Objectway



Viele Digitalisierungsprojekte scheitern am unzureichenden Veränderungsmanagement

Dr. Sebastian Schulz war viele Jahre Operations- und IT-Vorstand bei der VHV Versicherung in Hannover. Seit Anfang des Jahres komplettiert er das Vorstandsteam bei der Würzburger Pentadoc AG. Einem Beratungsunternehmen für IT, Prozessoptimierung und digitaler Transformation in der Versicherungswirtschaft. Wir haben mit ihm über die digitalen Herausforderungen der Branche gesprochen, wo sie aktuell steht und wohin sie sich in den kommenden Jahren entwickeln wird. Ein spannender Austausch und Einblick in die digitale Transformation und welche Rolle ein Beratungsunternehmen wie die Pentadoc dabei einnimmt.

finanzwelt: Herr Dr. Schulz, Sie sind von Ihrer Position als Vorstand für Operations und IT der VHV Allgemeine Versicherung sowie Sprecher der Geschäftsführung der VHV solutions zum Beratungsunternehmen Pentadoc AG gewechselt und verstärken dort seit Januar 2025 das Vor-

standsteam. Was reizt Sie an Ihrer neuen Aufgabe?

Dr. Sebastian Schulz: In meiner Zeit bei der VHV konnte ich umfassende Erfahrungen im Bereich Operations und Digitale Transformation sammeln. Ich habe dabei aus erster Hand erlebt, was es bedeutet, diese Themen in all seinen Facetten in einem Versicherungskonzern in die Praxis umzusetzen – mit allen Chancen, Herausforderungen und Stolpersteinen. Nach 15 Jahren auf der Unternehmensseite hat es mich gereizt, die Perspektive zu wechseln und meinen Erfahrungsschatz über Unternehmensgrenzen hinaus wertstiftend einzubringen. An der Pentadoc hat mich schon immer die Umsetzungsstärke fasziniert: Hier werden innovative Ansätze nicht nur diskutiert und konzipiert, sondern konsequent zum Leben erweckt – immer mit dem klaren Fokus auf den konkreten Nutzen für den Kunden. Diese Kombination aus strategischem Weitblick und Hands-on-Mentalität passt perfekt zu meinem eigenen Naturell und macht die neue Aufgabe für mich so spannend.

finanzwelt: Welche besonderen Stärken bringen Sie mit und welche neuen Impulse möchten Sie setzen?

Dr. Schulz» In den letzten zehn Jahren durfte ich die Entwicklung eines der erfolgreichsten Versicherungskonzerne Deutschlands aktiv mitgestalten und sowohl fachlich als auch methodisch eine entsprechende Expertise aufbauen. Dieses Know-how und meine Erfahrungen in den Bereichen Operations und Kundenservice, Digitale Transformation sowie Leadership werde ich natürlich in meine neue Rolle einbringen. Darüber hinaus hat es mir schon immer viel Freude bereitet, Unternehmen und Unternehmensbereiche im Sinne der Mitarbeitenden, Kunden und Vertriebspartner weiterzuentwickeln. Das werde ich sowohl in die Pentadoc einbringen als auch für unsere Kunden versuchen, Impulse zu setzen.

finanzwelt: Die Pentadoc AG ist ein Beratungsunternehmen für digitale Transformation und schwerpunktmäßig in den Branchen der privaten Versicherungswirtschaft und der gesetzlichen Krankenversicherung tätig. Was ist der USP von Pentadoc und wie unterscheidet es sich von anderen Beratungsunternehmen?

Dr. Schulz» Die Pentadoc beschäftigt sich seit über 25 Jahren mit der Digitalisierung und Optimierung von Prozessen und verfügt damit über ein einzigartiges Know-how in diesem Bereich. Was uns besonders auszeichnet, ist unser individueller Ansatz: Wir arbeiten nicht mit vorgefertigten Blaupausen oder vorgeprägten, standardisierten Technologien, sondern entwickeln herstellerunabhängig Lösungen, die genau auf die Anforderungen unserer Kunden zugeschnitten sind. Ein weiterer wichtiger USP ist unsere Stärke im Bereich organisationale Transformation und Change-Management. Wir wissen, dass viele Digitalisierungsprojekte weniger an der Technik als vielmehr am unzureichenden Veränderungsmanagement scheitern. Erfolgreiche Transformationen erfordern die enge Verzahnung von Prozess-, Technologie- und Organisationsentwicklung – und genau diese ganzheitliche Perspektive bieten wir aus einer Hand.

finanzwelt: Die Digitalisierung ist eine fortlaufende Dauerbaustelle bei Versicherungen. In welchen Bereichen sehen Sie in der deutschen Versicherungsbranche noch den stärksten Nachholbedarf?

Dr. Schulz» Viele Versicherer haben zu lange damit gewartet, ihre veralteten IT-Systeme zu modernisieren. Das lässt sich gar nicht auf einen bestimmten Bereich eingrenzen. Die Folge ist, dass wichtige Kunden- und Vertriebsanforderungen heute oft nur mit hohem Aufwand oder gar nicht umgesetzt werden können. Zudem bleiben die Potenziale, die KI bietet, vielerorts ungenutzt. Die Branche braucht daher einerseits einen langen Atem, wenn es um die Erneuerung der Kernsysteme geht. Andererseits ist es ebenso wichtig, kurzfristig Brückentechnologien einzusetzen, um den operativen Druck im Kundenservice zu reduzieren und den steigenden Kosten zu begegnen. Diese Balance aus strategischer Erneuerung und pragmatischer Entlastung ist eine der zentralen Herausforderungen.

finanzwelt: Welche neuen IT-Trends kennzeichnen den Versicherungsmarkt in diesem Jahr besonders?

Dr. Schulz» Die Modernisierung der Kernsysteme und die Erneuerung der Anwendungslandschaften bleiben auch 2025 zentrale Themen. Parallel dazu gewinnt der Einsatz von KI weiter an Bedeutung und das sowohl in der Regulierung als auch im Vertrieb und Kundenservice. Allerdings zeigt sich: Ohne eine saubere Datenbasis und modernes Datenmanagement bleiben viele KI-Initiativen weit hinter den Erwartungen zurück. Deshalb rücken derzeit vor allem intelligente Input- und Anliegenmanagement-Lösungen in den Fokus, die helfen, Daten strukturiert zu erfassen und Prozesseffizienz zu steigern.

finanzwelt: Welche Rolle spielt das Thema KI für die Pentadoc? In welchen Bereichen werden KI-Lösungen bereits bei Versicherern eingesetzt?

Dr. Schulz» KI eröffnet dort neue Möglichkeiten, wo klassische Technologien an ihre Grenzen stoßen und kann darüber hinaus Lösungen und Ansätze ermöglichen, die bislang undenkbar waren. Deshalb haben viele Versicherer bereits in KI-Technologien investiert. Doch der Weg von der Idee bis zum produktiven Einsatz ist oft steinig. Häufig scheitert es daran, die passenden Anwendungsfelder zu identifizieren oder den Nutzen im produktiven Betrieb wirklich zu heben. Hier setzen wir mit unserer tiefen Branchen- und Prozesskenntnis an: Wir helfen unseren Kunden, geeignete Anwendungsfälle zu finden, entwickeln erste Prototypen und begleiten sie bei der Überführung in den produktiven Betrieb. Aufgrund der hohen Relevanz des Themas haben wir Anfang dieses Jahres die 5Plus GmbH als Tochterunternehmen gegründet, die sich gezielt auf eine ganzheitliche KI-Transformation fokussiert.

finanzwelt: An welchen zukünftigen IT-Lösungen arbeiten Sie gerade?

Dr. Schulz» Wir verstehen uns bewusst als unabhängiges Beratungsunternehmen und sind kein Systemhaus. Diese Unabhängigkeit gegenüber Softwareanbietern und eigenen Lösungen ist uns und unseren Kunden wichtig. Eine Ausnahme bilden kleinere KI-Lösungen, da wir hier immer wieder feststellen, dass der Markt bestimmte Bedarfe unserer Kunden noch nicht abdeckt.

finanzwelt: Wie hat sich das Geschäft von Pentadoc 2024 entwickelt, wie ist Ihr Ausblick für dieses Jahr?

Dr. Schulz» Die Versicherungs- und Finanzbranche befindet sich weiterhin im Umbruch und die Nachfrage nach Beratung in den Bereichen digitale Transformation, KI und Operations-Plattformen ist ungebrochen hoch. Entsprechend konnten wir auch 2024 unser Geschäft erfolgreich ausbauen. Diesen Weg wollen wir 2025 konsequent, aber gut dosiert fortsetzen. Denn bei allem Wachstum steht für uns immer an erster Stelle, dass unsere Kunden die gewohnte Qualität und Expertise erhalten. (hs)

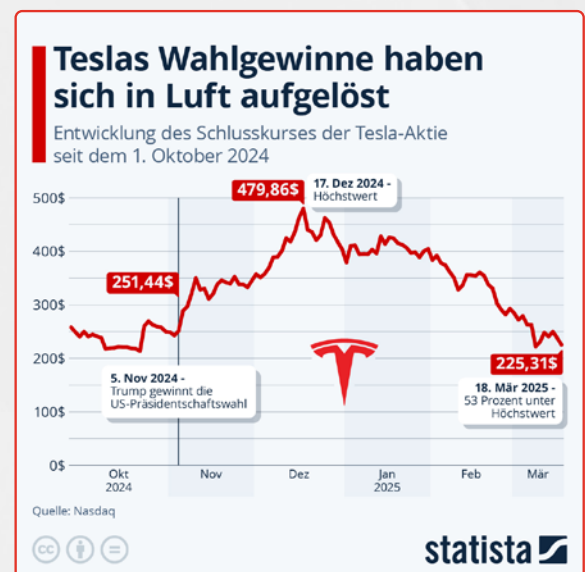
Sieben auf einen Streich

Zahlen, Daten, Fakten – und ihre Bedeutung für die Beraterbranche

In dieser finanzwelt-Rubrik werfen wir einen Blick auf Studien und Statistiken, Quoten und Quersummen. Und da bekannterweise ein Bild mehr sagt als tausend Worte, erklären wir mit praktischen Grafiken den Zustand hinter den aktuellen, bemerkenswerten oder unglaublichen Zahlen – von A wie Anlageklasse bis Z wie Zinssenkung. (sg)

225 Dollar für Tesla-Aktie

Direkt nach dem Wahlsieg Donald Trumps am 05. November 2024 begann der Kurs der Tesla-Aktie in zuvor ungekannte Höhen zu steigen. Seinen Höchstwert erreichte das Papier am 17. Dezember 2024 mit rund 480 US-Dollar. Keine drei Monate später sieht die Welt für das Unternehmen indes ganz anders aus, wie der Blick auf die Statista-Grafik zeigt. Am 18. März war eine Aktie des E-Auto-Herstellers noch etwas mehr als 225 US-Dollar wert – das entspricht einem Rückgang von 53 %.

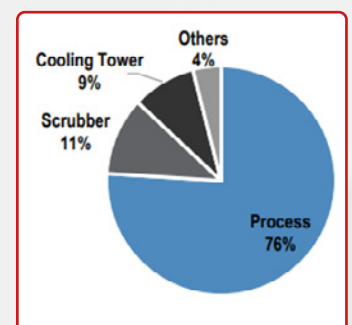


85 % Bargeldsuchende

Im Jahr 2021 sagten 93 % der im Auftrag der Deutschen Bundesbank befragten Menschen, dass sie es sehr oder ziemlich einfach finden, den nächsten Geldautomaten oder Bankschalter zu erreichen. Zwei Jahre später ist dieser Wert auf 85 % gefallen. Im selben Zeitraum schlossen etwa 5.000 Bankfilialen. Gleichzeitig wurden rund 2.000 Bankomaten außer Betrieb genommen.

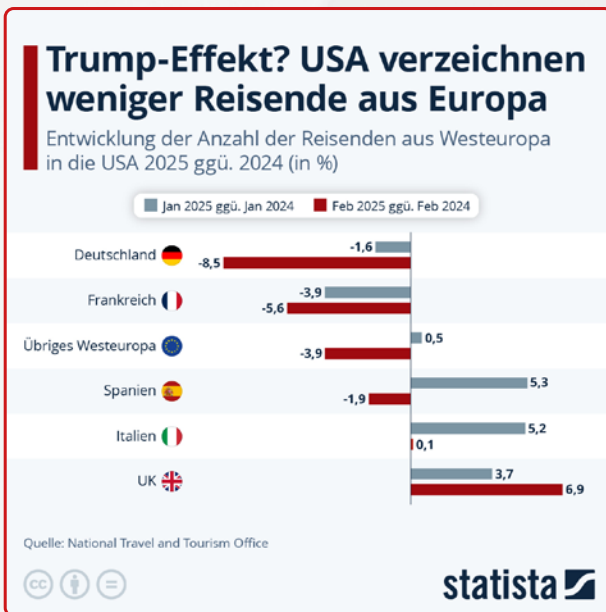
Ein halber Liter Wasser

Alle neuen Technologien verwenden Halbleiter bei der Herstellung von Mikrochips, integrierten Schaltkreisen und Dioden. Bei der Herstellung von Halbleitern verbraucht eine mittelgroße Fabrik so viel Wasser wie eine Stadt mit 58.000 Einwohnern. Der „virtuelle Wasserhandel“ ist 400-mal größer als der von Öl. ChatGPT beispielsweise trinkt pro 20 Befehle einen halben Liter Wasser. Rechenzentren verbrauchen Wasser hauptsächlich für die Kühlung, während in einer Halbleiterfabrik Wasser ein wichtiger Bestandteil fast aller Teile des Herstellungsprozesses ist.



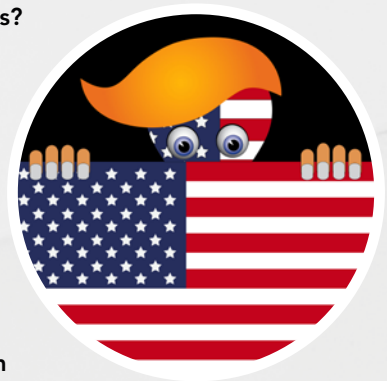
Jeder fünfte Restaurantbesucher

Die Hälfte der Deutschen (50,7 %) zahlt immer noch gerne bar, doch digitale Zahlungsmethoden erfreuen sich immer größerer Beliebtheit: Eine repräsentative Umfrage der Finanztechnologie-Plattform Adyen zeigt nun, wie die Deutschen am liebsten in Restaurants bezahlen – und wie es um die Trinkgeld-Gewohnheiten hierzulande steht. Jeder fünfte Gast würde ein Restaurant meiden, wenn dort ausschließlich bar bezahlt werden kann. Besonders stark ausgeprägt ist diese Einstellung bei den 30- bis 39-Jährigen: 31,2 % dieser Altersgruppe geben an, in solchen Fällen auf den Besuch zu verzichten.



Minus 8,5 % USA-Reisende

Wird Donald Trump und seine Politik zum Problem für den US-Tourismus? Das Unternehmen Tourism Economics schätzt, dass die Umsätze um 64 Mrd. US-Dollar niedriger ausfallen könnten. Bezogen auf alle Länder und Regionen der Welt ging die Zahl der Besucher im Februar um 2,4 % zurück. Das gilt besonders für Deutschland: Flogen bereits im Januar weniger Bundesbürger über den Atlantik, brach der Reiseverkehr im Februar mit einem Minus von 8,5 % regelrecht ein.



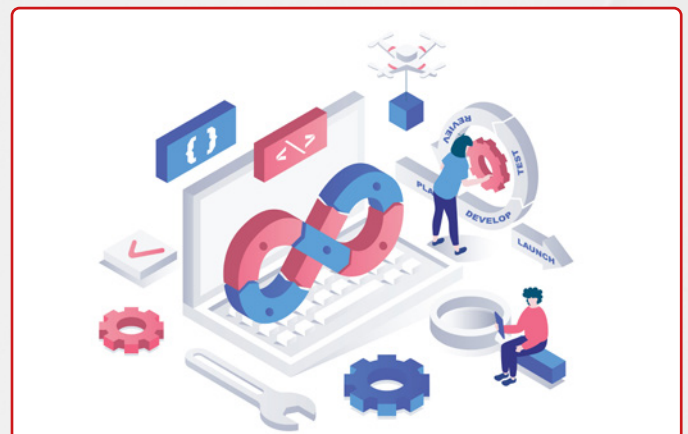
MSCI legt um 7,7 % zu

Der Healthcare-Sektor hat sich in den ersten Monaten des Jahres 2025 als widerstandsfähiger und attraktiver Markt präsentiert. Besonders in unsicheren Marktphasen konnten Healthcare-Aktien mit Stabilität punkten. Der MSCI World Health Care Index legte seit Jahresbeginn um 7,7 % zu und schnitt damit deutlich besser ab als der Gesamtmarkt, gemessen am MSCI World Index, der um 2,8 % zulegen konnte.



78 % setzen MVPs ein

Die neue Studie „AssCompact TRENDS I/2025“ zeigt, wie verbreitet Maklerverwaltungsprogramme (MVPs) in der Versicherungsvermittlung sind: Laut der Befragung setzen 78 % der ungebundenen Vermittlerinnen und Vermittler ein MVP ein, während 22 % darauf verzichten. Die Mehrheit nutzt somit digitale Lösungen, um ihre Prozesse effizienter zu gestalten und den Überblick über Kunden, Verträge und Dokumente zu behalten. Im Jahr 2019 hatten einer entsprechenden Umfrage zufolge 72 % der Befragten ein MVP im Einsatz.





Die **Risiken** der **Finanzdienstleister**

Finanzdienstleister und Versicherungsmakler stehen im Geschäftsalltag vor einer Vielzahl rechtlicher Risiken, die aus ihrer beratenden und vermittelnden Tätigkeit resultieren. Diese Risiken entstehen nicht nur aus vertraglichen Pflichten gegenüber Kunden und Geschäftspartnern, sondern auch durch regulatorische Anforderungen und haftungsrechtliche Vorgaben. Eine umfassende juristische Begleitung kann helfen, diese Herausforderungen zu bewältigen und eine rechtssichere Geschäftsgrundlage zu schaffen.

Finanzdienstleister und Versicherungsmakler bewegen sich in einem rechtlich hochregulierten Umfeld, das zahlreiche Fallstricke birgt. Schon kleine Fehler in der Beratung, Nachlässigkeiten bei der Einhaltung gesetzlicher Vorgaben oder unklare vertragliche Regelungen können schwerwiegende Konsequenzen nach sich ziehen. Die damit verbundenen Risiken betreffen nicht nur die finanzielle Stabilität eines Unternehmens, sondern auch dessen Reputation und langfristige Wettbewerbsfähigkeit. Gerade in einem Geschäftsfeld, das

von Vertrauen und Zuverlässigkeit geprägt ist, kann eine einzige rechtliche Auseinandersetzung existenzbedrohend sein. Umso wichtiger ist es, die typischen Risiken zu kennen und ihnen aktiv zu begegnen. Ein wesentliches Risiko für Finanzdienstleister und Versicherungsmakler liegt in der Beratungs- und Vermittlungshaftung. Kunden erwarten eine fundierte Beratung, die ihre individuellen Bedürfnisse berücksichtigt und auf transparenten Informationen beruht. Werden jedoch wesentliche Informationen über Anlage- oder Versicherungsprodukte verschwiegen, Risiken nicht ausreichend dargestellt oder falsche Versprechen gemacht, können Kunden Schadensersatzforderungen geltend machen. Besonders problematisch ist, dass Haftungsansprüche oft erst Jahre später auftreten, wenn sich etwa Anlageprodukte nicht wie erwartet entwickeln.

Compliance und Datenschutz sind wichtige Herausforderungen

Ein weiteres Risiko ergibt sich aus der Einhaltung regulatorischer Vorschriften. Finanzdienstleister und Versicherungsmakler unterliegen strengen gesetzlichen Rahmenbedingungen, die durch europäische und nationale Vorgaben, wie die MiFID II-Richtlinie oder das Versicherungsvertragsgesetz (VVG), bestimmt werden. Verstöße gegen Dokumentations- und Aufklärungspflichten oder die Missachtung von Compliance-Anforderungen können empfindliche Bußgelder und aufsichtsrechtliche Konsequenzen nach sich ziehen. Vertragsrechtliche Konflikte stellen ein drittes zentrales Risiko dar. Dies betrifft sowohl die Beziehungen zu Kunden als auch zu Geschäftspartnern, wie Versicherungsunternehmen oder Fondsanbietern. Unklare Vertragsformulierungen oder einseitig benachteiligende Regelungen können zu Streitigkeiten führen, die im schlimmsten Fall in langwierige und kostenintensive Gerichtsverfahren münden. Zusätzlich sind Datenschutzverstöße ein wachsendes Problemfeld. Mit der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) sind Finanzdienstleister und Versicherungsmakler verpflichtet, persönliche Kundendaten sorgfältig zu behandeln und vor unbefugtem Zugriff zu schützen. Bereits kleine Nachlässigkeiten, etwa bei der Datenverschlüsselung oder der Einwilligung zur Datenverarbeitung, können hohe Strafen und Vertrauensverluste zur Folge haben.

Die Folgen rechtlicher Risiken

Die Konsequenzen dieser Risiken gehen über finanzielle Einbußen hinaus. Schadensersatzansprüche, Vertragsstrafen oder Bußgelder können insbesondere kleinere Maklerunternehmen erheblich belasten. Zudem kann ein Imageschaden durch negative Presse oder Kundenbewertungen die langfristige Marktposition gefährden. Auch die interne Arbeitsbelastung steigt, da rechtliche Streitigkeiten häufig zeitintensive Klärungen und organisatorische Maßnahmen erfordern. Nicht zuletzt droht der Verlust der Zulassung oder Registrierung, wenn grundlegende gesetzliche Pflichten nicht eingehalten werden.

In diesem komplexen Umfeld bietet die Zusammenarbeit mit externen juristischen Experten eine wirksame Lösung, um rechtliche Schwierigkeiten proaktiv zu vermeiden und bestehende Konflikte effizient zu lösen. Eine der zentralen Aufgaben externer Rechtsberater besteht in der präventiven Risikoanalyse. Sie prüfen Vertragsgestaltungen, Arbeitsabläufe und Compliance-Maßnahmen auf potenzielle Schwachstellen und entwickeln Strategien, um diese zu beheben. So können beispielsweise standardisierte Beratungsvorlagen oder umfassende Datenschutzrichtlinien erstellt werden, die den rechtlichen Anforderungen entsprechen. Darüber hinaus unterstützen Rechtsanwälte bei der Klärung konkreter Streitfälle. Sie vertreten die Interessen des Unternehmens in Verhandlungen oder vor Gericht und sorgen dafür, dass berechnete Ansprüche durchgesetzt und unberechtigte Forderungen abgewehrt werden. Gerade in Haftungsfällen ist eine fundierte juristische Expertise entscheidend, um Schadensersatzforderungen zu minimieren oder abzuwenden. Ein weiterer wichtiger Aspekt der externen juristischen Begleitung ist die Schulung und Weiterbildung von Mitarbeitern. Durch gezielte Trainings können Finanzdienstleister und Versicherungsmakler über neue gesetzliche Anforderungen informiert und für rechtliche Risiken sensibilisiert werden. Dies stärkt die interne Kompetenz und trägt dazu bei, Fehler in der Praxis zu vermeiden.

Fazit

Die rechtlichen Risiken, denen Finanzdienstleister und Versicherungsmakler ausgesetzt sind, erfordern ein hohes Maß an Aufmerksamkeit und Sachverstand. Ohne eine gezielte Strategie zur Risikominimierung können die Folgen solcher Risiken die Existenz eines Unternehmens gefährden. Externe juristische Begleitung bietet hier eine unverzichtbare Unterstützung, um eine rechtssichere Basis für die tägliche Arbeit zu schaffen, Konflikte professionell zu lösen und langfristig das Vertrauen der Kunden zu bewahren. Indem Finanzdienstleister und Versicherungsmakler rechtliche Risiken frühzeitig erkennen und systematisch angehen, können sie ihre Position am Markt sichern und ihren Ruf als verlässliche Partner stärken.



Dr. Tim Banerjee

Gründer und Partner
Kanzlei Banerjee & Kollegen

Vorfälligkeitsentschädigung beim Immobiliarkreditvertrag

Am 03. Dezember 2024 fällte der Bundesgerichtshof (BGH) ein richtungsweisendes Urteil (Az. XI ZR 75/23), das erhebliche Auswirkungen auf die Praxis der Vorfälligkeitsentschädigung bei Immobiliendarlehen hat. Dieses Urteil betrifft insbesondere die Anforderungen an die Klarheit und Verständlichkeit von Vertragsklauseln zur Berechnung der Vorfälligkeitsentschädigung und stärkt die Rechte der Verbraucher. Betroffen sein dürften tausende Kreditverträge aus dem Bereich genossenschaftlicher Banken.

Hintergrund des Urteils

Im vorliegenden Fall schlossen die Kläger im Dezember 2018 und Februar 2019 zwei Immobiliendarlehensverträge über Nettodarlehensbeträge von 170.000 Euro und 20.000 Euro zum Kauf eines Zweifamilienhauses ab. Der vertragliche Zins war für je zehn Jahre festgeschrieben, wobei die Darlehen nach diesen zehn Jahren noch nicht vollständig getilgt sein würden. Auf Basis der vereinbarten Konditionen ergab sich eine voraussichtliche Vertragslaufzeit von 20 Jahren und acht Monaten bzw. 14 Jahren und drei Monaten. Die Darlehensnehmer entschieden sich Mitte 2020 für eine Veräußerung der Immobilie und wollten die Darlehen vorzeitig zurückzahlen. Die Bank forderte darauf eine Vorfälligkeitsentschä-

digung von insgesamt über 15.000 Euro. Die Kläger zahlten einen Teil der Summe unter Vorbehalt und klagten auf Rückerstattung mit der Begründung, die vertraglichen Angaben zur Berechnung der Vorfälligkeitsentschädigung seien unzureichend und nicht klar verständlich.

Die entscheidende Klausel in den beiden Darlehensverträgen lautete: „Der Zinsverschlechterungsschaden als der finanzielle Nachteil aus der vorzeitigen Darlehensablösung, das heißt, die Differenz zwischen dem Vertragszins und der Rendite von Hypothekendarlehen mit einer Laufzeit, die der Restlaufzeit des abzulösenden Darlehens entspricht.“

Entscheidung des BGH

Der BGH bestätigte die Vorinstanzen (Landgericht Frankfurt am Main und Oberlandesgericht Zweibrücken) und entschied zugunsten der klagenden Verbraucher. Er stellte fest, dass die verwendete Vertragsklausel zur Berechnung der Vorfälligkeitsentschädigung nicht den gesetzlichen Anforderungen an Klarheit und Verständlichkeit entsprach. Konkret bemängelte



der BGH die Formulierung, die sich auf die „Restlaufzeit des abzulösenden Darlehens“ bezog. Diese Formulierung könne den Eindruck erwecken, dass sich die Berechnung der Vorfälligkeitsentschädigung auf die gesamte Vertragslaufzeit beziehe, obwohl die Zinserwartung der Bank nur für maximal zehn Jahre und sechs Monate rechtlich geschützt sei.

Rechtliche Grundlagen

Grundsätzlich sind Immobiliardarlehensverträge auf eine lange Laufzeit ausgelegt und die Konditionen in der Regel für viele Jahre festgeschrieben. Doch im Leben gibt es Veränderungen, die mit einem langjährigen Vertrag konfliktieren können und man will oder muss eine Immobilie verkaufen. Daher normiert § 490 Abs. 2 BGB, dass der Darlehensnehmer ein außerordentliches Kündigungsrecht besitzt, wenn seine berechtigten Interessen dies gebieten. Der geplante Verkauf einer Immobilie stellt solch ein berechtigtes Interesse dar. Folge der vorzeitigen Beendigung des Immobiliardarlehens ist, dass die darlehensgebende Bank eine Vorfälligkeitsentschädigung verlangen kann. Damit soll ihr der aus der vorzeitigen Kündigung entstandene (entgangene Zins-)Schaden ersetzt werden, was auch im Rahmen eines Interessenausgleichs angemessen ist. Schließlich liegt der Verkauf der Immobilie nicht in der Sphäre der Bank. Allerdings verlangt Art. 247 § 7 Abs. 2 Nr. 1 EGBGB, dass der Darlehensvertrag klare und verständlich formulierte Informationen über Voraussetzungen und die Berechnungsmethode der Vorfälligkeitsentschädigung enthält. Erfüllt die Bank diese Voraussetzungen nicht, führt dies gemäß § 502 Abs. 2 Nr. 2 BGB zum Verlust des Anspruchs des Darlehensgebers auf Vorfälligkeitsentschädigung, wenn eben die vertraglichen Angaben zur Berechnung dieser Entschädigung nicht klar und verständlich sind.

Im vorliegenden Fall wurden diese Anforderungen nicht erfüllt, so dass der Anspruch der Bank auf Vorfälligkeitsentschädigung ausgeschlossen war. Denn in den Verträgen hieß es, dass sich auf Basis der vereinbarten Konditionen eine voraussichtliche Vertragslaufzeit von 20 Jahren und acht Monaten bzw. 14 Jahren und drei Monaten ergebe und dass die Bank im Falle einer vorzeitigen Rückzahlung der Darlehen eine Vorfälligkeitsentschädigung erhalte, bei deren Berechnung Zinsen bis zur Restlaufzeit des abzulösenden Darlehens berechnet werden dürften. Dies war nur so zu verstehen, dass eben Zinsen bis 20 Jahre und acht Monate bzw. 14 Jahre und drei Monate gerechnet ab Vertragsschluss in die Berechnung der Vorfälligkeitsentschädigung einfließen. Was die Bank nicht berücksichtigte, war § 489 Abs. 1 Nr. 2 BGB, der vorsieht, dass ein Darlehen, dessen Konditionen festgeschrieben sind, jedenfalls nach Ablauf von zehn Jahren ab vollständiger Auszahlung des Darlehensbetrages mit einer Frist von sechs Monaten gekündigt werden kann. D. h. ein Darlehensnehmer kommt spätestens nach zehn Jahren und sechs Monaten aus einem an sich länger laufenden Darlehen raus und kann dieses ohne Vorfälligkeitsentschädigung zurückzahlen. Die Angaben zur Berechnung der Vorfälligkeitsentschädigung waren daher missverständlich, da dort auf die Restlaufzeit der Darlehen (20 Jahre und acht Monate bzw. 14 Jahre und drei Monate) ab-

gestellt wurde, statt die gesetzliche Kündigungsmöglichkeit nach zehn Jahren zu berücksichtigen.

Auswirkungen auf die Praxis

Die Vertragsklausel, die der BGH monierte, stammt aus dem Bereich genossenschaftlicher Banken, wie sie von vielen Volks- und Raiffeisenbanken verwendet wurde. Es dürften bundesweit wohl mehrere tausend Verträge betroffen sein, da die Vertragsklausel über Jahre hinweg verwendet wurde. Dieses Urteil hat weitreichende Konsequenzen für Verbraucher, wie auch für Darlehensvermittler:

1. Überprüfung bestehender Verträge: Im Falle einer vorzeitigen Ablösung eines Immobiliardarlehens wegen Verkauf der Immobilie führt die Verwendung der obigen Klausel dazu, dass die Bank keine Vorfälligkeitsentschädigung verlangen kann.
2. Rückforderungsansprüche von Verbrauchern: Verbraucher, die in der Vergangenheit eine Vorfälligkeitsentschädigung gezahlt haben, könnten aufgrund dieses Urteils einen Anspruch auf Rückerstattung haben, wenn die entsprechenden Vertragsklauseln unzureichend formuliert waren.
3. Handlungsbedarf: Der Rückforderungsanspruch unterliegt, wie jeder Anspruch, der Verjährung. Es ist davon auszugehen, dass eine Rückforderung zu Unrecht gezahlter Vorfälligkeitsentschädigungen nach drei Jahren nach Zahlung zum Jahresende verjährt. Im Jahr 2025 können also Vorfälligkeitsentschädigungen zurückgefordert werden, die nach dem 01.01.2022 gezahlt wurden.

Fazit

Das Urteil des BGH vom 03. Dezember 2024 stellt klar, dass die insbesondere von genossenschaftlichen Banken verwendete Klausel zur Berechnung einer Vorfälligkeitsentschädigung nicht den gesetzlichen Anforderungen an Transparenz und Verständlichkeit gerecht wird. Betroffene Verbraucher können gezahlte Vorfälligkeitsentschädigungen der letzten drei Jahre zurückfordern. Dies sollte aufgrund der erfahrungsgemäß ablehnenden Haltung der Banken nur mit anwaltlicher Hilfe getan werden.



Alexander Heinrich

Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht
TILP Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Was nun?

Die Insolvenz der Element Insurance AG hat erhebliche Auswirkungen auf zahlreiche Versicherungsnehmer, Vermittler und Assekuradeure. Während die Versicherungsbranche noch nach Antworten sucht, stellen sich viele Kunden und Vermittler die Frage: Was bedeutet das für bestehende Verträge? Was passiert mit bereits gezahlten Beiträgen? Welche Handlungsmöglichkeiten gibt es? Und warum hat der Bund der Versicherten (BdV) in dieser Situation eine Empfehlung abgegeben, die (jedenfalls aus meiner Sicht) fragwürdig war?

Das Insolvenzverfahren ist eröffnet – und was nun?

Am 01. März 2025 hat das Amtsgericht Charlottenburg das endgültige Insolvenzverfahren über die Element Insurance AG eröffnet. Nachdem bereits Ende 2024 bekannt wurde, dass Element finanzielle Schwierigkeiten hatte, kam die offizielle Insolvenzmeldung wenig überraschend. Die Ursache: die kurzfristige Kündigung des Rückversicherungsschutzes, die das Unternehmen in eine finanzielle Schieflage brachte. Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) hatte daraufhin schnell reagiert und ein Neugeschäftsverbot verhängt. Ein Verkauf des Bestandes oder eine Teilübertragung war offenbar nicht möglich – und so wurde nun das formelle Insolvenzverfahren eingeleitet. Die Konsequenz für

Kunden: Die meisten Versicherungsverträge enden automatisch zum 01. April 2025 um 24:00 Uhr. Versicherungsnehmer müssen sich nun dringend um neuen Versicherungsschutz kümmern, da es ansonsten zu Deckungslücken kommen kann. Vermittler standen und stehen schlimmstenfalls noch immer vor der Aufgabe, betroffene Kunden umfassend zu informieren und ihnen alternative Versicherungslösungen zu vermitteln.

Auswirkungen für Versicherte – der Schutz läuft aus!

Ende der meisten Verträge zum 01. April 2025

Da das Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) vorschreibt, dass die meisten Versicherungsverträge einen Monat nach Insolvenzeröffnung enden, wird der Versicherungsschutz zum 01. April 2025 automatisch beendet. Eine gesonderte Kündigung durch den Versicherungsnehmer ist in der Regel nicht notwendig. Ausnahmen gelten lediglich für Pflichtversicherungen, wie z. B. bestimmte Kfz-Haftpflichtversicherungen. Hier könnten gesonderte Lösungen gefunden werden.

Schadensfälle: Regulierung ungewiss

Theoretisch sind Schäden, die vor dem 01. April 2025 eintreten, noch gedeckt. Doch die Praxis zeigt etwas anderes: Regulierungen von Schäden gab es zuletzt schon länger



nicht mehr. Ob und in welcher Höhe die eigentlich bestehenden Ansprüche beglichen werden, bleibt ungewiss. Die Schadenregulierung erfolgt aus dem sogenannten Sicherungsvermögen des Unternehmens. Sollte dieses nicht ausreichen, erfolgt eine anteilige Auszahlung – eine vollständige Regulierung kann also nicht garantiert werden.

Forderungen anmelden – Frist bis 27. Mai 2025

Wer eine ausstehende Forderung gegen die Element Insurance AG hat – sei es aus einem Schadensfall oder wegen anteilig gezahlter Prämien – muss diese bis zum 27. Mai 2025 beim Insolvenzverwalter anmelden. Dies betrifft insbesondere:

- Schadensfälle aus bestehenden Versicherungsverträgen
- Rückforderungen bereits gezahlter Prämien für nicht mehr erbrachte Versicherungsleistungen
- Mögliche Mehrkosten durch die Insolvenz und den Versicherungswechsel

Vermittler sollten ihre Kunden hierbei unterstützen und sicherstellen, dass sie ihre Ansprüche fristgerecht einreichen.

Rückbuchung von Prämien

Wer hat den Versicherten einen Bärendienst erwiesen? Während wir bereits frühzeitig empfohlen hatten, die bestehenden Versicherungsverträge wegen Nichterfüllung fristlos zu kündigen und die Lastschriften für bereits gezahlte Prämien zurückzubuchen, stellte sich der Bund der Versicherten (BdV) mit einer gegenteiligen Empfehlung quer. Wer also auf den BdV gehört hat, hat brav weitergezahlt und kann nun seine Rückerstattung mühsam im Insolvenzverfahren geltend machen – mit völlig ungewissem Ausgang. Dabei ist es ein einfacher rechtlicher Mechanismus: SEPA-Lastschriften können innerhalb von acht Wochen rückgängig gemacht werden. Wer also seinen Jahresbeitrag kurz vor der Insolvenzanmeldung gezahlt hat, hat unter Umständen für ein ganzes Jahr bezahlt, obwohl der Schutz nun nach drei Monaten endet. Die Empfehlung des BdV, nicht fristlos zu kündigen und die Lastschriften nicht zurückzubuchen, dürfte für viele Versicherte finanzielle Verluste bedeutet haben. Insofern bleibt zu hoffen, dass solche Ratschläge künftig etwas differenzierter und praxisnaher erfolgen. Für Versicherte, die die Rückbuchungsfrist verpasst haben, bleibt nur noch der Weg über das Insolvenzverfahren – mit ungewisser Quote und möglicherweise langer Wartezeit.

Betroffene Assekuradeure und Partnerunternehmen

Nicht nur Versicherungsnehmer, sondern auch eine Reihe von Assekuradeuren und Partnerunternehmen sind direkt von der Insolvenz der Element Insurance AG betroffen. Zu den bekanntesten gehören:

- Asspario Versicherungsdienst GmbH: Fahrradversicherungen werden von GVO übernommen, Unfallversicherungen enden ersatzlos
- Fri:day: Unfallversicherung – keine bekanntgegebenen Maßnahmen
- Agencio: Dauercamping-Versicherung – unklare Zukunft
- Direkt-AS: Gebäudeversicherung – keine veröffentlichten Informationen
- Schutzgarant GmbH: Handyversicherungen – keine Nachfolgelösung bekannt
- PANDA: Tierkranken- und OP-Versicherung – neuer Risikoträger angekündigt
- Volkswagen Versicherungsdienst: Kfz-Versicherungen – unklare Maßnahmen

Fazit: Versicherungsnehmer und Vermittler müssen handeln!

Die Insolvenz der Element Insurance AG zeigt erneut, wie wichtig es ist, auf die wirtschaftliche Stabilität eines Versicherers zu achten. Versicherungsnehmer sollten sofort prüfen, ob sie betroffen sind, einen neuen Versicherungsvertrag abschließen und ihre Forderungen fristgerecht anmelden. Vermittler wiederum sollten ihre Kunden aktiv informieren, sie bei der Schadenmeldung und Antragsstellung unterstützen und passende Alternativen bereitstellen.

Ausblick: Die Diskussion über eine Sicherungseinrichtung für Sachversicherungen

Die Insolvenz von Element Insurance AG zeigt, dass Versicherte in der Sachversicherung schlechter abgesichert sind als in der Lebensversicherung, wo es mit der Protektor Lebensversicherungs-AG eine – sicherlich auch fragile – Sicherungseinrichtung gibt. Die Frage, ob es für Sachversicherungen eine ähnliche Sicherungseinrichtung geben sollte, wird derzeit schon diskutiert. Eine solche Lösung könnte dazu beitragen, Verbraucher im Insolvenzfall besser zu schützen und ihnen mehr Planungssicherheit zu geben. Ob und wann eine solche Maßnahme umgesetzt wird, ist jedoch völlig ungewiss.



Norman Wirth

Rechtsanwalt und Geschäftsführender Vorstand
AfW Bundesverband Finanzdienstleistung e. V.

Kryptoklartext

Episode 5

Decentralized Finance Zwischen Hype und Disruption



Philip Filhol



Philipp Sandor

Keine technologische Innovation der postmodernen Epoche gewann schneller Aufmerksamkeit und Zuwachs als der Bitcoin und Co. Renommiertere Namen wie A16Z oder Galaxy attribuieren dieses Phänomen unter anderem maßgeblich dem dezentralisierten Ökosystem für Finanzdienstleistungen, auch DeFi genannt, welches auf der Blockchain basiert. Heute wollen wir uns diesem Ökosystem widmen und in Erfahrung bringen, wie diese dezentrale Alternative in so kurzer Zeit ein ernstzunehmender Kontrahent für das veraltete Legacy-Bankensystem werden konnte.

/// Totgesagte leben länger

Das dezentrale Ökosystem für Finanzdienstleistungen verfolgt das Ziel, traditionelle Vermittler zu eliminieren und Finanzdienstleistungen direkter, effizienter und unabhängiger zu gestalten. Dies sorgte ursprünglich für eine negative Darstellung der Industrie; dient dieses Tool etwa einzig und allein der Umgehung von Sanktionen, Geldwäschegesetzen und dergleichen? Die kontinuierliche Entwicklung und das rekordverdächtige Wachstum drehten allerdings das einst negative Narrativ: DeFi ist seit einiger Zeit nicht mehr nur das besagte Sammelbecken krimineller Akteure, sondern eine etablierte Lösung für die Demokratisierung des Finanzwesens durch einzigartige Innovation. Tokenisierte Vermögenswerte, dezentrale Handelsplätze und alternative Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten betonen die Relevanz der Branche und werfen die Frage auf: Wie kam es zum Aufstieg von DeFi?

/// Vom Systemversagen zur Revolution

Die wachsende institutionelle Adoption und das daraus resultierende Marktwachstum lassen die ursprüngliche Philosophie rund um Bitcoin und Co. zunehmend in den Hintergrund rücken – dabei ist der Ursprung dieser Philosophie entscheidend für das Verständnis. Nach der Finanzkrise, welche von 2007 bis 2009 wie eine Abrisskugel durch die Weltwirtschaft pflügte, hinterblieben viele Skeptiker, die dem traditionel-

len Finanzsystem prinzipiell das Vertrauen absprachen. Von überhebelten Banken wie Lehman Brothers, die intransparente Finanzprodukte schufen, über Politiker wie Senator Dodd und Frank, die mit unklaren Aussagen, falscher Zinspolitik und fehlgeleiteter Regulierung versuchten, Feuer mit Feuer zu bekämpfen, bis hin zu Ratingagenturen wie Fitch, Moody's und Standard & Poor's, die durch Interessenkonflikte und mangelnde Kompetenz irreführende Bewertungen abgaben – was zunächst wie ein isoliertes Problem erschien, entpuppte sich als das ganzheitliche Versagen eines tief verwobenen Finanzsystems. Es folgten Proteste, Anti-Wall-Street Bewegungen und das Whitepaper von Satoshi Nakamoto, welches den Grundbaustein für den Kryptomarkt und DeFi legte. Das Ziel: Ein alternatives Finanzsystem zu bauen, welches transparenter, effizienter, günstiger und schneller ist, ohne die Entscheidungsgewalt in die Hände weniger zu geben, sondern unter den Nutzern aufzuteilen.

/// Innovation als Schlüssel zum Erfolg

Die technologischen Besonderheiten der Blockchain ermöglichen die Umsetzung der geforderten Veränderungen. Dank Smart Contracts, die als intelligente Globalurkunden agieren, ist es für DeFi-Nutzer also möglich, traditionelle Finanzprodukte onchain zu nutzen. Die Abwesenheit des Mittelmanns und lästigen bürokratischen Hürden ermöglicht eine effizientere Abwicklung von Finanztransaktionen ganz ohne zeitliche oder finanzielle Limitierung. Das Lending-Protokoll Aave zum Beispiel bringt Kreditgeber und -nehmer direkt zusammen – ganz ohne Bank als Vermittler. Besitzt Nutzer A also Kryptowährung XYZ und möchte diese für sich arbeiten lassen, hinterlegt er sie in einem Liquiditätspool, welcher auf einem Smart Contract des Aave Protokolls basiert. Dafür erhält er Zinsen, die je nach verfügbarer Liquidität schwanken – je knapper das Kapital im Liquiditätspool, desto höher die Zinsen. Auf der anderen Seite steht Nutzer B, der einen Kredit aufnehmen möchte. Er hinterlegt seine eigenen Kryptos als Sicherheit und leiht sich XYZ aus dem Liquiditätspool. So sind beide Seiten in der Lage, unabhängig vom Stand-

ort oder Bankkonto ihr Kapital effektiv zu nutzen. Aktuell ist Aave das größte Lendingprotokoll mit hinterlegten Assets in Höhe von ungefähr 20 Mrd. US Dollar- oder dem Bruttoinlandproduktes Islands. Eine weitere DeFi-Innovation sind dezentrale Exchanges (DEX) wie Uniswap, die es ermöglichen, rund um die Uhr beliebige Kryptowährungen zu handeln. Statt zentraler Vermittler nutzen DEXs Smart Contracts, die Handelspaare automatisch abwickeln. Damit genug Liquidität für geringe Spreads und wenig Slippage vorhanden ist, gibt es finanzielle Anreize für sogenannte Liquidity Miner. Diese hinterlegen ihre Kryptowährungen in Liquiditätspools und verdienen somit Zinsen – je nach Angebot und Nachfrage. Ist die Liquidität eines Handelspaars knapp, steigen die Zinsen, um mehr Kapital anzulocken. So können Nutzer weltweit flexibel und kostengünstig traden, während Liquidity Miner ihr Kapital jederzeit zurückziehen können – die Eigentumsrechte der Assets verweilen derzeit vollständig bei den Liquidity Minern selbst.

Die Demokratisierung des Geldes

Den aufmerksamen Lesern wird aufgefallen sein, dass die Kombination aus Blockchain, dezentralen Apps, und innovativen Finanzprodukten ein Fundament für ein redemokratisiertes Finanzsystem bildet. Die Überregulierung des Bankensektors, die regressive Innovationspolitik in den meisten westlichen Ländern und die daraus resultierende Monopolisierung des Finanzsystems hat in den letzten Jahren zu einer stagnierenden Finanzbranche geführt. Auf globaler Ebene kommt hinzu, dass autoritäre Regime, gescheiterte Staaten und Entwicklungsländer mit schwacher oder teils nicht vorhandener Finanzinfrastruktur ihren Bürgern keine Möglichkeiten geben können oder wollen, sich an Kapitalmärkten und Finanzprodukten zu beteiligen. Die globale Adoption digitaler Endgeräte und eine kontinuierlich erweiterte Internet-

bereitstellung bietet allerdings jedem Menschen die Möglichkeit, am dezentralen Ökosystem teilzuhaben und dort finanziell aktiv zu werden. Das Weltwirtschaftsforum schätzte im Sommer 2024, dass rund 1,4 Milliarden Menschen keinen oder nur eingeschränkten Zugang zu finanzieller Infrastruktur haben. Fehlt diese grundlegende Voraussetzung allerdings, werden die wirtschaftlichen Entwicklungsambitionen vieler Länder bereits im Keim erstickt und die Chancen auf eine Steigerung der Lebensqualität zunichte gemacht. Dieser Status quo zerbröckelt langsam, aber sicher, unter dem wachsenden Einfluss der dezentralen Finanzrevolution.

DeFi – eine universelle Lösung?

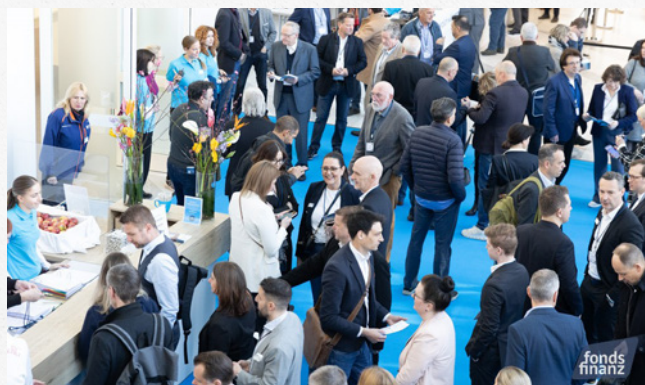
Abschließend lässt sich festhalten, dass DeFi auf globaler Ebene neue Möglichkeiten eröffnet. Erste Weltländer besitzen zwar existierende Strukturen; diese haben sich allerdings über die Zeit hinweg als fehleranfällig, langsam, teuer und ineffizient erwiesen. Entwicklungsländern hingegen fehlt meist der Zugang zu jeglicher finanziellen Infrastruktur, was den Aufbau eines Ökosystems für Finanzen erschwert. Der dezentrale Ansatz und die Demokratisierung der Finanzen im DeFi-Ökosystem bieten eine Alternative zu beiden Szenarien. Allerdings ist auch das dezentrale Finanzsystem nicht fehlerfrei. Im Kontrast zur idealistischen Vision ragen einige Schwachstellen hervor, die bereits zu gravierenden Hacks und Verlusten führten. So können Smart Contracts, zum Beispiel Lendingprotokolle, falsch codiert worden sein. Mittlerweile gibt es hierfür eigene Smart Contract Auditoren, die dieses Risiko minimieren sollen. Auch Brückenprotokolle – Bridges genannt –, welche den Assettransfer zwischen verschiedenen Blockchains ermöglichen, haben sich vereinzelt anfällig gezeigt in der Vergangenheit. Hinzu kommt das Risiko der Selbstverwahrung, welches eine Voraussetzung für die Interaktion im DeFi Raum ist.

Meinungen über DeFi gibt es auf jeden Fall viele. Welchem Lager man sich nun anschließt, bleibt jedem selbst überlassen. Die Zahlen sprechen jedoch eine deutliche Sprache: Allein im Jahr 2024 stieg die Zahl der täglichen DeFi-Nutzer im Vergleich zum Vorjahr um fast 500 %. Die daraus resultierenden Implikationen liegen auf der Hand. Wenn auch Sie die Chancen dieses rasant wachsenden Marktes besser verstehen möchten – sei es als Privatperson, Bank oder Börse – und erfahren wollen, wie Sie von den Vorteilen des dezentralisierten Finanzsystems profitieren können, dann verpassen Sie nicht unsere nächste Ausgabe, in welcher wir umfassend den Sinn, die Funktion und den institutionellen Nutzen des Stakings von Kryptowährungen wie Ethereum, Cardano oder Solana beleuchten.

PERSONALITY & EVENTS

Fonds Finanz begeistert MMM-Fachbesucher

Die MMM-Messe der Fonds Finanz am 18. März 2025 im MOC München war erneut ein großer Erfolg. Mit rund 5.800 Besuchern, 150 Ausstellern und 120 Fachvorträgen, davon mehr als 50 IDD-zertifiziert, hat sich die Fachmesse wieder als unverzichtbares Event der Finanz- und Versicherungsbranche erwiesen. Die teilnehmenden Makler nutzten die Gelegenheit, sich über aktuelle Trends, Produkte und Tools zu informieren, wertvolle Kontakte zu knüpfen und sich in hochkarätigen Vorträgen weiterzubilden. Auch 2025 überzeugte die MMM-Messe mit einem vielfältigen und praxisnahen Programm. Ein besonderes Highlight war erneut das Newcomer Forum, das speziell für Berufseinsteiger und Interessierte konzipiert wurde und wie schon im Vorjahr sehr gut besucht war. Hier erhielten angehende Makler wertvolle Einblicke in die Branche, Best Practices erfahrener Vermitt-



ler und Praxis-Tipps für den Start in ihre Karriere. Auch das finanzwelt-Team war in diesem Jahr wieder live vor Ort und traf sich mit den Entscheidern der Branche.



Interview mit Journalist, Produzent, Sachbuchautor und Börsenspezialist Markus Koch



Das KRAVAG-Team freut sich über zahlreiche Standbesucher



Freut sich über eine erfolgreiche Messe: Herbert Behr, CEO der GOLDEN GATES AG



Allianz-Konsortium übernimmt Viridium

Ein Konsortium aus Allianz, BlackRock und T&D Holdings wird Anteile an der Viridium Gruppe (Viridium) von Cinven erwerben, teilte die Allianz mit. Damit beendet Cinven nach über zehn Jahren seine Mehrheitsbeteiligung an dem führenden europäischen Spezialist für Lebensversicherungsbestände. Generali Financial Holdings und Hannover Rück bleiben als Aktionäre investiert.



Foto: @ Viridium

Savills: Neue Leitung für Agency- und Capital-Markets-Teams

Savills hat Panajotis Aspiotis zum Head of National Agency Germany ernannt. Neben seiner Rolle als Chief Commercial Officer wird er die Agency-Teams von Savills Deutschland übergeordnet leiten. Zudem wird Karsten Nemecek zusätzlich zu seiner Funktion als Co-Head Corporate Finance - Valuation (CFV) ab sofort als stellvertretender CEO von Savills Deutschland die Leitung der deutschen Capital-Markets- und Investmentteams übernehmen.



Panajotis Aspiotis und Karsten Nemecek / Foto: @ Savills

**MEINPLAN ZUR
ALTERSVORSORGE?**

**ERSTAUNLICH
FLEXIBEL.**

Flexible Fondsrente für
den fondsgebundenen
Vermögensaufbau
in allen Lebensphasen

**Optimal
zum
Berufsstart
– auch als
bAV***

* MeinPlan FRV als arbeitnehmerfinanzierte
Direktversicherung

**Mehr erfahren:
www.lv1871.de/flexibel**



WWK erneut mit Gold ausgezeichnet

Die WWK Lebensversicherung a. G. wurde von der Fachzeitschrift Versicherungsmagazin und dem Analysehaus Service Value auch in diesem Jahr beim alljährlichen Branchenwettbewerb Makler-Champions geehrt. Dabei wurde dem Versicherer erneut die Auszeichnung „Gold-Status“ in der Kategorie Lebensversicherung verliehen. Die WWK gehört damit zur Spitzengruppe der beliebtesten Makler-versicherer.

Thomas Heß, Bereichsleiter Marketing und Organisationsdirektor Partnervertrieb der WWK / Foto: © WWK



Josef-Dieter Deix zum COO der PORR nominiert

Der Nominierungsausschuss des Aufsichtsrats hat Josef-Dieter Deix zum Mitglied des Vorstands und COO der Wiener PORR AG nominiert. Die entsprechenden Beschlüsse wurden in der Aufsichtsratssitzung am 26. März gefasst. Deix soll die Agenden von Jürgen Raschendorfer übernehmen, der sein Vorstandsmandat zurückgelegt hat.

Josef-Dieter Deix / Foto: © PORR AG

DVAG auch 2025 wieder „Top Employer Germany“

Die Deutsche Vermögensberatung (DVAG) feiert in diesem Jahr ihr 50-jähriges Bestehen und setzt mit dem Motto „50 Jahre Zukunft“ ein starkes Zeichen für nachhaltiges Wachstum und Innovation. Im Jubiläumsjahr wird das Familienunternehmen erneut als „Top Employer Germany“ ausgezeichnet. Damit unterstreicht Deutschlands größte eigenständige Allfinanzberatung einmal mehr die herausragenden Karrierebedingungen für die selbstständigen Vermögensberaterinnen und Vermögensberater.

Edmond de Rothschild erreicht Rekordhoch

Edmond de Rothschild verzeichnet ein starkes Wachstum: Das verwaltete Vermögen ist 2024 um 12 % auf 184 Mrd. Schweizer Franken gestiegen – ein neuer Höchststand. Getrieben von hohen Kapitalzuflüssen in allen Regionen und der starken Leistung der Anlageteams. Die Nettokapitalzuflüsse beliefen sich auf 6,3 Mrd. Schweizer Franken im Jahr 2024, was einem Wachstum von 3,8 % gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Neue Website der WIFO GmbH

Der Internetauftritt der WIFO GmbH wurde grundlegend überarbeitet. Mit einem komplett neuen Design und einer verbesserten Benutzerfreundlichkeit bietet die neue Webseite eine noch einfachere und verständlichere Zugänglichkeit zu allen relevanten Informationen. Zudem ist sie für mobile Endgeräte optimiert. So bekommen Desktop-, Tablet- und Smartphonebenutzer automatisch die beste Version der Webseite angezeigt.



Immer wissen, was in der Finanzwelt los ist

facebook.com/finanzwelt.de
instagram.com/_finanzwelt_
linkedin.com/company/finanzwelt

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

DIN-Norm 77235 ist startklar

Vor drei Jahren veröffentlichte das Deutsche Institut für Normung (DIN) die DIN-Norm 77235 „Finanz- und Risikoanalyse für Selbstständige sowie kleine und mittlere Unternehmen“. Nach Brokerport und Finoso hat mit Thinkurance nun ein weiterer Software-Anbieter sein von DEFINO auf diese Norm zertifiziertes Tool auf den Markt gebracht. Damit verfügt die Bera- terschaft in Deutschland jetzt über eine ausgezeichnete Soft- ware-Auswahl, mit der sie im Geschäft mit Gewerbetreibenden verlässlich und weitgehend haftungssicher punkten können.



ERGO übernimmt NEXT Insurance

Einstieg in den U.S.-Versicherungsmarkt: Munich Re und NEXT Insurance haben die Verträge zur vollständigen Akquisi- tion von NEXT Insurance durch Munich Re unterzeichnet. NEXT Insurance soll Teil der ERGO, dem größten Erstversiche- rungsgeschäft der Munich Re, werden. Damit tritt ERGO in den weltweit größten Versicherungsmarkt ein und positioniert sich im attraktiven Kundensegment der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) in den USA. NEXT Insurance ergänzt das Portfolio von ERGO durch seinen zukunftsweisenden Technologie-Stack und seine durchgängig digitale Underwri- ting-Plattform.

Anzeige

Marketing-Anzeige



Ausgezeichnet anlegen mit Dr. Jan Ehrhardt und dem ausgewogenen Mischfonds DJE - Zins & Dividende



FONDSMANAGER
DES JAHRES
2025

BÖRSE
ONLINE

€uro
Sonntag

€uro

Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt des betreffenden Fonds und das PRIIPs-KID, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Darin sind auch die ausführlichen Informationen zu Chancen und Risiken enthalten. Diese Unterlagen können in deutscher Sprache kostenlos auf www.dje.de unter dem betreffenden Fonds abgerufen werden. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte kann in deutscher Sprache kostenlos in elektronischer Form auf der Webseite unter www.dje.de/zusammenfassung-der-anlegerrechte abgerufen werden. Alle hier veröffentlichten Angaben dienen ausschließlich Ihrer Information, können sich jederzeit ändern und stellen keine Anlageberatung oder sonstige Empfehlung dar. Auszeichnungen und langjährige Erfahrung garantieren keinen Anlageerfolg.



Dr. Peters Group präsentiert positive Leistungsbilanz

Die Dr. Peters Group hat ungeachtet noch immer bestehender Herausforderungen auf dem deutschen Gewerbeimmobilienmarkt eine positive Leistungsbilanz für ihren Geschäftsbereich Immobilien vorgelegt. Die von einer namhaften Wirtschaftsprüfungsgesellschaft testierte Bilanz weist für die 23 laufenden Immobilienfonds des Unternehmens im testierten Geschäftsjahr eine durchschnittliche Auszahlung von 4,8 % aus. Zwei Beteiligungsangebote, ein Pflegeheim und ein Hotelfonds, leisteten sogar Auszahlungen im zweistelligen Prozentbereich.

Foto © Dr. Peters Group



Constantin Linden (Risikomanager, ÖKORENTA Gruppe), Anna Möllenhoff (Projektkoordinatorin, Hochschule Emden/Leer), Maren Büsing (Projektmitarbeitende, Hochschule Emden/Leer), Prof. Dr. Olaf Passenheim (Hochschule Emden/Leer)

ÖKORENTA: Forschungsprojekt mit Hochschule

Speichertechnologien sind nicht nur ein zentraler Faktor für das Gelingen der Energiewende, sie können auch eine wirtschaftlich höchst sinnvolle Asset-Ergänzung in den Portfolios der ÖKORENTA Fonds sein. Um diesen Sachverhalt zu verifizieren, haben sieben Studierende aus dem Institut für projektorientierte Lehre der Hochschule Emden/Leer über zwei Semester ein von der ÖKORENTA Gruppe angestoßenes Forschungsprojekt durchgeführt, welches jetzt erfolgreich abgeschlossen wurde.

Foto: © ÖKORENTA

GDV: Altersvorsorge braucht Reformen

Angeichts der Herausforderungen des demografischen Wandels setzen sich die Versicherer für tragfähige Lösungen für die Altersvorsorge ein. „Was wir brauchen, ist ein faires, generationengerechtes System, das breite Bevölkerungsschichten dabei unterstützt, fürs Alter vorzusorgen, Altersarmut wirksam bekämpft und zugleich bessere Renditechancen ermöglicht“, sagt Moritz Schumann, stellvertretender Hauptgeschäftsführer des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV). „Viele Menschen in Deutschland fragen sich, ob ihre Rente sicher ist und ob sie im Alter gut leben können. Bei der Reform der Altersvorsorge braucht es deshalb tragfähige Lösungen für alle. Vorschläge, die nur auf Depotlösungen setzen, greifen zu kurz. Davon könnten vor allem finanzstarke Anleger profitieren, die ohnehin am Kapitalmarkt aktiv sind“, so Schumann. Die Versicherer setzen sich für einen generationengerechten Blick ein, damit auch diejenigen gut abgesichert sind, deren Renteneintritt erst in ein paar Jahrzehnten ansteht.

ServiceValue zeichnet Makler-Versicherer aus

In Kooperation mit dem Versicherungsmagazin hat ServiceValue in diesem Jahr bereits zum 15. Mal Deutschlands Makler-Champions prämiert. Dabei wurden Auszeichnungen in sieben Kategorien sowie zusätzliche Sonderpreise vergeben. Die Studie beruht auf einer Umfrage unter Maklern. Diese gaben insgesamt 1.682 Urteile ab über 25 Einzelaspekte sowie über den individuellen Servicewert „P“, welcher der auszeichnungsrelevante Gradmesser für die Makler-Champions ist. Bei den Maklerdienstleistern liegen innerhalb der Top 10 DEMV, VEMA und vfm auf einem Goldrang. Neben den Verwaltungsprogrammen von DEMV und vfm sind auch Insurgo und Finass bei den Maklerverwaltungsprogrammen zusätzlich mit Gold ausgezeichnet.



Foto: © fotyou - stock.adobe.com



26 . MCC-KONGRESS

Vorankündigung

IT-OPTIONEN FÜR VERSICHERUNGEN

24. und 25. Juni 2025 in München



Moderation:

Prof. Dr. Jörg Puchan

Professor für
Angewandte Informatik,
Hochschule München

Ihre weiteren ExpertenInnen:



**Dr. Stefanie
Alt**

Mgl. d. Vorstandes, TELIS
FinancialServicesHolding AG



**Jens
Becker**

CIO, Zurich Gruppe
Deutschland



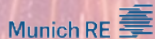
**Dr. Matthias
Gröbner**

Head of Enterprise Archi-
tecture, AXA Konzern AG



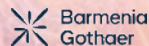
**Dr. Dirk
Heiss**

Head of Digital Platforms,
Munich RE



**Frank
Lamfuß**

Vorstand Vertrieb,
Marketing und IT,
BarmeniaGothaer



**Dr. Rainer
Sommer**

Vorstand, Provinzial
Holding AG



**Holger
Witzemann**

Geschäftsf., AOK
Systems GmbH



u.v.a.

Jetzt anmelden!

– Multiversum KI –

www.it-optionen.de

Michael Hamacher • Tel. +49 (0)2421 12177-10 • hamacher@mcc-seminare.de

Mit freundlicher Unterstützung von:





Anmeldung zur DKM

Die DKM, die Leitmesse der Finanz- und Versicherungsbranche, findet in diesem Jahr am 28. und 29. Oktober in Dortmund statt. Schon jetzt ist es möglich (und ratsam), sich für den jährlichen Treffpunkt für Makler, Vermittler, Versicherungsunternehmen und alle, die sich weiterbilden und ihr Netzwerk pflegen möchten, anzumelden.



Foto: © DKM

Trades und Treasury

Das 36. Finanzsymposium, der führende Kongress für Treasury- und Finanzmanagement in Europa, findet vom 21. bis 23. Mai statt. Rund 3.000 Fach- und Führungskräfte treffen sich in Mannheim, um zentrale Herausforderungen, innovative Lösungen und strategische Weichenstellungen zu diskutieren.



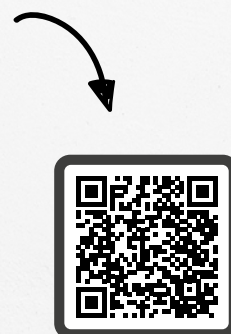
Versicherungsvermittlung in München und Köln

Am 06. und 07. November lädt die Deutsche Versicherungsakademie (DVA) zum Branchentreff Marketing Versicherung nach Köln. Die Fachtagung für Marketing-Experten der Versicherungswirtschaft diskutiert aktuelle Themen und Trends der Branche, CRM Maklermanagements, Generative KI im Marketing und Performance Marketing.



SAVE THE DATE: BaFinTech

Die BaFinTech 2025 findet am 02. und 03. Juli in Berlin statt. Im Fokus der Veranstaltung stehen wegweisende Innovationen der Finanztechnologie und aktuelle Fragen der Digitalisierung. Die Veranstaltung liefert Einblicke in die zunehmende Verbreitung Künstlicher Intelligenz in der Finanzindustrie, Herausforderungen und Lösungen rund um der Cybersicherheit, die Zukunft digitaler Zahlungsmittel sowie erste Erfahrungen mit europäischen Regulierungsvorhaben im digitalen Zeitalter.



Hauptstadtmesse abgesagt

Fonds Finanz hat bekanntgegeben, dass die Hauptstadtmesse in Berlin 2025 nicht stattfinden wird. Aufgrund der Beschränkungen des Veranstaltungsortes und der limitierten Besucherzahl kann die Messe nicht in der erforderlichen Größe durchgeführt werden. Normalerweise findet die Veranstaltung im September statt.



InterRisk Versicherungen

Berufsunfähigkeitsversicherung für Schüler – eine perfekte Lösung fürs Leben

Können Schüler berufsunfähig werden? Berufsunfähig zu sein, bedeutet nicht nur, dass ein Erwachsener seinen angestammten Beruf nicht mehr ausüben kann. Auch wenn ein Schüler gesundheitsbedingt dem Unterricht nicht mehr folgen, die Schule nicht abschließen kann oder nicht in der Lage sein wird, einen Beruf zu erlernen, liegen Gründe für eine Berufsunfähigkeit vor.

Die InterRisk, neben Komposit ein Spezialist für biometrische Versicherungen, bietet eine Berufsunfähigkeitsversicherung für Schüler an, die folgende Kriterien prüft:

- Ausstattung des Schulgebäudes
- Kann der Schüler den Schulweg bewältigen sowie die erforderlichen Verkehrsmittel nutzen?
- Kann der Schüler dem Unterricht folgen und sich daran beteiligen?
(Aufnahme- und Konzentrationsfähigkeit)
- Kann der Schüler die Hausaufgaben bewältigen?

Die InterRisk verzichtet grundsätzlich auf eine abstrakte Verweisung an eine andere Schulform.

Schülerstatus fürs gesamte Berufsleben gesichert

Doch wie geht es nach der Schule weiter? Eine Berufsunfähigkeit kann bis zum Ende des Berufslebens eintreten. Aus dieser bekannten Tatsache heraus hat die InterRisk eine konsequente Schlussfolgerung für ihre Produktgestaltung gezogen: Unabhängig davon, wie es nach der Schulzeit weitergeht, kann der Schülerstatus für das gesamte Berufsleben beibehalten werden – gute Konditionen inklusive. Der günstige Eintrittsbeitrag aufgrund des jugendlichen Alters und des in der Regel guten Gesundheitszustands liefert die Basis für attraktive Beiträge während des gesamten Berufslebens.

Der frühe Eintritt zur Schulzeit hilft darüber hinaus, spätere Klippen in der Versicherbarkeit zu umschiffen: Viele Berufe sind später in der Berufsunfähigkeitsversicherung deutlich teurer oder im schlimmsten Fall gar nicht versicherbar. Dazu zählen beispielsweise kreative Berufe, auch wenn sie am Schreibtisch ausgeübt werden, handwerkliche Berufe wie die Schreinerlehre vor dem Architekturstudium, Pflegeberufe als Wartesemester zum Medizinstudium oder Tätigkeiten im Rahmen eines freiwilligen sozialen Jahres. Die Schüler-BU-Versicherung der InterRisk bietet hier eine wertvolle Absicherung, der günstige Schülerstatus bleibt bis zum Ende des Berufslebens erhalten. Weitere Vorteile sind, dass die Versicherungssumme später dem Bedarf entsprechend ohne erneute Gesundheitsprüfung erhöht werden kann oder der Wechsel in einen anderen Tarif jederzeit möglich ist.

Wertvolle Assistance-Leistungen beitragsfrei eingeschlossen

Die InterRisk bietet nicht nur die finanzielle Absicherung während der Dauer der Berufsunfähigkeit. Ein Katalog mit umfangreichen Assistance-Leistungen steht dem Versicherungsnehmer zur Verfügung, um notwendige Unterstützungsmaßnahmen auszuwählen. Hierzu gehören im Top-Tarif z. B. ein 24-Stunden-Telefon, die Organisation von Maßnahmen der häuslichen Hilfe oder Pflege, die Organisation einer Kinderbetreuung oder Haushaltshilfe, die 24-Stunden-Pflegeheimplatzgarantie oder die Organisation und Koordination einer medizinischen Rehabilitation. Zu den sonstigen Besonderheiten gehören z. B. die schnelle Leistung bei einer Krebserkrankung bis zu 15 Monate, die Sofortleistung bei einer schweren Unfallverletzung oder die 100-%-Leistung bereits ab einem Pflegepunkt.

Kontakt

InterRisk Versicherungen
Carl-Bosch-Straße 5
65203 Wiesbaden
Tel. 0611 / 27 87 - 381
info@interrisk.de
www.interrisk.de

InterRisk 
VIENNA INSURANCE GROUP

Chancen auf Neugeschäft für Makler

Zum Jahreswechsel haben die gesetzlichen Krankenversicherungen (GKV) ihre Beiträge drastisch erhöht. Vor diesem Hintergrund kann es sich für zahlreiche Versicherte lohnen, in die Private Krankenversicherung (PKV) zu wechseln. Zwar gab es auch hier Beitragssteigerungen, doch fallen die Leistungen der PKV wesentlich besser aus als bei der GKV. Für Makler bieten sich hier Anknüpfungspunkte für Kundengespräche und Chancen auf Neugeschäft.

Für freiwillig gesetzlich versicherte Arbeitnehmer kann sich jetzt ein Wechsel in die PKV besonders lohnen. „Die GKV-Beiträge sind deutlich gestiegen – allerdings nicht etwa zugunsten verbesserter Leistungen, sondern wegen struktureller Finanzierungsprobleme“, erklärt Dr. Rainer Wilmink,

der im LVM-Vorstand die Personensparten verantwortet. Die PKV bietet maßgeschneiderten Versicherungsschutz mit besseren und vor allem auch garantierten Leistungen. „Und das zu vergleichbaren oder sogar günstigeren Beiträgen, die obendrein dank unterschiedlicher Maßnahmen auch im Alter stabil gehalten werden können“, so Dr. Wilmink.

Enorme Beitragssteigerungen der GKV

82 der insgesamt 93 gesetzlichen Krankenkassen in Deutschland haben ihre Beiträge zum 01. Januar 2025 massiv erhöht. Der durchschnittliche Zusatzbeitrag ist von 1,7 % des Einkommens 2024 auf nun 2,5 % gestiegen, in der Spitze kann er bis zu 4,4 % betragen. Das GKV-Defizit 2024 liegt mit 6,2 Mrd. Euro nochmals 700 Mio. höher als erwartet. „Wenn die Politik nicht umgehend handelt, dreht sich die



Beitragsspirale einfach weiter“, warnte die Vorstandsvorsitzende des GKV-Spitzenverbandes, Doris Pfeiffer. Das würde spätestens Anfang 2026 erneut deutlich steigende Krankenkassenbeiträge bedeuten.

Die aktuellen Beitragssteigerungen in der GKV zeigen die Herausforderungen des umlagefinanzierten Systems. „Ein wesentlicher Vorteil der PKV ist ihre langfristige Beitragsstabilität“, erklärt Eric Bussert, Vorstand für Vertrieb und Marketing bei der HanseMerkur. Während die GKV-Beiträge einkommensabhängig und stark politisch beeinflusst sind, basiert die PKV auf einer risikogerechten Kalkulation und Alterungsrückstellungen. Dadurch ist sie demografieunabhängig und bietet langfristig Planungssicherheit. Der Druck auf die GKV wird 2025 weiter zunehmen, insbesondere durch die bevorstehenden Renteneintrittswellen der Babyboomer-Generation. „Dies wird die Finanzierungsprobleme des Systems weiter verschärfen und die Nachfrage nach PKV-Alternativen zusätzlich erhöhen“, so Eric Bussert.

Vorteile der PKV

Darüber hinaus liegen die weiteren klaren Vorteile der PKV für Bussert natürlich in hervorragenden Leistungen, die über das GKV-Niveau hinausgehen – darunter freie Arztwahl, schnellere Facharzttermine, Einzel- oder Zweibettzimmer im Krankenhaus und innovative Behandlungsmethoden. Kunden profitierten zudem von individuellen Tarifen, die nach persönlichen Bedürfnissen gestaltet werden können. Natürlich konnten sich auch die PKVs nicht dem steigenden Druck auf die Gesundheitskosten entziehen und mussten ihre Beiträge zum Jahresbeginn ebenfalls erhöhen – um durchschnittlich 18 %, wie der PKV-Verband mitteilt. Trotzdem liegen die Durchschnittsbeiträge der PKV weiter deutlich unter der GKV. So zahlen gesetzlich Versicherte mit einem Durchschnittseinkommen seit 01. Januar 2025 monatlich 720 Euro für die Krankenversicherung, Personen mit einem Einkommen an der Beitragsbemessungsgrenze sogar 943 Euro. Dagegen liegt der PKV-Durchschnittsbeitrag aktuell mit 623 Euro pro Monat deutlich darunter. Dabei ist natürlich immer auch die konkrete, individuelle Lebenssituation des Versicherten zu berücksichtigen. Schließlich nehmen im Alter die PKV-Beiträge zu und Kinder sind in der GKV kostenlos mitversichert.

„Beim Wechsel in die PKV sollte es im Kern nicht um das Einsparen von Beiträgen gehen, sondern um den bestmöglichen und zukunftssicheren Gesundheitsschutz“, ist die Überzeugung von Olaf Engemann, Vorstand für Vertrieb und Marketing bei der Süddeutsche Krankenversicherung a. G. „Dieser Schutz ist mit Beiträgen, die meist deutlich unter dem Höchstbeitrag der GKV liegen, in der PKV gut möglich – und dabei wird gemäß dem Kapitaldeckungsverfahren sogar von den Beiträgen noch etwas fürs Alter zurückgelegt“, so Engemann. „Beide Systeme – PKV wie GKV – haben es mit sehr hohen Steigerungen der Leistungsausgaben im Gesundheitswesen zu tun“, konstatiert Wiltrud Pekarek, Vorständin der Hallesche



Krankenversicherung. Das liege unter anderem an neuen Diagnose- und Behandlungsmethoden, die meist hochwirksam, aber in der Regel auch sehr teuer seien. „Wir halten es deshalb für wichtig, nicht nur über die Kosten, sondern auch über den Wert unserer Produkte zu sprechen. Dieser wächst kontinuierlich, weil sich die Qualität der medizinischen Versorgung enorm gesteigert hat. Die PKV sichert den Patienten den Zugang zu dieser qualitativ hochwertigen medizinischen Versorgung“, so Wiltrud Pekarek.

Zunehmender Wechsel von der GKV in die PKV

Für Makler ergeben sich derzeit große Chancen. „Die steigenden GKV-Beiträge sorgen für eine zunehmende Nachfrage nach PKV-Beratung“, sagt Eric Bussert. Dabei ist der Wechsel von der GKV in die PKV natürlich nur für einen bestimmten Personenkreis möglich. Dazu zählen Beamte, Selbstständige sowie Angestellte, die ein Einkommen über der Jahresarbeitsentgeltgrenze erzielen. Für das Jahr 2025 sind das mindestens 73.800 Euro brutto jährlich oder 6.150 Euro im Monat. Laut PKV-Verband wechselten seit 2018 Jahr für Jahr insgesamt mehr Personen von der GKV in die PKV als umgekehrt. Auch 2024 ist die Zahl der PKV-Vollversicherten auf 8,74 Millionen gestiegen, ein leichtes Plus von 0,3 % im Vergleich zum Vorjahr.

„2024 war sowohl für die Branche als auch für die SDK ein starkes Jahr. So verzeichneten wir einen Zuwachs an Vollversicherten von rund 20 % gegenüber dem Vorjahr“, sagt Olaf Engemann. Dabei stellt er ein zunehmendes Interesse an Premiumtarifen fest. „Die Zeiten, in denen manche Leute mehr Geld in die Versicherung ihres Autos als in die eigene Gesundheit investieren wollten, sind weitgehend vorbei. Den Menschen ist bewusst, dass Gesundheit das höchste Gut ist,



Olaf Engemann
Vorstand
SDK Versicherungsgruppe



Dr. Rainer Wilmink
Vorstand
LVM Versicherung



Eric Bussert
Vorstand
HanseMerkur



Wiltrud Pekarek
Vorständin
Hallesche Krankenversicherung a. G.

und sie sind entsprechend bereit, hierfür Geld auszugeben“, ergänzt Engemann. Gleichmaßen kann auch Wiltrud Pekarek bei den Kunden ein zunehmendes Streben nach Qualität erkennen. „Das Bewusstsein, dass die Entscheidung für die PKV weniger eine finanzielle, sondern vor allem eine qualitative Frage ist, hat deutlich zugenommen. Darüber hinaus steigt die Nachfrage nach der betrieblichen Krankenversicherung weiter rasant. Auch hier sehen wir ein zunehmendes Verständnis vieler Firmen für die Bedeutung einer hochwertigen Gesundheitsversorgung ihrer Belegschaft“, so Pekarek weiter.

Ausblick für 2025

Vor diesem Hintergrund fällt auch der Ausblick für dieses Jahr sehr positiv für die PKVs aus. „2025 haben wir einen recht vielversprechenden vertrieblichen Start hingelegt – und die Vertriebsproduktion beim Jahresauftakt ist zuletzt meist ein guter Indikator für den weiteren Jahresverlauf gewesen“, zeigt sich Dr. Rainer Wilmink optimistisch. Ähnlich positiv blicken auch die Hallesche, die SDK sowie die HanseMerkur auf die weitere Entwicklung. Zentrale Gründe dafür sieht Olaf Engemann darin, dass die Menschen zunehmend Zweifel an der Zukunftsfähigkeit des GKV-Systems haben. „Insbesondere dann, wenn sie sich ihren GKV-Beitrag anschauen, dessen Höchstsatz mittlerweile bei knapp 1.200 Euro im Monat liegt. Dann fragen sich die Menschen auch, was sie dafür eigentlich an Gegenleistung erhalten. Spätestens ab diesem Punkt ist der Weg zum Versicherungsmakler nicht weit“, meint der SDK-Vorstand.

Furcht vor zu hohen Beiträgen im Alter

Manche schrecken jedoch aus Angst oder Unkenntnis vor dem Wechsel in die PKV zurück. Doch durch zahlreiche Maßnahmen, wie dem gesetzlichen Zuschlag, der zusätzlichen Zuschreibung oder Limitierungen von Beitragsanpassungen entwickelten sich die Beiträge bei vielen Privatversicherten ab dem Rentenalter moderat, erklärt Wiltrud Pekarek. „Gleichwohl – und daher rührt häufig die Wahrnehmung stark steigender Beiträge – wird es PKV-Versicherte geben, die anfangs durch den Wechsel in die PKV sogar sparen konnten, in der Rentenphase einen höheren Beitrag bezahlen, als wenn sie in der GKV geblieben wären“, so Pekarek. Deshalb empfiehlt die Vorständin, die Ersparnis der Anfangsjahre in eine zusätzliche Altersvorsorge zu investieren.

Forderungen an die Politik

Die Kostenexplosion im Gesundheitswesen erhöht auch den Handlungsbedarf der neuen Bundesregierung. „Neben der langfristigen Finanzierbarkeit der GKV muss die Politik dafür sorgen, dass das duale Gesundheitssystem aus GKV und PKV gestärkt und eine Einheitskasse verhindert wird“, sagt Eric Bussert, Vorstand für Vertrieb und Marketing bei der HanseMerkur. „Die PKV ist ein Innovationsmotor, von dem das gesamte System profitiert. Viele Länder beneiden uns um diese Ausrichtung. Unterm Strich trägt die PKV durch ihre Eigenfinanzierung signifikant zur Qualitätssicherung und Entlastung des Gesundheitssystems bei“, so Bussert. (mho)



Klar habe ich eine Schüler-BU

für meinen Sohn abgeschlossen. Die schützt nicht nur ihn, sondern sichert auch mich im Ernstfall finanziell ab.

Die
Schüler-BU:
gut für die Eltern,
gut fürs Kind.

Haben Sie die **Berufsunfähigkeitsversicherung für Schüler** schon einmal aus der Perspektive der Eltern betrachtet? Die Stuttgarter tut genau das – und eröffnet damit neue Wege für die Zielgruppenansprache.

Denn eine Schüler-BU sichert nicht nur das Kind, sondern auch die Eltern finanziell ab – davon profitiert die ganze Familie. Stellen Sie jetzt die **Eltern in den Mittelpunkt** Ihrer Beratung zur Schüler-BU!



Die Stuttgarter
Der Vorsorge-Versicherer

Mehr Infos und Vertriebshilfen?
Klar haben wir die für Sie:
aktion-schueler-bu.stuttgarter.de



„Die **bAV** bleibt wichtig“

Tim Groothedde hat im Januar 2025 die Position des Vertriebsdirektors Makler Leben bei der Württembergischen Vertriebspartner GmbH (WVVP) übernommen. Im Interview spricht er über die Auswirkungen des gestiegenen Höchstrechnungszinses, das flexible Altersvorsorgeprodukt Genius Vorsorge sowie die Entwicklung des bAV-Geschäfts.

finanzwelt: Herr Groothedde, was reizt Sie besonders an Ihrer neuen Aufgabe und welche Schwerpunkte möchten Sie setzen?

Tim Groothedde: Die Entscheidung war für mich ein bedeutender Schritt, da hier meine Leidenschaft für Vorsorge, Geldanlage und Vertrieb perfekt zusammenkommt. Ich sehe großes Potenzial, den Vertrieb in einem dynamischen Markt

weiterzuentwickeln und unseren Vertriebspartnern durchdachte Lösungen in den Bereichen Altersvorsorge und Absicherung – insbesondere in der bAV – anzubieten.

finanzwelt: Wie sehen Sie die Württembergische Lebensversicherung am Markt positioniert? Was sind Ihre Erfolgsfaktoren?

Groothedde: Die Württembergische Lebensversicherung ist für unsere Vertriebspartner der Fels in der Brandung bei der Vorsorge mit einer klaren, langfristigen Ausrichtung. Unser Erfolgsrezept liegt in einem herausragenden Service: Persönliche Ansprechpartner, schnelle und pragmatische Entscheidungen sowie ein erfahrenes Team sorgen dafür, dass sich unsere Vertriebspartner bei uns gut aufgehoben fühlen können. Mit Produkten wie Genius Vorsorge und sei-

nem erfolgreichen Wertsicherungsfonds haben wir uns über Jahre hinweg als zuverlässiger Anbieter etabliert. Besonders wichtig ist die richtige Kombination aus Produkten, Prozessen und einem engagierten Betreuungsteam.

finanzwelt: In den ersten neun Monaten 2024 ist das Neugeschäft nach Beitragssumme bei der Württembergischen Lebensversicherung um 3,1 % auf 2,37 Mrd. Euro zurückgegangen. Was sind die Gründe dafür und wie wollen Sie gegensteuern?

Groothedde» Der Rückgang im Neugeschäft war vor allem auf die bewusste Reduktion des Einmalbeitragsgeschäfts zurückzuführen. Zudem zeigte sich eine allgemeine Zurückhaltung bei der Altersvorsorge, verstärkt durch den ‚Warte-effekt‘ auf eine mögliche Rechnungszinserhöhung und Unsicherheiten in der Rentenpolitik. Trotz dieser Entwicklung konnten wir im Maklersegment eine erfreuliche Steigerung der Beitragssumme um 4,1 % im Jahr 2024 verzeichnen – ein positives Signal, das zeigt, wie gut unsere Strategien in diesem Bereich greifen.

finanzwelt: Wie hat sich die betriebliche Altersvorsorge (bAV) entwickelt?

Groothedde» Die bAV bleibt ein wichtiger Bereich. Besonders kleine und mittelständische Unternehmen haben einen hohen Bedarf. In den letzten Jahren hat die bAV innerhalb unseres Unternehmens zunehmend an Bedeutung gewonnen, was sich in einem signifikanten Umsatzwachstum widerspiegelt. 2024 konnten wir den bAV-Anteil am Gesamtgeschäft weiter steigern, wobei im Maklersegment ein erheblicher Anteil des Neugeschäfts aus dem bAV-Bereich stammt – über 40 %. Mit der Kombination aus unseren erfolgreichen bKV-Budgettarifen sowie dem im vergangenen Jahr eingeführten Genius Vorsorge-Tarif besetzen wir in beiden Segmenten, bAV und bKV, Spitzenpositionen am Markt.

finanzwelt: Letzten Juli hat Ihr Unternehmen das flexible Altersvorsorgeprodukt Genius Vorsorge auf den Markt gebracht. Was zeichnet es aus und wie hat sich die Nachfrage bisher entwickelt?

Groothedde» Das flexible Altersvorsorgeprodukt Genius Vorsorge baut auf dem Erfolg des bisherigen Genius auf und ergänzt es um neue, moderne Elemente. Die bewährte Wertsicherungsfonds-Genius-Strategie bleibt erhalten, ebenso wie die dynamische Umschichtung, die Chancen maximiert und gleichzeitig ein hohes Sicherheitsniveau wahrt. Zudem haben wir die hohe Flexibilität bei der Garantiewahl, der Anpassbarkeit der Beiträge und dem Rentenbeginn beibehalten. Neu ist die Möglichkeit, während der Laufzeit flexibel zwischen klassischen, hybriden und rein fondsgebundenen Kapitalanlagen zu wechseln. Darüber hinaus bieten wir kostenfreie Entnahmemöglichkeiten von Teilen des Guthabens und eine besonders attraktive Kostengestaltung bei der rein fondsgebundenen Kapitalanlage. Die Nachfrage nach Genius Vorsorge ist bisher sehr positiv.



Die Württembergische Lebensversicherung ist für unsere Vertriebspartner der Fels in der Brandung bei der Vorsorge mit einer klaren, langfristigen Ausrichtung.

finanzwelt: Seit Januar 2025 liegt der neue Höchstrechnungszins bei 1,0 %. Welche Effekte erwarten Sie sich dadurch auf Ihr Geschäft?

Groothedde» Der Höchstrechnungszins von 1,0 % wird vor allem im Bereich der selbstständigen Berufsunfähigkeitsversicherung (SBU) positive Auswirkungen haben, da sinkende Preise diesem wichtigen Schutz Auftrieb geben werden – und somit auch unserem Geschäft bei der Württembergischen Lebensversicherung. Im Bereich der Altersvorsorge sind die Auswirkungen weniger gravierend, da hier eher die Gesamtrendite als die Garantieleistungen im Vordergrund stehen. Trotzdem erwarten wir, dass steigende Rentenfaktoren und höhere Ablaufgarantien die Nachfrage ankurbeln. Besonders von Vorteil ist die Möglichkeit einer vollständigen Beitragsgarantie, die bestimmte Produkte wie Riester und klassische Kapitalanlagen mit Beitragsgarantie für sicherheitsorientierte Kunden attraktiver macht.

finanzwelt: Welche Rolle spielen die Makler in Ihrem Vertriebsmix?

Groothedde» Unser Ziel ist es, den Maklervertrieb als feste Säule in unserem Vertriebswegemix weiter zu etablieren. 2022 haben wir unsere Maklerorganisation neu ausgerichtet, mit einer klaren Fokussierung auf die Betreuung durch Key-Account-Manager und Key-Account-Referenten als Tandems in der Zusammenarbeit mit Maklern und Großmaklern. Unsere Weiterentwicklung wird durch die Anforderungen im Markt vorangetrieben, wobei Produkte und Prozesse kontinuierlich angepasst werden.

finanzwelt: Wie ist Ihr Ausblick für den weiteren Jahresverlauf 2025?

Groothedde» Für 2025 bin ich sehr zuversichtlich. Im Vordergrund steht die marktgerechte Implementierung unserer Produkte und Prozesse, unter anderem durch die weitere Einbindung in Vergleichsportale. Dazu kommt die fortgesetzte Digitalisierung unserer TAA-Prozesse, die Verfügbarkeit elektronischer Unterschriften und der kontinuierliche Ausbau unserer digitalen Maklerpost. Das wird uns weiter nach vorne bringen. (mho)

Erfolgsfaktoren der besten Lebensversicherer

Was zeichnet Lebensversicherer aus, die aus Verbrauchersicht mit besonderer Kundenorientierung punkten? Die Erfolgsfaktoren hat finanzwelt bei einigen Siegern des „ServiceAtlas Lebensversicherer 2025“ nachgefragt.

Die Ratingagentur ServiceValue hat bereits zum achten Mal die 35 nach Beitragseinnahmen größten Anbieter von

Lebensversicherungen auf den Prüfstand gestellt und in 3.505 Kundenurteilen zu allgemeinen und spezifischen Service- und Leistungsmerkmalen bewertet. Neun Versicherer erhielten im Jahr 2025 die Bestnote „Sehr gut“. Das sind: HUK-Coburg, Allianz, WWK, Canada Life, LVM Versicherung, LV 1871, InterRisk, Generali und Cosmos-Direkt. (mho)

Was sind Ihrer Meinung nach die Hauptgründe für Ihre Auszeichnung mit der Bestnote „Sehr gut“ beim „ServiceAtlas Lebensversicherer 2025“? Was gibt es Neues von Ihnen in diesem Bereich bzw. was ist für 2025 geplant?



Hermann Schrögenauer, Vorstand, LV 1871

Die Auszeichnung zeigt in unserem Fall, wie gut die verschiedenen Bereiche unseres Unternehmens ineinandergreifen. Von der Kundenberatung über die Produktgestaltung und das Preis-Leistungs-Verhältnis bis hin zu Kundenservice und weiteren Kundenbindungsparametern. Damit deckt die vorliegende Erhebung gewissermaßen unsere komplette Wertschöpfungskette ab. Umso mehr freut uns, dass wir nicht nur in der Gesamtzufriedenheit, sondern wirklich in allen Teilbereichen „Sehr gut“ abschneiden. Natürlich werden wir auch 2025 alles daransetzen, weiterhin umfassenden Service und individuelle Lösungen für Kunden und Geschäftspartner zu bieten. Denn angesichts eines wackelnden Generationenvertrags, anhaltender Inflation und politischer Unsicherheit wächst die Gefahr von Altersarmut. Genau da kommen wir mit passgenauen Altersvorsorgelösungen in allen Schichten und mit individueller Ausgestaltungsmöglichkeit der Anlagepräferenzen ins Spiel. Auch beim Thema Absicherung unterstützen wir unsere Geschäftspartner mit Berufsunfähigkeits-, Sterbegeld- und Risikolebensabsicherungen. Highlights bleiben die BU-Absicherung für Schüler ab sechs Jahren und ganz speziell auf verschiedene Zielgruppen zugeschnittene Konzepte.



Carolin Stier, Abteilungsleiterin Marketing und Produkte, InterRisk Versicherungen

Kundenorientierung ist unser oberstes Ziel, denn wir wollen mit unseren Konzepten Lösungen bieten, die Kunden wirklich brauchen. Als reiner Maklerversicherer arbeiten wir eng und vertrauensvoll mit unseren Vertriebspartnern zusammen. Sie und die Endkunden profitieren von unseren preisgekrönten Produkten, einer schnellen Policierung und fairer Schadenregulierung. Bereits zum fünften Mal in Folge erhielten wir jetzt von ServiceValue unter den untersuchten 35 größten Lebensversicherern die Auszeichnung „Höchste Verbraucherorientierung“ – mit der Spitzenbewertung „Sehr gut“. Doch nicht ServiceValue bewertet uns, sondern die befragten 3.505 Kunden, die unsere Kompetenz und unser Engagement schätzen. Während digitale Prozesse im Hintergrund fortlaufend für Verbesserungen sorgen, bleibt bei uns der persönliche Kontakt immer im Fokus. Über die erneute Auszeichnung freuen wir uns sehr, denn sie bestätigt unseren Ansatz, den wir im Jahr 2025 weiter ausbauen werden.





Dr. Igor Radovic, Vorstandsmitglied, Canada Life

Wir gehen bei allem, was wir tun, vom Kunden aus. Und genau das dokumentiert die ServiceValue-Auszeichnung auch: Ob Produkte, Preis-Leistungs-Verhältnis oder Kundenservice – wir sind Top-Anbieter. Neben unserer Innovationslust und viel Herzblut als Versicherer setzen wir dafür auf Technologie. Seitdem wir unsere Verwaltungsplattform modernisiert haben, treiben wir unsere Produkt-Entwicklung noch dynamischer voran. So haben wir 2024 unseren Berufsunfähigkeitsschutz moderner und flexibler gestaltet. Kunden profitieren nun bei den BU-Gesundheitsfragen von verkürzten Abfragezeiträumen, einer Teilzeitklausel, einer verbesserten AU-Klausel und einer Günstiger-Prüfung. Auch für 2025 haben wir uns viel vorgenommen und bereits eine moderne Basisrente gegen Einmalbeitrag lanciert, den Flexiblen Kapitalplan basic. Auch im Service gehen wir auf unsere Versicherten ein: Unser neues Kunden-Portal fand großen Anklang bei unseren Kunden. Auch hier immer besser zu werden, ist uns ein Ansporn!



Dr. Rudolf Alves, Abteilungsleiter LVM Versicherung

Die LVM definiert sich über ihre partnerschaftlichen Vertrauensbeziehungen zu ihren Kunden. Entsprechend stolz sind wir auf die Bestnote „Sehr gut“ im Gesamtergebnis, insbesondere aber auch in den Kategorien „Kundenberatung“ und „Kundenservice“. Fest machen wir diesen Erfolg an unseren rund 2.100 LVM-Vertrauensleuten, die ihrem Namen hier alle Ehre gemacht haben: Sie geben der LVM vor Ort ein Gesicht und treten als persönliche und digitale Kümmerer auf. Gerade auch, um unsere Vertrauensleute in dieser Kümmerer-Rolle zu stärken, sind wir seit März mit einer neuen ETF-Fonds-Rente am Start. Die sieht nicht nur ein automatisiertes Rebalancing und Ablaufmanagement vor: Sie bietet den Vertrauensleuten auch die Möglichkeit, zwischen unterschiedlichen, bedarfsgerechten Fondskonzepten zu wählen. So kommen sie in der Beratung schnell und einfach zum Ziel und können nichtsdestotrotz den sehr verschiedenen Bedürfnissen unserer Kunden gerecht werden.



Jürgen Schrameier, Vorstandsvorsitzender, WWK Versicherungen

Bei der WWK sehen wir Service als eine strategische Stärke des Unternehmens. Die Ergebnisse der bedeutendsten Studien zur Customer-Value-Forschung waren Grundlage der Konzeption unseres WWK-Echtzeitservices. Jedes Jahr stellen wir uns den größten Service-Wettbewerben Deutschlands. Die daraus resultierenden zahlreichen Auszeichnungen sind für uns Bestätigung und Ansporn zugleich. Als WWK nehmen wir Anregungen und Wünsche, die uns von den Versicherungsnehmern oder aus dem Vertrieb erreichen besonders ernst. So entstand in kurzer Zeit ein spezieller Angebotsservice für bAV mit einem dafür ausgebildeten Beratungsteam. Auch die Bereitstellung weiterer Kontaktkanäle wie z. B. Messenger oder Chat ist das Ergebnis unserer intensiven Bemühungen, den berechtigten Dienstleistungserwartungen unserer Kunden im Rahmen unseres Echtzeitservices zu entsprechen. Auch 2025 wird die WWK nah am Kunden sein und ihre Unternehmensstrategie nach deren Wünschen ausrichten.





Das ungehobene Potenzial des Gesundheitssystems

Das deutsche Gesundheitssystem steht vor enormen Herausforderungen: Überbordende Kosten, Fachkräftemangel, stetig steigende Krankenkassenbeiträge und eine Gefährdung der Versorgungssicherheit. In ihrem Buch „Die Gesundheit der Zukunft. Wie wir das System wieder fit machen“ analysieren die Autoren Prof. Dr. med. Christian Karagiannidis, Prof. Dr. Boris Augurzky und Prof. Dr. Mark Dominik Alscher die zentralen Herausforderungen des Systems und präsentieren konkrete, umsetzbare Lösungen für ein bezahlbares und zukunftsfähiges Gesundheitssystem. Im Interview spricht Prof. Dr. Christian Karagiannidis über die drängendsten Probleme und die effektivsten Lösungsmöglichkeiten.

finanzwelt: Was hat Sie und Ihre Co-Autoren zu dem Buch „Die Gesundheit der Zukunft“ inspiriert? Welche Zielgruppen sprechen Sie an?

Christian Karagiannidis: Unsere Gesellschaft steht vor gewaltigen Herausforderungen. Demografischer Wandel, eine nie für möglich gehaltene geopolitische Lage, aber auch eine immer trägere Wirtschaft und sehr stark steigende Sozialabgaben mit absehbar sehr hohen Lohnnebenkosten. Trotz der hohen Ausgaben für Gesundheit, herrschen im System eine zunehmende Unzufriedenheit und heterogene Qualität. Wir halten grundlegende Gesundheitsreformen gerade unter diesen Rahmenbedingungen für unabdingbar und sehen die Chance, das System nachhaltiger,

effizienter und gleichzeitig qualitativ höherwertig aufzustellen. Und uns bleibt nur noch wenig Zeit. Dazu sprechen wir Bevölkerung wie Politik gleichermaßen an.

finanzwelt: Was sind aktuell die drängendsten Herausforderungen des deutschen Gesundheitssystems?

Karagiannidis» Wir müssen die individuelle Arbeitslast gerade in dem so wichtigen Basisbereich der Medizin reduzieren, um mehr Zeit für die Patienten zu haben, gleichzeitig aber die Kostenexplosion in den Griff bekommen, sonst ist die Wirtschaft durch die hohen Sozialabgaben absehbar nicht mehr wettbewerbsfähig. Ganz zu schweigen davon, dass das Geld an anderer Stelle fehlt. Vor allem müssen wir uns aber wieder auf eine qualitativ hochwertige medizinische Grundversorgung konzentrieren und die extreme Mengenausweitung in den Griff bekommen. Der demografische Wandel wird auch das Personal, vor allem Pflegepersonal und Hausärzte betreffen, so dass wir hier schnell Lösungen, wie z. B. KI in der Medizin oder alternative Notfallversorgungsmöglichkeiten vorantreiben müssen.

finanzwelt: Der Fokus des Buches liegt auf „Gamechangern“, also gut umsetzbaren Lösungen für ein bezahlbares und zukunftsfähiges Gesundheitssystem. Können Sie einige herausragende Beispiele nennen?

Karagiannidis» Das deutsche Gesundheitswesen hat sehr viel ungehobenes Potenzial. Prävention ist bisher allenfalls mäßig wirksam und muss zukünftig ökonomisch gekoppelt werden, wenn sie eine echte Wirksamkeit entfalten soll. Pflege muss endlich eigenverantwortlich und fallabschließend behandeln dürfen, Arzneimittelpreise brauchen einen vernünftigen Rahmen, mit dem alle Seiten leben können, die Krankenversicherung eine echte Selbstbeteiligung, die elektronische Patientenakte muss der Dreh- und Angelpunkt, Hausärzte zu echten Primärärzten und zum Wächter des Systems werden, Notfallleitstellen ein zentrales Steuerungselement und, und, und... Die Liste des ungehobenen Potenzials ist sehr lang. Und das ist unsere große Chance.

finanzwelt: Die steigenden Beiträge zur Krankenversicherung belasten sowohl Arbeitnehmer als auch Unternehmen. Welche Reformansätze könnten diese Kosten langfristig stabilisieren?

Karagiannidis» Ein wesentlicher Schlüssel liegt in der Reduktion der unglaublich hohen Zahl von Arzt/Patientenkontakten. Wir sind im ambulanten Bereich allein bei einer Milliarde pro Jahr! Jeder von uns geht damit im Schnitt zwölfmal im Jahr ambulant zum Arzt. Mindestens doppelt so häufig wie international üblich. Eine Selbstbeteiligung – wir schlagen 1 % des beitragspflichtigen Einkommens vor – würde diese Zahl massiv und vor allem schnell senken können. Damit entsteht wieder mehr Zeit für kränkere Patienten, die Arbeitslast sinkt, die Qualität steigt und Kosten sinken. Das, was wir alle wollen. Wir müssen aber auch so ehrlich sein, dass wir um eine Zentralisierung von Krankenhausstandorten nicht herumkommen. Weniger Kliniken,

“

Trotz der hohen Ausgaben für Gesundheit, herrschen im System eine zunehmende Unzufriedenheit und heterogene Qualität.

dafür personell und technisch besser ausgestattet. Auch eine zügige Notfallreform mit einer Steuerung der Patienten vor dem Krankenhaus zum bestmöglichen Angebot ist ein nicht unerheblicher Hebel.

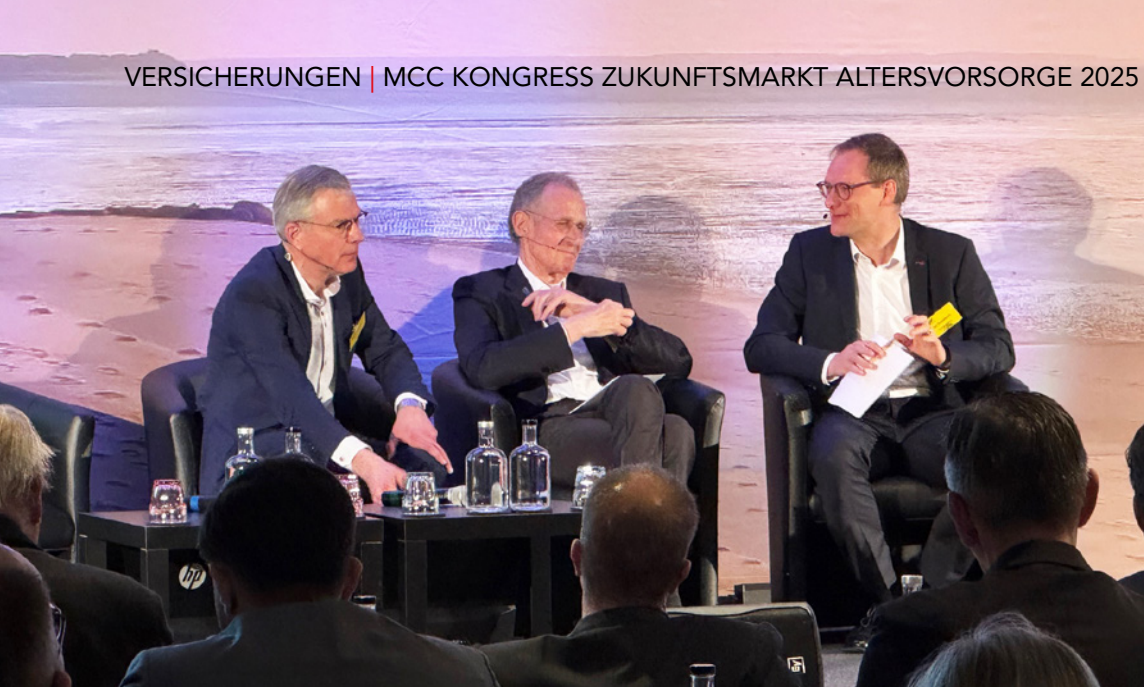
finanzwelt: Ein akuter Fachkräftemangel führt dazu, dass Klinikstationen und Arztpraxen schließen müssen. Welche konkreten Maßnahmen halten Sie für besonders wirksam, um diesen Engpass zu beheben?

Karagiannidis» Wir müssen weg von einem vollständig arztzentrierten System in Deutschland und dem Gedanken, dass sich jedes Angebot überall aufrechterhalten lässt. In fast allen Gesundheitssystemen der Welt gibt es eigenverantwortliche Behandlungen durch Pflegefachpersonen. Diesen Schritt müssen wir auch bei uns schnell gehen. Wenn die Zahl der Arztkontakte durch eine Selbstbeteiligung der Krankenversicherung deutlich sinkt, brauchen wir auch nicht mehr diese im internationalen Vergleich aktuell sehr hohen Kapazitäten. Besonders wichtig fände ich aber auch neue, innovative Wege, wie Akutambulanzen in strukturschwachen Regionen. Also im Prinzip Notaufnahmen ohne Krankenhaus, die viele, viele einfache Notfälle gut und schnell behandeln können. International üblich, national aufgrund der rigiden Strukturen bisher undenkbar. Der ganz große Gamechanger wird meiner Ansicht nach aber KI werden. Frühdiagnostik über Smartwatches, integrierte Daten unterschiedlicher Quellen mit früher Diagnostik und Therapie. Das Personal wird entscheidend entlastet und damit werden Kapazitäten generiert und vor allem sind frühzeitige Therapien fast immer erfolgversprechender als zu späte und damit ressourceneffizienter. (mho)

Wie wichtig Prävention, Eigenverantwortung und vor allem politischer Wille für Reformen sind, lesen Sie hier:

Scan me





AltersVorsorge mit Zukunft

Die Babyboomer gelangen ins Pensionsalter und bringen die gesetzliche Rentenversicherung an ihre Grenze. Eine neugewählte Regierung soll die Hinterlassenschaften der Ampel-Regierung zur gesetzlichen Altersrente lösen. Arbeitsmarkt, Demografie und Wirtschaft machen kaum Hoffnung. Beim 26. Kongress Zukunftsmarkt AltersVorsorge trafen sich am 11. und 12.03.2025 Vertreter aus der Politik, Sozialversicherung und Wirtschaft mit Entscheidern aus der Versicherungsbranche in Berlin, um über die künftigen Lösungen für betriebliche, gesetzliche und private Altersversorgung zu diskutieren.

Rahmen für die Rente

Die schwachen Geburtenjahrgänge verschieben das Verhältnis von Beitragszahlern zu Rentenempfängern in Richtung Rentner. Wachsende Arbeitslosenzahlen stehen unverändertem Fachkräftemangel gegenüber. Das künftige Lohn- und Wirtschaftswachstum reicht nicht, um die klaffenden Rentenlücken zu schließen. Zudem schwindet die Bedeutung Deutschlands im internationalen Kapitalmarktvergleich. Ausufernde Bürokratie, fehlende Fachkräfte und hohe Steuerlasten belasten die deutsche Unternehmenslandschaft. Statistiken zufolge rutscht die deutsche Wettbewerbsfähigkeit von vorherigen Spitzenpositionen ins Mittelmaß ab. Viele Aktienschwergewichte in Deutschland sind bereits über 100 Jahre alt. Trotz hoher Innovationskraft scheitern hiesige Start-ups an ausbleibenden Anschlussfinanzierungen nach der Gründungsphase. Jungunternehmen weichen auf internationale Investoren aus, denn deutsche Banken halten sich zurück. Führt der Erfolg an

die Börse, fällt die Wahl auf internationale Börsenparkette. Attraktivere Rahmenbedingungen zählen zu den Politikaufgaben, damit innovative Unternehmer und Investoren in Deutschland bleiben. Nur eine stabile Wirtschaft sorgt für ausfinanzierte Altersversorgungen. Nach der Bildung der neuen Bundesregierung dürfte noch Zeit ins Land gehen, bis neue Rahmenbedingungen die Wirtschaft beflügeln und wieder mehr Beiträge in die gesetzliche Rentenkasse fließen.

Verlässlich oder verlassen

Die Mathematik holt die Rentenpolitik ein. Die reale Zuwanderung Berufstätiger bleibt hinter den politischen Modellrechnungen zurück. Entweder steigen die gesetzlichen Rentenbeiträge bei gleichzeitig absinkenden Renten oder die Steuerzahler müssen in naher Zukunft kräftig Rentenzuschüsse drauflegen. Angesichts der gebeutelten Steuersäcke sind unterm Strich niedrigere Renten wahrscheinlicher. Deutschland nimmt bereits in internationalen Rankings für Unternehmensbelastungen durch Sozialversicherungsbeiträge sowie Steuern vordere Plätze ein. Rentenexperten mahnen einen späteren Rentenbeginn, Steuerfreiheiten für berufstätige Rentner und bessere Hinzuverdienstmöglichkeiten für rentenberechtigte Hinterbliebene an. Die Diskussion umfasst ebenso den Frührentenstopp und Reformen zur Witwen- bzw. Witwerrente. Die Maßnahmen setzen voraus, dass Arbeitsgeber betagte Arbeitswillige zu angemessenem Gehalt beschäftigen. Politiker scheuen grundsätzlich Renteneinschnitte. Der Wähleranteil der Pensionäre und angehenden Rentenbezieher erreicht bald die



50 %-Marke. Rentenkürzungen bringen anstehende Wiederwahlen in Bund, Ländern und Gemeinden ins Wanken. Die Folge bisher: Realpolitik sticht Rentenmathematik.

Berater und Kundschaft

Vier von fünf Befragten rechnen mit erheblichen Einkommenseinbußen im Alter. Davon befürchten etliche zusätzliche finanzielle Abstriche aufgrund eigener Fehleinschätzungen und Langlebigkeit. Mehr Aufschlüsse bietet die neue digitale Rentenübersicht zur gesetzlichen Rentenversicherung. Haftungsexperten empfehlen Versicherungsmaklern und anderen Beratern, die Rentenübersicht zur Ausgestaltung von betrieblichen und privaten Vorsorgen heranzuziehen. In naher Zukunft sollen die digitalen Rentenübersichten auch betriebliche und private Vorsorgeleistungen auflisten. So avancieren die Übersichten zum Must-have in der Beratung und Dokumentation. Die Anforderungen an Vermittler wachsen: Neben bedarfsgerechten Lebensversicherungen sind die Vorsorgeeignungen anderer Anlagen wie z. B. ETFs oder gemanagte Fonds, deren Steuerunterschiede sowie die Anbieterfinanzkraft im Blickfeld zu halten. In Zukunft dürfte jede Änderung als potenziell wichtiger Beratungsanlass die Vermittler auf Trab halten. Die Berater sollten die Pflichten nicht schleifen lassen, sonst wenden sich unterversorgte Versicherte mit ausgleichenden Ersatzforderungen gegen ihren Vermittler.

Betriebsrente ist Pflicht

Jeder Zweite verfügt über eine betriebliche Altersversorgung, oder kurz bAV. Obwohl politisch gewollt und gefördert, treten die Betriebsvorsorgen auf der Stelle. Experten bescheinigen der bAV zu hohe Komplexität aufgrund umfangreicher Regelungen innerhalb der Durchführungswege. Eine Abhilfe wäre die automatische Absicherung aller Mitarbeiter, welche bei Unwillen der bAV widersprechen müssten. Neben den Altersrenten spielen Arbeitskraftausfall, Berufsunfähigkeit, Krankheit und Pflegebedürftigkeit eine zunehmende Rolle. Die Versicherer sorgen neben Erweiterungen zur bAV mit betrieblichen Krankenversiche-

rungen für Lösungen. Der Beratungsbedarf wächst enorm. Eine gute Vorlage für mehr Geschäft mit Unternehmenskunden.

Privatvorsorge bleibt Kür

Die Branchenaufsicht rügt Lebensversicherungstarife, die sogar unter einem Inflationsausgleich bleiben. Das stellt die grundsätzliche Eignung zur Altersvorsorge per se in Frage. Die Versichererseite gelobt Besserung. Im Renditevergleich liegen ETF-Fonds vor fondsgebundenen Lebensverträgen und gemanagten Fonds. Dabei gehören beispielsweise steuerliche Aspekte oder notwendige Risikoabsicherungen in einen Anlageformvergleich. Zur Altersvorsorge schieben Politiker Reformen vor sich her. Statt Förderung überzieht der Staat Eigeninitiative mit Auflagen und Besteuerungen für Aktien, Fonds und Immobilien, was den Vorsorgewillen schwächt oder sogar bricht. Die langanhaltenden Für-und-Wider-Diskussionen zur Riesterrente ohne tragfähige Ergebnisse brachten zusätzliche Unsicherheiten. Besser wären fundierte Regelungen und transparente Kommunikation von Seiten der Politik, um die privaten Vorsorgebestrebungen zu stärken.

Beste betriebliche Vorsorge

Der Deutsche bAV-Preis kürte innovative, kreative Projekte zur bAV. Auf der festlichen Abendveranstaltung im Rahmen des MCC Kongresses erhielten die besten Strategien zur Belegschaftsvorsorge aus dem Kreis der nominierten großen, mittleren und kleinen Unternehmen die begehrten bAV-Preise als Auszeichnung.

Fortsetzung 2026 folgt

Im März 2026 plant der Veranstalter den nächsten MCC Kongress Zukunftsmarkt AltersVorsorge. Das Treffen der Branchenexperten gehört für Entscheider der privaten und gesetzlichen Risikoträger sowie für Vermittler von Personenversicherungen zu den wichtigen Veranstaltungen im kommenden Jahr. Weitere Information unter <https://www.mcc-seminare.de>. (gg)



„Alles richtig gemacht!“

75 Jahre KRAVAG

Dieses Jahr feiert die KRAVAG ihr 75-jähriges Firmenjubiläum. Im Interview spricht Dr. Jan Zeibig, Vorstand der KRAVAG Sach-Versicherung VVaG über die Gründung des Versicherers im Jahr 1950, die bewegte Unternehmensgeschichte, Erfolgsfaktoren, die Verbindung zur R+V Versicherungsgruppe und Mehrwerte für Makler.

finanzwelt: Herr Dr. Zeibig, wann und wie ist die KRAVAG entstanden? Wie steht sie heute da?

Dr. Jan Zeibig: Die Gründung der KRAVAG fiel in die schwierige Nachkriegszeit, die geprägt war von einem steigenden Transportaufkommen und vorgegebenen Versicherungstarifen. Um die Tarife, die Schadenregulierung und die Services

zu verbessern, hat das Verkehrsgewerbe selbst die Initiative ergriffen: So haben sich 1950 sieben Straßenverkehrsgenossenschaften zusammengetan und eine eigene Versicherung gegründet – in Form eines Versicherungsvereins, bei dem die Versicherungsnehmer auch die Mitglieder sind. Heute sind wir immer noch ein gewerbeeigener Versicherer, aber längst Marktführer im Verkehrsgewerbe. Wir sind für unsere Kunden ein vertrauenswürdiger, stabiler Partner und haben eine Marken-Bekanntheit in unserer Zielgruppe von nahezu 100 %.

finanzwelt: Welche Herausforderungen musste die KRAVAG in 75 Jahren überwinden und wie wurden diese gemeistert?

Dr. Zeibig» Wir hatten natürlich eine große Bandbreite an Herausforderungen zu meistern, mit denen auch alle anderen Versicherungsunternehmen und unsere Kunden im Verkehrsgewerbe konfrontiert waren: Wirtschaftskrisen, Marktanpassungen und regulatorische Veränderungen, aber auch historische Ereignisse wie die Wiedervereinigung, die Einführung des Euros oder Corona. Alles Themen, die uns und unsere Kunden stark betroffen haben. Ich glaube, dass unser entscheidender Erfolgsfaktor bis heute der genossenschaftliche Gedanke ist. Er hat uns immer die Freiheit gegeben, ohne den Druck der Öffentlichkeit oder der Kapitalmärkte entsprechend frei agieren zu können. Essenziell für uns ist natürlich auch unsere starke Kundennähe.

finanzwelt: Wie hat sich das Image der KRAVAG im Laufe der Jahre entwickelt und welche Rolle spielt dabei die Verbindung zur R+V Versicherungsgruppe?

Dr. Zeibig» Als kundennaher Spezialversicherer mit genossenschaftlichem Hintergrund hatte die KRAVAG schon immer ein sehr positives Image in der Branche. Das hat sich durch die Zusammenarbeit mit der R+V noch verstärkt, da beide genossenschaftliche Versicherer sind. Die R+V ist genau der richtige Partner für uns und durch den Zusammenschluss konnten wir eine viel breitere Produktpalette anbieten. Die KRAVAG ergänzt auch die R+V sehr gut als Branchenversicherer und zählt zu den stärksten Marken im Konzern. Die Partnerschaft mit der R+V war auch eine wichtige Grundlage für uns, um dauerhaft am Markt bestehen zu bleiben.

finanzwelt: Welche Werte verkörpert die KRAVAG im Alltag und wie vermitteln Sie diese für junge Mitarbeitende?

Dr. Zeibig» Unsere Werte ergeben sich vor allem aus dem genossenschaftlichen Charakter: Verlässlichkeit, Teamgeist, Innovation und Kundennähe. All das ist fester Bestandteil unserer Unternehmenskultur und wir versuchen auch, unsere Werte im Alltag zu leben. Wir bieten unseren Mitarbeitenden attraktive Arbeitsplätze mit guten Sozialleistungen und Weiterbildungsmöglichkeiten. Aber die Werte spiegeln sich auch in unserem sozialen Engagement wider. Wir bringen uns ein, wir engagieren uns. Erst neulich haben wir im Um-

“

Wir sind für unsere Kunden ein vertrauenswürdiger, stabiler Partner und haben eine Markenbekanntheit in unserer Zielgruppe von nahezu 100 %.

“

Unsere Werte ergeben sich vor allem aus dem genossenschaftlichen Charakter: Verlässlichkeit, Teamgeist, Innovation und Kundennähe.

feld unseres Standorts mit einer Reihe von Mitarbeitenden Müll gesammelt. Wir unterstützen auch die gemeinnützige Aktion Kinder-Unfallhilfe e.V. oder das Winternotprogramm für Obdachlose in Hamburg. Gerade bei unseren Auszubildenden und jungen Mitarbeitenden stößt die aktive persönliche Teilnahme an Projekten wie diesen auf sehr positive Resonanz.

finanzwelt: Welche Mehrwerte bietet die KRAVAG den Maklern?

Dr. Zeibig» Wir bieten den Maklern einen erstklassigen Service sowie eine zuverlässige und innovative Vertriebsunterstützung. Was uns vor allem auszeichnet, ist die Kundennähe. Und davon profitieren natürlich auch die Makler. Wir verfügen über ein attraktives Produktportfolio und haben tiefes Verständnis für die branchenspezifischen Anforderungen der Kunden und entwickeln auch individuelle Lösungen. Wenn sich der Kunde bei uns gut aufgehoben fühlt, dann zahlt das natürlich auch auf den Vertriebspartner ein.

finanzwelt: Wie sehen Sie die Zukunft der KRAVAG? Welche Vision haben Sie für die nächsten 75 Jahre?

Dr. Zeibig» Ich sehe die Zukunft optimistisch. Wir waren 75 Jahre lang sehr nah am Markt und an den Kunden dran und das werden wir auch in den nächsten 75 Jahren sein. Dynamisch und innovativ werden wir auch die zukünftigen Herausforderungen meistern, von der digitalen Transformation über den Fachkräftemangel bis zur Nachhaltigkeit. Dabei ist und bleibt der Kunde in unserem Fokus. Wir wollen weiter wachsen mit der Branche. Wir beschäftigen uns mit relevanten Themen, die die Kunden bewegen. Dabei geht es nicht nur um Versicherungen, wie das innovative Projekt KRAVAG Truck Parking zeigt – unser Lkw-Parkplatz-Sharing, das Lkw-Fahrern verlässlich planbare Lkw-Parkplätze in ganz Deutschland bietet. Kurzum: Wir sind gut gerüstet für die Zukunft!

finanzwelt: Was würden die Gründer der KRAVAG heute über das Unternehmen sagen? Worüber wären sie erstaunt?

Dr. Zeibig» Ich glaube, sie würden sagen: 'Alles richtig gemacht!' Denn jede Gründung birgt ja auch ein Risiko des Scheiterns in sich. Bei uns hat es funktioniert, wir haben uns in 75 Jahren eine erfolgreiche Marktstellung erarbeitet. Insofern glaube ich, wären die Gründer heute wirklich zufrieden. Überrascht wären sie sicher von dem rasanten technologischen Wandel der letzten Jahrzehnte. (mho)

Flüch und Segen zugleich



Foto: © natakot - stock.adobe.com

Für die Versicherungsbranche bleibt die Schadenssituation angespannt. Der Gesamtverband der Versicherer, kurz GDV, verzeichnete im letzten Jahr erneut hohe Belastungen. Die Fahrzeug-, Gebäude- und Gewerbeversicherungen liegen mit den Kosten- und Schadenaufwendungen deutlich über den Beitragseinnahmen. Andere Sparten bewegen sich dicht am roten Bereich. Beitragssteigerungen sollen die Situation entschärfen, was etliche Kunden auf Vergleichsportale und zur Konkurrenz treibt. Die Versicherer suchen nach Lösungen und setzen unter anderem auf bessere Schadenergebnisse mittels Regresse und anderer Rückgriffe, um Teile der Ersatzleistungen zurückzuerhalten. Für die Versicherungsmakler und Versicherten sind solche Rückgriffe sowohl Fluch als auch Segen.

Gesetzliche Pflichten

Die Herbeiführung von Schäden wird geahndet. Auf Betrug, billigende Inkaufnahme oder Vorsatz folgen Strafverfahren, Bußgelder und seitens der Versicherer gewöhnlich Leistungsablehnungen. Ebenso bringt grob fahrlässiges Verhalten die Versicherungskunden in Schwierigkeiten sowie in den Rückgrifffokus. Sind beispielsweise Alkohol, Drogen, Rotlichtverstöße oder Tempovergehen im Spiel, bitten die Kraftfahrthaftpflichtversicherer den Fahrzeughalter mit mehreren tausend Euro zur Kasse und stellen den Teil- und Vollkaskoschutz infrage. Unfallverursacher ohne Führerschein erhalten gleich mehrfach die Quittung: Unfallgegner und Fahrzeughalter fordern Ersatz und Versicherer Leistungen zurück. Sachbeschädigungen oder Personenverletzungen rufen die zuständigen Hausrat-, Gebäude-, Technik- oder Krankenversicherer auf den Plan, welche entweder erbrachte Leistungen vom Schadenverursacher zurückfordern oder Mitversicherer zur Beteiligung am Schaden suchen.

Die Haftpflichtversicherer der Haushalte und Unternehmen sind ähnlich gefordert. Riskantere Berufe wie Architekten, Rechtsanwälte oder Versicherungsmakler benötigen vor der Tätigkeit einen Haftpflichtschutznachweis. Wie gegen beratende Berufe nehmen die Regressfälle gegen Produkthersteller und Importeure in die Europäische Union sowie gegen Eigentümer von Hunden, Pferden oder Öltanks von Seiten der Versicherer zu. Bereits der Zusammenhang zwischen einer Herstellung und dem Schaden löst Ansprüche aus. Führen Ölleckage, Hundebiss, Pferdetritt und Co. zu Beschädigungen oder Verletzungen, haften die Eigentümer gegenüber den Geschädigten. Leistete ein Kranken- oder Schadenversicherer vorab Ersatz an den Geschädigten, gehen dessen Ansprüche gegen den Verursacher kraft Gesetzes auf den Versicherer zwecks Regresses über. Der Haftpflichtversicherer des Verursachers stellt sich den Regressansprüchen und sucht seinerseits nach Mitschuldigen etwa aus der Befüllung, Reparatur und Wartung von Öltanks oder einem Tierhüter. Solche Regresse können existenzielle Ausmaße erreichen. Bleiben Verursacher oder

Mitschuldige mangels Haftpflichtschutz auf den Regressen sitzen, drohen Rückgriffe gegen Versicherer, Vertreter oder Makler. Komplizierter wird es, sofern mehrere Vermittler den Kunden betreuen. Ohne eine aufklärende Beratungsdokumentation hängen solche Rückgriffe mitunter am Versicherungsmakler trotz anderer Vermittler. Die Rückgriffe auf andere Vermittler oder bei Vertretern auf deren Versicherer wären dann vom Berufshaftpflichtversicherer des Maklers einzuleiten.

Wirtschaftliche Kür

Geschädigte dürfen nach Schadenfällen nicht besser gestellt sein als davor. Sind Schäden ganz oder teilweise mehrfach abgesichert, schreibt der Gesetzesgeber den beteiligten Risikoträgern interne Ausgleichspflichten ins Buch. Künstliche Intelligenz soll Versicherern diese personalintensiven Mehrfachversicherungsausgleiche abnehmen. Bisher vertrauten die Versicherer auf Rahmenabkommen, um den Aufwand besonders für Kleinschäden einzugrenzen. Diese Abkommen stehen auf dem kartellrechtlichen Prüfstand. Der GDV empfiehlt bei Benachteiligung von Versicherungsnehmern einen Anwendungsverzicht, was Versicherungsausgleiche oder Verursacherregresse mit und ohne IT-Hilfe noch komplexer gestaltet. Der Bedingungswettbewerb zur Schadenversicherung mit Best-of- und Innovations-Klauseln schafft zudem neue Mehrfachdeckungen. Das kleine Plus für Makler mit eigenen Deckungskonzepten: Bei schadenbedingter Sanierung sollten Makler, neben der Information über Schadenquoten und unnötige Reserven, auf Auskünfte zu ausgebliebenen Rückgriffen drängen. Die Sanierung könnte glimpflicher verlaufen. In der Gebäude-, Kredit-, Transport- und technischen Versicherung sind Verursacherregresse und Co. gang und gäbe. Experten zufolge soll dort wie auch in weiteren Sparten in puncto Rückgriffe noch Luft nach oben sein. Einige Rechtsschutzversicherer setzen die Anwälte ihrer Versicherten verstärkt unter Ergebnisdruck. Unterliegen die Versicherten z. B. vor Gericht, sollen die Anwälte bei Versäumnissen für die vergeblichen Prozesskosten einstehen. Das Unterliegen indiziert per se ein versäumtes Abraten vom Prozess. Die Berufshaftpflichtversicherer der Rechtsanwälte sind da wenig erfreut.

Dynamischer Trend

Rückgriffe gehören fest zum Schadenmanagement. Die Branchenaufsicht und Gesetze zwingen Schadenversicherer zur konsequenten Verfolgung möglicher Rückgriffe. Die Mehrfachversicherungsausgleiche tragen die Versicherer zumeist hinter den Kulissen aus. Bei Leistungskürzungen in Folge von Obliegenheitsverletzungen oder bei Verursacherregressen sind die Versicherungsnehmer oftmals enger eingebunden oder sogar selbst Verursacher. Auf den Versicherern lastet ein enormer Kosten- und Schadendruck. Die Maklerbüros sollten sich deshalb auf mehr Schadenrückgriffe und Fragen vonseiten der Betroffenen einstellen. Wer hier punktet, festigt die Beziehungen zu seinen Kunden und Versicherern. (gg)



Happy Birthday!

75 Jahre KRAVAG Versicherung

In diesem Jahr feiert die KRAVAG Versicherung ein herausragendes Jubiläum: 75 Jahre erfolgreiche Unternehmensgeschichte. Im Jahr 1950 gründeten sieben Straßenverkehrs-Genossenschaften (SVG) die heutige KRAVAG-SACH Versicherung des Deutschen Kraftverkehrs VaG. KRAVAG hat sich in den vergangenen Jahrzehnten als der führende Versicherungsanbieter für die Transport- und Logistikbranche etabliert. Angefangen hat alles mit dem Ziel, maßgeschneiderte Lösungen für die spezifischen Anforderungen von Fuhrunternehmern zu entwickeln und zu verwirklichen. Diese Tradition prägt bis heute das Handeln der KRAVAG.



Lkw-Alpentour Oldtimer Rallye 1998



Alte KRAVAG-Werbung aus den 50ern

Die Anfangsjahre waren geprägt von Herausforderungen, doch mit Entschlossenheit und Fachkompetenz baute die KRAVAG schnell Vertrauen in der Branche auf. Das Unternehmen entwickelte innovative Produkte, die den sich wandelnden Bedürfnissen der Kunden gerecht wurden. In den 1990er Jahren expandierte KRAVAG und erweiterte ihr Portfolio um weitere Mobilitätslösungen. Eine stetige Anpassung an die Entwicklungen des Marktes machte das Unternehmen zu einem zuverlässigen Partner für viele Speditionen und Logistikunternehmen.



Betriebsfeier im Jahr 1965



Weihnachtsfeier 1952

KRAVAG-LOGISTIC Versicherung-AG

Führender Spezialversicherer für das Straßenverkehrsgewerbe mit umfassenden Lösungen im Kraftfahrzeug- und Transportbereich. Marktführer im gewerblichen Güterverkehr in Deutschland.

KRAVAG-ALLGEMEINE Versicherungs-AG

Mobilitätslösungen für Privat- und Firmenkunden im Pkw-Versicherungsgeschäft. Individueller Service für Makler mit ausgezeichnetem Preis-Leistungs-Verhältnis für Kunden.



Opel Olympia von 1951 der KRAVAG - 39 PS

Ein markanter Wendepunkt in der Geschichte der KRAVAG war die Integration in die R+V Versicherungsgruppe im Jahr 2000. Diese Fusion ermöglichte nicht nur eine Stärkung der Marktposition, sondern auch den Zugang zu einem breiteren Netzwerk und modernsten Technologien. Durch die Einbindung in die R+V Versicherungsgruppe profitieren die Makler und Kunden der KRAVAG von einem umfangreichen Leistungsangebot und innovativen Entwicklungen im Bereich der Versicherungstechnologie.

Heute präsentiert sich die KRAVAG als modernes Unternehmen, das den Spagat zwischen bewährter Tradition und zukunftsorientierten Lösungen erfolgreich meistert. Die Makler und deren Kunden vertrauen auf die Expertise der KRAVAG. Stärken wie ein individuelles Schadensmanagement, exzellente Beratung und eine hohe Vertriebspartnerorientierung stehen im Fokus. Die KRAVAG macht es sich zur Aufgabe, für jeden Anlass die passende Versicherungslösung zu finden und diesen während der gesamten Vertragslaufzeit umfassend zu begleiten.

Das 75-jährige Bestehen der KRAVAG ist nicht nur ein Grund zum Feiern, sondern auch ein Moment der Dankbarkeit. Dankbarkeit gegenüber den Kunden und Vertriebspartnern, die dem Unternehmen über Jahrzehnte die Treue gehalten haben, und den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, deren Engagement und Expertise die KRAVAG zu dem gemacht haben, was sie heute ist. Die emotionale Verbundenheit zur Branche prägt die Unternehmenskultur und lässt die KRAVAG weiterhin blühen.

Auf die nächsten 75 Jahre! In einer Zeit, die von digitalen Transformationen und neuen Herausforderungen geprägt ist, bleibt die KRAVAG ihrem Grundsatz treu: Die Bedürfnisse der Makler und Kunden stehen immer an erster Stelle. Mit frischen Ideen, einem klaren Blick für Trends und einem festen Engagement für Qualität in der Dienstleistung ist die KRAVAG bestens für die Zukunft gerüstet. Gemeinsam mit der R+V Versicherungsgruppe wird es unser Ziel sein, auch weiterhin Standards zu setzen und als zuverlässiger Partner an Ihrer Seite zu stehen.



Lkw auf der Köhlbrandbrücke in den 90er Jahren

Ob Benzin im Blut oder Umwelt im Herzen:
Die KRAVAG setzt auf individuelle Mobilitätslösungen für Sie und Ihre Kunden!

Feiern Sie mit uns! Auf viele weitere Jahre voller Vertrauen, Sicherheit und Innovation – die KRAVAG Versicherung ist bereit, ihre Erfolgsgeschichte fortzuschreiben.

Weitere Infos finden Sie hier:
www.makler.ruv.de/mobilitaet



„Der Kfz-Bereich ist weiterhin sehr herausfordernd“

Seit Januar 2025 leitet Dr. Annika Obermayer den Geschäftsbereich Komposit bei der Bayerischen. Im Interview spricht sie über die Strategie bei der Neuausrichtung des Komposit-Bereichs, die Entwicklungen im Bereich Mobilität sowie die Auswirkungen der zunehmenden Extremwetterereignisse.

finanzwelt: Frau Dr. Obermayer, was schätzen Sie an der Bayerischen und Ihrer neuen Position am meisten?

Dr. Annika Obermayer» Nach zwölf Jahren in einer Konzernstruktur finde ich es besonders erfrischend zu erleben, wie es uns als mittelständischem Versicherer gelingt, all den Herausforderungen des Marktes zu begegnen. In meiner aktuellen Rolle kann ich aktiv gestalten, flexibel auf Marktveränderungen reagieren und Herausforderungen gezielt lösen.

finanzwelt: Was ist der USP der Bayerischen bei Sachversicherungen?

Dr. Obermayer» Wir denken Versicherungen neu und gehen über das klassische Produktangebot hinaus. Ein gutes Beispiel ist unsere ‚Meine-eine-Police‘, ein innovatives Bündelprodukt mit Allgefahrendeckung und umgekehrter Beweislast. Das bedeutet: Alles ist versichert, was nicht explizit ausgeschlossen ist. So bleibt der Kunde im Schadenfall nicht allein. Auch Prävention spielt bei uns eine große Rolle. Ein Beispiel dafür ist der Grohe Sense Guard, der Leitungswasserschäden frühzeitig erkennt und verhindert. Neukunden erhalten dieses System im Wert von rund 1.000 Euro ohne eigene Investition. So sparen wir nicht nur Kosten, sondern

bewahren Kunden vor Ärger. Unsere Stärken liegen in Agilität, Innovationskraft und Nachhaltigkeit. Dabei kombinieren wir Digitalisierung mit persönlicher Empathie – wir nennen das: digitale Empathie. KI hilft uns dabei, Prozesse zu optimieren, aber am Ende bleibt der Mensch im Mittelpunkt.

finanzwelt: Im Jahr 2023 konnte die Bayerische im Komposit-Bereich bei den gebuchten Beiträgen im Vergleich zum Vorjahr um 11 % auf 225 Mio. Euro zulegen, das Neugeschäft ist um 8 % auf 47,3 Mio. Euro gestiegen. Wie ist Ihre Einschätzung für 2024?

Dr. Obermayer» 2024 konnten wir die gebuchten Bruttobeiträge um rund 4 % auf 234 Mio. Euro steigern. Besonders in der Gewerbeversicherung, unserer Start-up-Sparte, setzen wir auf starkes Wachstum. Die gebuchten Bruttobeiträge stiegen in dieser Sparte um 83,4 % auf 2,7 Mio. Euro. Hier punkten wir mit persönlicher Betreuung – sowohl im Underwriting als auch im Schadenfall. Diese emotionale Nähe unterscheidet uns klar vom Wettbewerb.

finanzwelt: Welche Strategie wollen Sie bei der Neuausrichtung des Komposit-Bereichs einschlagen? Welche Akzente werden Sie dieses Jahr setzen?

Dr. Obermayer» Wir richten uns gezielt auf unsere Kernzielgruppe der Einfamilienhauseigentümer aus. Die neue PrimeHome-Police bietet eine umfassende Wohngebäude-Absicherung mit Elementarschutz und einem Vorsorgebudget, das Inspektionen wie Leitungsrohr-Checks, Dach- und Fassadenprüfungen oder E-Checks finanziert. Ziel ist es, unseren Kunden den richtigen Schutz zu bieten, ohne dabei auf Flexibilität zu verzichten. Unsere neue Verbundpolice wächst mit den Bedürfnissen des Kunden und lässt sich individuell anpassen. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf der Schadenexzellenz. Unsere Endkunden und Vertriebspartner erwarten im Schadenfall schnelle und kompetente Hilfe. Deshalb setzen wir auf starke Partner, um einen direkten Zugriff auf Handwerkerservices und ein breites Autowerkstatt-Netzwerk zu gewährleisten. Zudem legen wir 2025 einen strategischen Fokus auf unsere KMU-Kunden. Besonders in der Unfallversicherung wollen wir eine enge Verzahnung mit unseren Geschäftsfeldern Unternehmensvorsorgewelt und PrimeBusiness schaffen. Ziel ist es, unseren KMU-Kunden und deren Belegschaften ein ganzheitliches Lösungspaket

“

Wir denken Versicherungen neu und gehen über das klassische Produktangebot hinaus.

anzubieten, das Gewerbeversicherung, betriebliche Altersvorsorge und Gruppenunfallversicherung aus einer Hand umfasst.

finanzwelt: Im Geschäftsfeld Mobilität machen den Versicherern branchenweit weiterhin eine hohe Inflation und gestiegene Preisniveaus bei Ersatzteilen und Reparaturen zu schaffen. Wie stellt sich der Bereich aktuell bei Ihnen dar?

Dr. Obermayer» Der Markt ist im Bereich Kfz weiterhin sehr herausfordernd. Das anspruchsvolle Umfeld ist auch bei uns spürbar. Dank unserer konsequenten Annahme- und Sanierungspolitik halten wir die Schadenfrequenz zwar stabil, liegen in der Combined Ratio dennoch weiterhin über 100 %. Die stringente Annahmepolitik werden wir auch in der Zukunft weiter betreiben. Gleichzeitig verbessern wir unsere Schadensteuerung, um Kunden noch besseren Service zu bieten und ihre Zufriedenheit zu steigern.

finanzwelt: Immer häufiger werdende Unwetterereignisse setzen auch die Bereiche Haus und Eigentum unter Druck. Wie entwickeln sich die Wohngebäude-, Elementar- und weitere Versicherungen in diesem Segment?

Dr. Obermayer» Im Jahr 2024 verursachten Extremwetterereignisse in Deutschland 5,5 Mrd. Euro Schaden – allein das Starkregenereignis in Bayern schlug bei uns mit über 7 Mio. Euro zu Buche. Unsere Antwort darauf ist eine Kombination aus Prävention und Aufklärung. Unsere Wohngebäudeversicherung gibt es nur mit Elementardeckung. Während der Marktdurchschnitt bei 50 % liegt, sind über 90 % unserer Kunden abgesichert. Wir fördern Maßnahmen wie Hochwasserschutz, Rückstauklappen oder Dachinspektionen und prüfen neue Kooperationen im Bereich Prävention. Zudem beobachten wir die politische Diskussion um eine Elementarversicherungspflicht genau und sensibilisieren unsere Kunden durch gezielte Marketingaktionen.

finanzwelt: Wie ist Ihre Einschätzung für den weiteren Jahresverlauf 2025 für den Komposit-Bereich? Wo sehen Sie das größte Wachstumspotenzial?

Dr. Obermayer» Besonders in der Gewerbeversicherung sehen wir Potenzial mit unseren sieben Zielgruppentarifen für Branchen wie Gastronomie, Bauhandwerk und Gartenbau. Vor allem im Maklervertrieb gibt es viel Raum für Wachstum. Ein weiteres wichtiges Segment ist die private Unfall- und Krankenzusatzversicherung. Neben Einzelkunden adressieren wir auch Gruppenunfallversicherungen für KMU und Vereine. In der Krankenzusatzversicherung liegt unser Fokus auf Zahnzusatz- und Krankenhauszusatzversicherungen. Hier wollen wir uns als relevanter Anbieter positionieren. (mho)



„Die Talsohle scheint überwunden“

Die Reform der privaten Altersvorsorge, die langfristige Absicherung von Elementarschäden und klare Verantwortlichkeiten in Sachen Cybersicherheit zählen zu den zentralen politischen Themen der Versicherungsbranche in diesem Jahr. Im Interview spricht Dr. Norbert Rollinger, Präsident des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV), über zentrale Branchentrends, Entwicklungen der Lebensversicherer, der Schaden- und Unfallsparte sowie die Forderungen an die neue Bundesregierung.



finanzwelt: Herr Dr. Rollinger, was waren die zentralen Trends im Versicherungsjahr 2024?

Dr. Norbert Rollinger» Wenn wir uns die schwierige Lage der gesamten deutschen Wirtschaft anschauen, dann ist für uns Versicherer beim Blick zurück auf 2024 entscheidend: Die Talsohle scheint überwunden. Wir haben aufgrund der sehr schnellen Zinsanstiege und der hohen Unsicherheit drei schwierige Jahre hinter uns. Jetzt schauen wir wieder zuversichtlich nach vorn und erwarten im laufenden Geschäftsjahr 2025 ein stabiles Beitragswachstum.

finanzwelt: 2024 erzielten die Lebensversicherer ein Beitragswachstum von 2,6 % auf rund 94 Mrd. Euro. Während das Einmalbeitragsgeschäft im Vergleich zum Vorjahr um rund 10 % zulegte, ging der laufende Beitrag um 0,2 % zurück. Was waren die Gründe dafür? Wie ist Ihre Prognose für dieses Jahr?

Dr. Rollinger» Für die sinkenden laufenden Beiträge 2024 sehen wir vor allem zwei Gründe: Erstens haben Kunden aus der Generation der Babyboomer, die jetzt in Rente gehen, teilweise Kapitallebensversicherungen, die nun auslaufen. Und zweitens beobachten wir wegen der gestiegenen Zinsen am Kapitalmarkt ein etwas höheres Storno. 2025 dürften die Beitragseinnahmen um 1,3 % zulegen. Wir erwarten, dass sich steigende Löhne, rückläufige Inflationsraten und die aktuelle Zinsentwicklung positiv bemerkbar machen.

finanzwelt: Wie ist das Geschäft in der Schaden- und Unfallsparte 2024 verlaufen? Welche Tendenzen sehen Sie für 2025?

Dr. Rollinger» Die Schaden- und Unfallversicherung ist 2024 mit 7,8 % robust gewachsen. Dieses Wachstum ist insbesondere die Folge der Inflationsentwicklung der Vorjahre: Die Baukosten sind deutlich gestiegen, ebenso die Preise für die Reparatur von Autos. Anders als im Vorjahr sind die Schäden 2024 aber langsamer gestiegen als die Beitragseinnahmen. Unter dem Strich steht daher in der Schaden- und Unfallversicherung ein etwas verbessertes versicherungstechnisches Ergebnis mit einem Gewinn von rund 1,9 Mrd. Euro. 2025 sollten sich die Nachholeffekte der Inflationsentwicklung deutlich abmildern.

finanzwelt: Wie schätzen Sie insbesondere die weitere Prämienentwicklung in der Kfz-Versicherung ein?

Dr. Rollinger» 2024 standen in der Kfz-Versicherung jedem eingenommenen Euro Ausgaben von einem Euro und sechs Cent gegenüber. Das bedeutet zwar immer noch einen versicherungstechnischen Verlust von rund 2 Mrd. Euro, ist aber eine Verbesserung zum Vorjahr. 2025 erwarten wir erneut ein zweistelliges Wachstum der Beitragseinnahmen. Wenn es nicht zu außergewöhnlichen Belastungen durch Naturgefahren kommt, dürften die Kfz-Versicherer nach drei Jahren mit teilweise sehr hohen Verlusten dieses Jahr wieder eine schwarze Null schreiben.

finanzwelt: Was sind 2025 die größten Herausforderungen für die Versicherer?

Dr. Rollinger» Eine der großen Herausforderungen lautet, wie sich Elementarschäden langfristig versicherbar halten lassen. Daran sollten Staat und Versicherer gemeinsam arbeiten. Eine Pflichtversicherung ist keine Lösung, da sie weder Schäden verhindert noch Prämien senkt. Erfolgreiche Modelle im Ausland, wie das britische System, könnten als Vorbild dienen, um risikobasiert und marktwirtschaftlich bezahlbaren Schutz zu gewährleisten. Eine andere Herausforderung bleibt die private Altersvorsorge. Hier gibt es weiterhin großen Reformbedarf, denn der demografische Wandel stellt das Rentensystem vor große Herausforderungen. Die künftige Last muss klug auf alle drei Säulen verteilt werden. Für die neue Bundesregierung muss das Priorität haben.

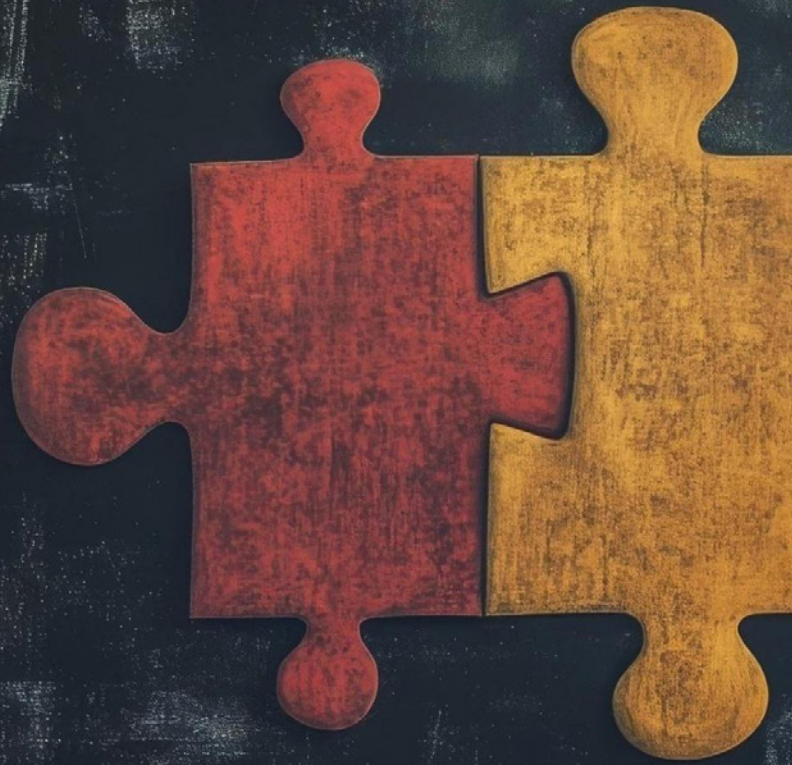
finanzwelt: Welche wichtigen Forderungen haben Sie aus Sicht der Versicherungswirtschaft an die neue Bundesregierung?

Dr. Rollinger» Einige für uns wichtige Themen habe ich ja schon genannt: Absicherung gegen Elementarschäden, Bürokratieabbau, Reform der privaten Altersvorsorge. Außerdem liegt uns das Zukunftsthema Künstliche Intelligenz am Herzen. Hier brauchen wir vor allem Rechtssicherheit. Versicherer wollen das enorme Potenzial von KI nutzen, um Schadenregulierungen zu beschleunigen, große Datenmengen effizient zu verarbeiten und individuelle Versicherungslösungen zu entwickeln. Ein weiteres zentrales Thema für uns ist der Datenschutz. Die Datenschutzgrundverordnung DSGVO ist wichtig, aber ihre derzeitige Ausgestaltung bremst den digitalen Fortschritt aus. Und als dritten Punkt nenne ich das Steuerrecht. Neben niedrigeren Unternehmenssteuern, die einem internationalen Vergleich standhalten, müssen wir in Deutschland dringend viele einzelne Vorschriften im Steuerrecht anpassen.

finanzwelt: Welche wichtigen Themen stehen dieses Jahr auf der Agenda des GDV?

Dr. Rollinger» Über zwei sehr wichtige Themen haben wir bereits gesprochen: Die Absicherung von Naturgefahren in Zeiten des Klimawandels und die dringend notwendige Reform der geförderten privaten Altersvorsorge. Darüber hinaus arbeitet der Verband derzeit intensiv an einem ganzheitlichen Konzept zum Schutz vor Cyberangriffen. Der ungenügende Schutz gegen Cyberangriffe ist ein Problem, auf das die Wirtschaft schlecht vorbereitet zuläuft. Die Versicherungswirtschaft fordert daher klare Verantwortlichkeiten in Sachen Cybersicherheit: Eine zentrale Stelle, die Krisen früh erkennt und schnell reagiert. Zudem sollte es Notfallpläne und Reaktionsstrategien geben, damit ein Cyberangriff die deutsche Wirtschaft nicht unvorbereitet trifft. Zudem müssen systemische Schäden abgesichert werden. Denn privatwirtschaftliche Versicherungen können viele Risiken abdecken, aber nicht die Folgen einer Cyberpandemie. Dafür schlagen wir ein Public-Private-Partnership-Modell vor. (mho)

Glück mit Pleiten, Pech und Pannen



Eine Versichererinsolvenz kann auch Versicherungsmakler hinunterziehen. Die Kundschaft verliert den Schutz und benötigt neue Risikoträger. Geraten noch offene Schadenfälle in einen insolvenzbedingten Leistungsstopp, stehen die Betroffenen vor erheblichen Leistungskürzungen sowie verspäteten Regulierungen. Von wenigen hundert Euro bis in den Millionenbereich reichen die Schutzlücken. Ebenso Aufmerksamkeit verdienen Fusionen und Run-offs, damit die Versicherungsnehmer nicht auf der Strecke bleiben. Experten zufolge unterschätzen Versicherungsmakler oftmals die Kardinalspflicht, bei Bestandsverträgen auch in puncto Versicherersolvenz auf dem Laufenden zu bleiben.

Ab in die Verlustzone

Bisher waren die Versicherer gegen Insolvenzen gut gewappnet, denn die Finanzaufsicht hält die Aufsichtsleine kurz. So sind Jahresabschlüsse der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) einschließlich Wirtschaftsprüferstatat vorzulegen. Die BaFin darf bei eklatantem Missstand in den Geschäftsbetrieb des Versicherers eingreifen. In schweren Fällen droht sogar die Vorstandsentmachtung. In der Vergangenheit entzog die BaFin in begründeten Einzelfällen die Geschäftsbetriebszulassung mit Fristsetzung. Versicherungsmakler konnten sich in Ruhe nach neuen Risikoträgern für die betroffenen Kunden umsehen und

Schutzlücken vermeiden. Insolvenzen hatten bisher noch Seltenheitswert. Der plötzliche Schutzentfall schafft in den Maklerbüros erhebliche Mehrarbeiten mit unangenehmen Kundengesprächen, Deckungsanfragen bei Versicherern und umfassenden Beratungsrisiken. Denn die Neuabsicherungsgründe, Vergleiche von altem mit neuem Schutz und passenden Empfehlungen sollen sich in Kundengesprächen und deren Dokumentation wiederfinden. Vergleichbare Aufwendungen treffen die Makler, sofern Assekuradeure, Pools oder Deckungskonzepte wegfallen. Während sich ertragsreiche Kundenverträge beispielsweise zur Hausrat- oder Unfallversicherung noch relativ leicht umplatzieren lassen, sorgen hohe Risiken wie z. B. aus Cyber- oder Elementargefahren für schwierigere Verhandlungen mit Versicherern. Bleiben die betroffenen Kunden für länger schutzlos, wird es im Schadenfall auch für den Makler eng.

Vor der Bindung prüfen

Leistungsfälle zeigen die Risikoträgerqualität. Damit die Kundschaft nicht wegen Ausfallerscheinungen auf der Strecke bleibt, sollten Makler die Versicherer sorgfältig auswählen. Zuvor festgelegte Kriterien für Digitalisierung, Erfahrung, Finanzstärke, Reputation, Risikomanagement etc. erweitern den Blick auf die Versicherer, Pools und Konzeptanbieter über Tarife und Provisionen hinaus. Finanzstabile Versicherer mit langjähriger Marktpresenz und guten



Bewertungen sind eine gute Grundlage für die langfristig verlässliche Risikotragung. Zum mittlerweile wichtigen Faktor avancierte die Daten- und IT-Sicherheit der Versicherer, die Cyber-Kriminelle wie ein Magnet anziehen. Die Daten mit Kundenadressen, Bankkonten oder auch lukrativen Einbruchobjekten samt dortiger Sicherheitsvorkehrungen sind gefragt. Blockiert eine Ransomware einen Versicherer über Tage oder Wochen, sind Lösegelder nur eine Einnahmequelle. Ebenso interessant sind uneingeschränkte Zugriffe auf sensible Daten. Verwischen Cyber-Kriminelle die Downloadspuren mit Erfolg, wiegen sich Versicherer, Vermittler und Kunden noch etliche Jahre nach dem Cyber-Angriff in trügerischer Sicherheit. Eventuell erfolgen weiterhin verdeckte illegale Datennutzungen. Wie die Insolvenzen kapten erfolgreiche Cyber-Attacken die vertrauensvollen Dreiecksbeziehungen zwischen Kunden, Makler und Versicherer.

Mehr Tempo aufnehmen

Tauchen am Horizont erste Probleme auf der Deckungsanbieterseite auf, ist Eile geboten. Beispielsweise hohe Schaden- und Kostenquoten, dauerhafte versicherungstechnische Verluste, der Rückzug aus Geschäftsbereichen sowie restriktivere Leistungsabteilungen erfordern kritische Aufmerksamkeit. Ein Verfahren zur Früherkennung von Warnsignalen sollte unter anderem Bonitätsprobleme, Cyber-Attacken, Fusionen, Übernahmen sowie Run-off-Be-

strebungen erfassen, um frühzeitig Kundengespräche und Gegenmaßnahmen einzuleiten. Die üblichen Produkt- und Unternehmensratings für Versicherer und Tarife sind dabei hilfreich, sofern solche Bewertungen neutral und unabhängig erfolgen. Cyber-Angriffe und Insolvenzen lassen sich nicht immer verhindern. Die Negativfolgen im Bestand können Makler reduzieren. Schlägt das Frühwarnsystem an, sind konsequente Gegenmaßnahmen gefragt. Das kann sich vom klärenden Gespräch mit dem Versicherer bis zur Suche nach neuen Risikoträgern erstrecken. Für Kunden wirken rechtzeitig getroffene Maßnahmen professioneller als unausweichliche Notfallaktivitäten. Das Warnsystem sollte ebenso langfristige Entwicklungen wie z. B. Run-offs in der Lebensversicherung im Blick behalten. Entscheiden sich Kunden, den Run-off-Weg mitzugehen, ist es nicht sicherer, denn auch hier sind Insolvenzen möglich. Makler sind durch ihr breitgefächertes Versicherungsangebot per se besser vorbereitet. Während die Vertreter notleidender Anbieter wenig Ausweichmöglichkeiten haben, können Makler deren unzufriedene Kunden gut auffangen. Im Maklerbestand gehen notwendige Umdeckungen gewöhnlich mit Übergangslösungen und Vertragsneuordnungen zu besseren Bedingungen, höheren Summen und mehr Beitragserlösen einher. Unterm Strich bleiben Versicherungsmakler mit gutem Risikomanagement trotz drohender Widrigkeiten auf der Gewinnerseite. (gg)

Günstige BU mit geringem Aufwand

Berufsunfähigkeitsversicherungen sind wichtig zur Absicherung der Arbeitskraft, aber häufig sehr teuer und mit hohem Aufwand verbunden. Die Biometric Underwriting GmbH hat in Zusammenarbeit mit dem Versicherungsmarkt Lloyd's-of-London eine Lösung für Unternehmen entwickelt, mit der sich der gesamte Personalbestand einfach und kostengünstig gegen Berufsunfähigkeit versichern lässt. Im Interview spricht Carl-Andreas Krauel, Geschäftsführer bei Biometric, über die besonderen Merkmale dieser Lösung und Vorteile für Makler.

finanzwelt: Warum ist das bisherige Interesse an einer Berufsunfähigkeit noch ausbaufähig?

Carl-Andreas Krauel» Insgesamt verfügen nur rund 25 % der arbeitenden Bevölkerung über eine Berufsunfähigkeitsversicherung. Die Gründe dafür liegen meist in hohen Prämien und strengen medizinischen Vorgaben. Zudem deckt bei den Versicherten ein Großteil der Policen nur Teilbereiche ab – etwa die Fortzahlung der Lebensversicherungsprämie bei Berufsunfähigkeit. In der Regel sind Berufsunfähigkeitsversicherungen sehr teuer und aufwendig. Wenn Beschäftigte 50 % ihres Bruttogehalts versichern möchten, kann die dafür notwendige Prämie bis zu 20 % aus dem versteuerten Nettogehalt betragen. Hinzu kommt, dass ein Fragebogen von 70 Fragen oder mehr beantwortet werden muss.

finanzwelt: Was zeichnet die Berufsunfähigkeitsversicherung von Biometric aus?

Krauel» Wir können für Unternehmen die Beschäftigten

mit bis zu 75 % des Bruttogehalts versichern. Die Monatsrente kann bis zu 41.667 Euro betragen – somit können wir also auch Führungs- und Fachkräfte angemessen versichern. Der Aufwand ist auch vergleichsweise gering, da nur maximal sechs Fragen beantwortet werden müssen. Dabei liegen die Prämien erheblich unter dem deutschen Niveau. Für 0,5 bis 1,5 % der Personalkosten können wir in der Regel 50 % des Bruttogehalts versichern. Wir arbeiten mit dem Versicherungsmarkt Lloyd's-of-London zusammen, dem Weltmarktführer für hohe Berufsunfähigkeitsversicherungen. Hier sind bekanntlich Künstler, Sportler und Schauspieler mit sehr hohen Summen versichert. Lloyd's verfügt mit seiner Gründung im Jahr 1688 über eine langjährige Historie und zählt zu den global führenden Versicherungsmärkten.

finanzwelt: Wie unterscheiden Sie sich darüber hinaus von anderen Angeboten?

Krauel» Ende letzten Jahres lag die Ablehnungsquote (zu 90 % wegen medizinisch nicht nachgewiesener Berufsunfähigkeit) nur bei 6 %. Ein Teil der Leistung erfolgt standardmäßig als vererbare und verzinsliche Kapitalzahlung, die auch im Todesfall nicht rückzahlbar ist. Als Korrekturfaktoren zur niedrigen Eintrittsschwelle läuft unsere Police nicht unkündbar bis zum vereinbarten Leistungsende, sondern drei Jahre mit automatischer Verlängerung. Auch ist die Leistung auf insgesamt 20 Jahre begrenzt. Zudem gibt es eine leistungsfreie Karenzzeit von in der Regel 180 Tagen bei Eintritt der Berufsunfähigkeit. Dafür ist die Police für nahezu jeden erhältlich.

finanzwelt: Wie unterstützt CollectPlus die spezifischen Bedürfnisse von Unternehmen und welche flexiblen Deckungsoptionen stehen zur Verfügung?

Krauel» Wir stellen eine komplette Produktlösung zur Verfügung, die seit vielen Jahrzehnten von Lloyd's angeboten und seit sieben Jahren auf dem deutschen Markt erhältlich ist. Der Aufwand für Unternehmen ist relativ gering, da Biometric mit wenigen Informationen ein Angebot erstellen kann. Zudem ist unsere Police in unterschiedlicher Gestaltung erhältlich – von der rückgedeckten Direktzusage über die Direktversicherung bis zur reinen Privatpolice im Rahmen einer Unternehmenslösung. Zudem können die Beschäftigten die Unternehmenspolice mit einer eigenen

“

Wenn Unternehmen ihren Beschäftigten eine Berufsunfähigkeitsversicherung zur Verfügung stellen, dann wirkt sich das positiv auf die Mitarbeiterbindung und -gewinnung aus.

Privatpolice ergänzen. Wir können Gruppen ab zehn Personen und innerhalb von Unternehmen alle rechtlich zulässigen Untergruppierungen mit unterschiedlichen Summen versichern.

finanzwelt: Wie fördern Ihre Versicherungslösungen das Arbeitsklima und die Produktivität, und welchen Nutzen hat dies für Unternehmen?

Krauel» Wenn Unternehmen ihren Beschäftigten eine Berufsunfähigkeitsversicherung zur Verfügung stellen, dann wirkt sich das positiv auf die Mitarbeiterbindung und -gewinnung aus. Zudem kann das Bewusstsein eines fürsorgenden Arbeitgebers die Arbeitsfreude und damit die Produktivität erhöhen.

finanzwelt: Gibt es aktuell noch weitere Innovationen?

Krauel» Ja, wir haben eine weitere innovative Lösung gemeinsam mit dem Volkswahl Bund entwickelt. Dabei handelt es sich um eine Berufsunfähigkeitsversicherung als

Kombination aus einer klassischen BU als Lebensversicherung mit der BU als Sachversicherung. Diese Produktkombination richtet sich an einzelne Erwerbstätige mit hohem Summenbedarf. Die Kombination ermöglicht es dem Lebensversicherer, im Rahmen seiner Zeichnungsrichtlinien zu bleiben und dennoch eine angemessene und zugleich günstige Versicherungsleistung anzubieten. Darüber hinaus arbeiten wir gerade an einer Umsatzversicherung bei Arbeitsunfähigkeit.

finanzwelt: Welches Marketingpaket Ihrer Lösungen gibt es denn für Makler oder Unternehmen?

Krauel» Wir bieten natürlich ein umfassendes Paket zur Unterstützung an. Dazu zählen die Erstellung einer Fallstudie inkl. ROI-Berechnung zur Einführung einer betrieblichen Berufsunfähigkeitsversicherung, eine Zusammenfassung als Präsentation, ein Kommunikationspaket für Mitarbeiterinformationen, Vorschläge für Posts auf Social Media, diverse Flyer und vieles mehr. (mho)



Leichte Belebung

Die Immobilienbranche hat das Tal der Tränen gefühlt durchschritten. Zwar ist noch nicht alles ausgestanden, aber die Rahmenbedingungen haben sich etwas verbessert. Abseits der Segmente Wohnen und Gewerbe lohnt auch ein Blick auf Nahversorgungs- und Fachmarktzentren. Diese punkten mit einigen Vorteilen. Kostengünstiges Parken, kurze Wege und am Ende hoffentlich ein effizienter Einkauf. Auch bei den Investoren drehte sich die Stimmung etwas ins Positive.

Laut dem Frühjahrsgutachten Immobilienwirtschaft 2025 (ZIA) erzielte der Einzelhandel im vergangenen Jahr einen Umsatz in Höhe von 657,5 Mrd. Euro. Das war ein durchschnittlicher Wert. Insbesondere die verhaltene Stimmung bei den Verbrauchern und Konsumenten bleibt eine der größten Herausforderungen. Die Sparneigung kletterte angesichts der Inflation, die u. a. bei Gütern des kurzfristigen, täglichen Bedarfs (FMCG) zu deutlichen Preissteigerungen geführt hat. In Kombination mit weiteren Faktoren wie Fachkräftemangel, Optimierungen und Händlerinsolvenzen sind die Auswirkungen auf die Einzelhandelsimmobilien teilweise schwerwiegend. Betroffen ist auch das Teilsegment der Fachmärkte. Laut BNP Paribas Real Estate ist das Investmentvolumen in der Fachmarktsparte im vergangenen Jahr

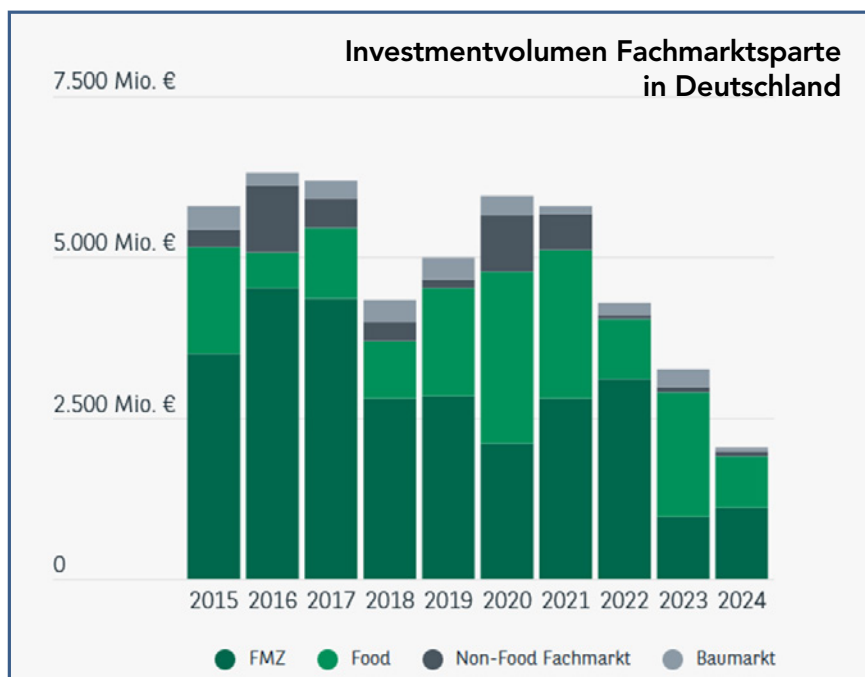
noch einmal signifikant um 37 % auf knapp 2,1 Mrd. Euro gesunken. Doch die Entwicklung im 4. Quartal 2024 stimmt etwas hoffnungsvoll.

Planungssicherheit belebt den Markt

„Zum einen ist das Investmentvolumen im Segment der Fachmarktzentren gegenüber 2023 um 12 % auf 1,1 Mrd. Euro gestiegen, zum anderen hat sich das Marktgeschehen am Jahresende nachhaltig belebt. Vor allem der Produktmangel stand im 1. Halbjahr 2024 einem höheren Investmentumsatz entgegen. Demgegenüber wurden im 2. Halbjahr 60 % des Gesamtumsatzes platziert. Allein 41 % des Jahresvolumens entfallen dabei auf das sehr starke vierte Quartal“, bemerkt Christoph Scharf, Head of Retail Services, BNP Paribas Real Estate. Auch die Experten von Colliers International Deutschland blicken tendenziell positiv auf die kommenden Monate. Dem jüngsten Summary für 2024 ist zu entnehmen, dass Fachmärkte und Fachmarktzentren im Gesamtjahr 2024 mit einem Marktanteil von 63 % bei der Anzahl der Transaktionen ihre Spitzenposition als gefragtester Betriebstyp im Einzelhandelssegment halten und diese zum Jahresende auch beim Umsatzvolumen mit 43 % zurückgewinnen konnten. „Die Preisfindungsprozesse, die in der ersten Jahreshälfte zahlreiche Abschlüsse verzögerten,

haben sich angesichts einer erhöhten Planungssicherheit in Bezug auf Zinsumfeld und Finanzierungskosten deutlich verbessert. Im aktuellen Marktumfeld sind Nahversorgungsimmobilien unter Risiko-Rendite-Gesichtspunkten daher äußerst attraktiv“, so die Colliers-Einschätzung.

Laut BNP Paribas wurden innerhalb der unterschiedlichen Produktkategorien im Fachmarktsegment Fachmarktzentren in der Regel leicht teurer gehandelt als Stand-Alone-Märkte (Supermarkt/Discounter). Weiterhin wurden demnach Preisaufschläge vor allem für ESG-konforme Gebäude in sehr guten Lagen erzielt. Der Portfolioanteil fällt in der Fachmarktsparte traditionell hoch aus, da Supermärkte/Discounter im Wesentlichen im Portfolio gehandelt werden. Auf 49 % belief sich ihr Marktanteil im Jahr 2024. „Das Dealvolumen ist 2024



Quelle: <https://www.realestate.bnpparibas.de/marktberichte/grocery-investmentmarkt/deutschland-at-a-glance-q4-2024>



Christoph Scharf
Head of Retail Services
BNP Paribas Real Estate



Thomas Kuhlmann
Vorstandsvorsitzender
Hahn-Gruppe

sowohl bei Einzel- als auch bei Portfoliotransaktionen gesunken, allerdings wurden deutlich mehr Transaktionen jenseits der 50-Mio.-Euro-Größe gehandelt als noch 2023“, so die BNPP-Experten. Die Verteilung des 2024 investierten Volumens auf die Käufergruppen wird mit 741 Mio. Euro mit großem Abstand von Investment-/Asset-Managern angeführt. Auf der Verkäuferseite zeigten sich im abgelaufenen Jahr mit rund 400 Mio. Euro Corporates am aktivsten. Danach kommen größere Einzelhändler, die ihre selbstgenutzten Immobilien verkaufen, um Kapital für ihr Kerngeschäft freizusetzen.

Die Hahn-Gruppe konnte im Neugeschäft mit Privatanlegern im vergangenen Jahr mit dem Pluswertfonds 180 Fachmarktzentrum Landshut und dem Pluswertfonds 181 Baumarkt Köln zwei Publikums-AIF platzieren. Das eingeworbene Eigenkapital belief sich laut Unternehmensangaben auf rund 45 Mio. Euro. Zum Jahresende 2024/2025 wurde zudem der

Hahn Pluswertfonds 182 – BasisInvest Nahversorgung aufgelegt, der in fünf Nahversorgungsimmobilien investiert. Der Vorstandsvorsitzende Thomas Kuhlmann bemerkte hierzu: „Der Zeitpunkt für Neuinvestments ist vielversprechend. Der Markt eröffnet aktuell zahlreiche Chancen mit attraktiven Rendite-Risiko-Profilen. Wir sind bestens positioniert, damit unsere Investoren davon profitieren können. Für 2025 planen wir daher die Auflage neuer Immobilienfonds sowie Immobilieninvestitionen im Volumen von mindestens 250 Mio. Euro.“ Ein weiteres Angebot in diesem spannenden Segment ist der im Herbst 2019 aufgelegte offene Habona Nahversorgungsfonds Deutschland. Lange Mietverträge mit bonitätsstarken Mietern geben dem Teilsegment der Fachmärkte wieder Rückenwind. Dazu tragen auch die fallenden Zinsen nicht unwesentlich bei. Dennoch gilt es, die generelle Konsumentenlage bei möglichen Investments im Blick zu haben. (ah)

Foto: © Adi - stock.adobe.com

Spitzen-Brutto-Anfangsrenditen & Transaktionsvolumen absolut, Anteil am Fachmarktsegment



5,40 %
998 Mio. €
47 %

Lebensmittel-Fachmärkte



5,70 %
672 Mio. €
31 %

Nahversorgungszentren/
Fachmarktzentren (LEH-geankert)



6,25 %
86 Mio. €
4 %

Baumärkte

Quelle: Fachmarkt Investment Deutschland 2024, Colliers International Deutschland

Wenn Wertermittlung entscheidend wird

Für Investoren ist eine professionelle Wertermittlung unverzichtbar, um den tatsächlichen Marktwert einer Immobilie zu bestimmen und steuerliche Risiken zu minimieren. Ob bei der Festlegung des Kaufpreises, der Vermeidung steuerlicher Konflikte oder der Optimierung von Steuerstrategien – die präzise Bewertung schafft Transparenz, bietet Rechtssicherheit und legt den Grundstein für eine erfolgreiche Investition.

Immobilientransaktionen sind bekanntlich komplexe Prozesse, die strategische Planung, rechtliche Präzision und finanzielle Expertise erfordern. Die Entscheidung, eine Immobilie zu kaufen oder zu verkaufen, ist weit mehr als ein einfacher Eigentümerwechsel. Vor allem im steuerlichen Kontext nehmen

Wertermittlungen eine zentrale Rolle ein. Für Investoren, die Immobilien als Vermögensanlage oder Renditeobjekt betrachten, bildet die professionelle Bewertung nicht nur die Basis für fundierte Entscheidungen, sondern trägt auch dazu bei, steuerliche Risiken zu minimieren und Chancen zu nutzen.

Die Komplexität von Immobilientransaktionen ergibt sich aus der Vielzahl an Faktoren, die bei jedem Geschäft berücksichtigt werden müssen. Dazu zählen der Standort der Immobilie, ihre Nutzbarkeit, der aktuelle Zustand, die Marktentwicklung sowie wirtschaftliche und rechtliche Rahmenbedin-



gungen. Besonders für Investoren, die oft in große Immobilienportfolios oder Objekte mit besonderem Nutzungspotenzial investieren, ist eine präzise Einschätzung des Werts entscheidend. Fehler in der Bewertung können nicht nur zu finanziellen Verlusten führen, sondern auch rechtliche und steuerliche Konsequenzen nach sich ziehen. Häufig wird der Wert einer Immobilie von Käufern und Verkäufern unterschiedlich eingeschätzt, was Verhandlungen erschwert. Ohne eine unabhängige, professionelle Bewertung können solche Meinungsverschiedenheiten den Abschluss einer Transaktion verzögern oder sogar verhindern. Zudem stellt sich die Frage nach der steuerlichen Angemessenheit des Kauf- oder Verkaufspreises, da dieser die Grundlage für Steuerzahlungen bildet. Werden Werte falsch eingeschätzt oder nicht ausreichend dokumentiert, drohen Nachzahlungen oder Streitigkeiten mit der Finanzverwaltung.

Steuerliche Perspektive und die Bedeutung der Wertermittlung

Aus steuerlicher Sicht ist eine professionelle Wertermittlung bei Immobilientransaktionen unverzichtbar. Der Kauf- oder Verkaufspreis einer Immobilie wirkt sich direkt auf die Höhe verschiedener Steuern aus, darunter die Grunderwerbsteuer, die Einkommensteuer im Rahmen einer Veräußerungsgewinnbesteuerung und die Gewerbesteuer bei gewerblichen Investoren. Zudem spielt der Wert einer Immobilie eine entscheidende Rolle bei der bilanziellen Bewertung und der Festlegung von Abschreibungen, die wiederum steuerliche Vorteile oder Belastungen beeinflussen können. Ein zentrales Thema im steuerlichen Umfeld ist die Frage der sogenannten Fremdüblichkeit. Bei

Transaktionen zwischen verbundenen Unternehmen oder innerhalb von Familienkreisen überprüft das Finanzamt, ob der vereinbarte Kaufpreis dem tatsächlichen Marktwert entspricht. Liegt der Preis deutlich unterhalb oder oberhalb des Marktwerts, kann dies als steuerlich nicht anerkannt eingestuft werden. In solchen Fällen ist die Vorlage einer professionellen Immobilienbewertung unerlässlich, um den Preis objektiv zu belegen und rechtliche Sicherheit zu gewährleisten. Auch im Zusammenhang mit internationalen Transaktionen gewinnt die Wertermittlung an Bedeutung. Immobilieninvestoren, die grenzüberschreitend tätig sind, müssen nicht nur die nationalen Bewertungsstandards einhalten, sondern auch steuerliche Besonderheiten wie das Doppelbesteuerungs-

abkommen berücksichtigen. Hierbei können Unterschiede in der steuerlichen Bewertung von Immobilien zu erheblichen Mehrbelastungen führen, die durch eine qualifizierte Wertermittlung vermieden werden können.

Mehrwert einer fundierten Bewertung für Investoren

Für Immobilieninvestoren bietet eine professionelle Wertermittlung zahlreiche Vorteile. Sie dient nicht nur als Verhandlungsgrundlage, sondern ermöglicht es auch, Steuerstrategien gezielt zu planen. Investoren können so sicherstellen, dass der Kaufpreis nicht nur den tatsächlichen Wert der Immobilie widerspiegelt, sondern auch optimal in ihre steuerlichen und bilanziellen Überlegungen integriert wird. Dies ist besonders relevant, wenn Investoren Immobilien im Rahmen von steueroptimierten Strukturen wie Immobilienfonds oder REITs erwerben. Zudem hilft eine präzise Bewertung, steuerliche Risiken zu minimieren, die durch Wertkorrekturen seitens der Finanzbehörden entstehen können. Gerade bei Immobilien mit hohem Entwicklungspotenzial oder komplexen Nutzungsrechten ist es wichtig, den Wert transparent und nachvollziehbar zu dokumentieren. Auf diese Weise können Investoren Nachzahlungen, Rechtsstreitigkeiten und mögliche Imageschäden vermeiden.

Fazit

Die professionelle Wertermittlung ist ein unverzichtbares Instrument für Immobilieninvestoren, die Transaktionen im steuerlichen Umfeld tätigen. Sie schafft Klarheit über den tatsächlichen Wert einer Immobilie, sorgt für rechtliche und steuerliche Sicherheit und ermöglicht eine fundierte Entscheidungsgrundlage. In einem Markt, der von Komplexität und Dynamik geprägt ist, bildet sie die Grundlage für erfolgreiche Investitionen und langfristige Wertsteigerungen. Investoren, die auf eine unabhängige und professionelle Bewertung setzen, sind bestens gerüstet, um steuerliche Herausforderungen zu meistern und ihre Immobilienstrategien effizient umzusetzen.



Dieter Eimermacher

Geschäftsführer/Sachverständiger
EIMERMACHER Immobilienbewertungen GmbH

Laut einer Studie von Barkow Consulting belief sich im Dezember 2024 das Volumen der neu vergebenen Hypothekarkredite auf 17,0 Mrd. Euro und lag damit unter den Werten von Oktober und November, aber auch 40 % über dem Niveau des Vergleichswertes aus 2023. Auf Jahressicht ist das Neugeschäft mit 198 Mrd. Euro um 23 % gestiegen.

Mit anderen Worten: Der Aufschwung ist da, stabilisiert sich und wird sich wohl auch fortsetzen. Wie Barkow Consulting weiter berichtet, lag das Volumen der neu vergebenen Wohnungsbaukrediten im Januar 2025 bei 19,7 Mrd. Euro und damit nicht nur deutlich über dem Vormonatwert, sondern auch auf dem höchsten Stand seit der Zinswende. Gegenüber dem Vorjahresmonat beträgt das Wachstum nun 35 %. Der Aufschwung scheint sich zu festigen. Es bleibt abzuwarten, so die Analysten, wie sich das Merzsche „Whatever it takes“-Paket auswirkt, das vermutlich zu höheren Zinsen führen wird.

Dass ein historisch einmaliges Investitionsprogramm der künftigen Bundesregierung nicht zum Nulltarif zu haben ist und finanziert werden muss, überrascht die Analysten

kaum. Entsprechend schnell und eindeutig reagierten die Zinsmärkte. Und auch an den Kreditmärkten hinterlässt das angekündigte „Rambo Zambo“-Programm bereits Spuren. So sind die Zinssätze für Baufinanzierungen mit zehnjähriger Laufzeit um beachtliche 33 Basispunkte auf 3,69 % p. a. gestiegen (Stand: erste Märzwoche). Dies markiert nicht nur den höchsten Stand seit sieben Monaten, sondern zugleich den stärksten Wochenanstieg seit der globalen Finanzkrise vor 18 Jahren.

Zurück zur Jahresübersicht: Im Jahr 2024 hat sich nicht nur die Baufinanzierung, sondern auch der gesamte Immobilienmarkt neu orientiert. Die Bedingungen für den Erwerb von Wohneigentum waren vorteilhaft: stabile Bauzinsen, steigende Einkommen und Immobilienpreise, die zu Beginn des letzten Jahres gesunken waren. Rückblickend konnten sich wieder mehr Menschen ein Haus oder eine Wohnung leisten, und das Kaufinteresse der Deutschen hat deutlich zugenommen. Eine Analyse des Finanzdienstleisters Dr. Klein zeigt, wie viel Geld Kreditnehmende im Jahr 2024 für eine Baufinanzierung aufgenommen haben: Im Vergleich zum Jahr 2023 wurden in ganz Deutschland höhere Darlehenssummen vergeben. Bei der Betrachtung der

Der Rambo-Zambo-Aufschwung



einzelnen Bundesländer sind teils erhebliche Unterschiede festzustellen.

Die durchschnittliche Darlehenssumme, die Kreditnehmende 2024 für den Erwerb einer Immobilie aufnahmen, betrug 308.272 Euro. Im Vergleich zu den Daten von 2023 ergibt sich ein prozentualer Anstieg von 5 %. Bayern führt die Liste der Darlehenshöhen unter den Bundesländern an, wo die Durchschnittssumme bei 359.828 Euro liegt. Am anderen Ende steht wie im Vorjahr Sachsen-Anhalt, wo Käuferinnen und Käufer mit 239.523 Euro die niedrigste Finanzierungssumme in Deutschland aufnehmen mussten.

Im bundesweiten Vergleich stieg die Darlehenssumme im Saarland innerhalb eines Jahres von 213.000 Euro auf 247.004 Euro, was einem Anstieg von 16 % entspricht – dem höchsten im ganzen Land. Direkt darauf folgen die neuen Bundesländer: In Sachsen-Anhalt (14 %), Thüringen (10 %), Mecklenburg-Vorpommern (10 %), Brandenburg (8 %) und Sachsen (7 %) war der Anstieg an fremdfinanziertem Kapital deutlich höher als im restlichen Deutschland. Dies zeigt, dass die Menschen im Osten im vergangenen Jahr mehr Geld für den Immobilienkauf benötigten. Die geringsten

Foto: © KI / fw



Sven Bargstädt

Spezialist für Baufinanzierung
Dr. Klein Privatkunden AG

Veränderungen gab es in den norddeutschen Stadtstaaten Bremen und Hamburg, wo die Unterschiede zum Vorjahr unter 1 % lagen. Auch in Süddeutschland war die Entwicklung moderat: In Bayern und Baden-Württemberg stieg die Darlehenssumme um jeweils 2 %.

Wer im vergangenen Jahr in den beiden nördlichsten Bundesländern Wohneigentum erwarb, benötigte im Durchschnitt etwa 100.000 Euro weniger von der Bank als Käufer in Bayern oder Baden-Württemberg. In Schleswig-Holstein lag der Bedarf an Fremdkapital bei 255.813 Euro, während er in Mecklenburg-Vorpommern mit 245.335 Euro sogar noch niedriger war. „Ein Grund dafür ist sicherlich, dass die Immobilienpreise in Schleswig-Holstein günstiger sind als im Süden“, erklärt Sven Bargstädt, Baufinanzierungsexperte bei Dr. Klein in Büdelsdorf bei Rendsburg. „Zudem kann der Immobilienerwerb hier im Norden attraktiv gestaltet werden, wenn Käuferinnen und Käufer zum Beispiel Fördermittel der Investitionsbank Schleswig-Holstein (IB.SH) in ihre Finanzierung einbeziehen. Voraussetzung ist, dass 7,5 % der Gesamtkosten als Eigenkapital eingebracht werden. Eigenkapitalersatz, wie beispielsweise Eigenleistungen, wird ebenfalls berücksichtigt. Ein persönliches Beratungsgespräch ist daher wertvoll, um solche Möglichkeiten zu erkunden und Unterstützung bei der Antragsstellung zu erhalten. Für viele Schleswig-Holsteiner wird der Kauf somit einfacher und günstiger, da die Gesamtfinanzierung der Immobilie auf zwei Banken aufgeteilt werden kann. Die IB.SH finanziert nachrangig, was bedeutet, dass sie im Grundbuch den zweiten Rang einnimmt. Dadurch trägt die Bank im ersten Rang ein geringeres Risiko, was es ihr ermöglicht, Kreditnehmenden unter Umständen bessere Konditionen anzubieten.“

Während sich bei den Darlehenshöhen teils erhebliche Unterschiede zwischen den Bundesländern zeigen, herrscht beim Alter der Immobilienkäufer nahezu Einigkeit in Deutschland: Der durchschnittliche Käufer ist 38 Jahre alt, ein Wert, der in den letzten fünf Jahren konstant blieb. 2024 waren die jüngsten Immobilienkäufer in Rheinland-Pfalz, wo die Kreditnehmenden im Durchschnitt 36 Jahre alt waren. Berlin hat sich in den Jahren 2021 bis 2023 als Bundesland mit den ältesten Kreditnehmenden etwas verjüngt: Aktuell liegt das Durchschnittsalter der Hauptstädter bei 39 Jahren und reiht sich damit auf einer Stufe mit den Bewohnern von Brandenburg, Hamburg und Hessen ein. (sg)

„Aktuell benötigen Berater eine umfassendere Vertriebsunterstützung“

Die Attraktivität von Private Markets für Berater und deren Kunden nimmt zu. Gleichzeitig steigt der Bedarf an Wissensvermittlung. Die portagon GmbH ist als Vertriebsplattform für Alternatives unterwegs. finanzwelt sprach mit Geschäftsführer Jamal El Mallouki.

finanzwelt: Bitte legen Sie uns zu Beginn das Geschäftsmodell von portagon und den USP einmal dar.

Jamal El Mallouki» portagon ist eine Distributionsplattform für alternative Investments, die komplexe Prozesse von Onboarding über Investition bis hin zu Abwicklung automatisiert und eine Depoteinbindung ermöglicht. Unser Ziel ist es, ein Marktumfeld zu schaffen, das den Vertrieb von Privatmarktprodukten genauso einfach macht, wie den von öffentlichen Kapitalanlagen. Neben der Bereitstellung einer technologischen Infrastruktur, die es Banken sowie Finanz- und Vermögensberatern ermöglicht, Privatmarktprodukte effizient an private Investoren zu vertreiben, lösen wir mit unserem Private Markets Depot die zentrale Herausforderung für den Vertrieb. Erstmals ist es damit nämlich möglich, sämtliche alternative Investments – vom ELTIF über RAIFs, AIFs, Part II und weiteren Vermögensanlagen – in ein Depot einzubuchen und bieten damit den Zugang zur größten Produktauswahl im Markt. Das ist unsere strategische Antwort auf die aktuelle Marktentwicklung der signifikant zunehmenden Bedeutung von Privatmarktinvestitionen. Und damit werden Distributoren in die Lage versetzt, Private-Markets-Produkte in der gleichen Manier abzuwickeln wie dies mit Aktien, ETFs oder jeglichen anderen Produkten des öffentlichen Kapitalmarktes passiert.

finanzwelt: Angesichts steigender Aktienmärkte und selektiv attraktiver Anleiheopportunitäten, wie nehmen Sie die generelle Stimmung an den Private Markets aktuell wahr?

El Mallouki» Die Stimmung an den Private Markets ist trotz der globalen Herausforderungen weiterhin überwiegend positiv – oder gerade deswegen, da nicht zuletzt in Deutschland und Europa viel in Infrastruktur und andere Bereiche investiert werden muss. Das sehen wir zum einen in unseren Gesprächen mit allen Marktteilnehmer. Aber auch die neue Bundesregierung packt das jetzt an und stellt darüber hinaus die Weichen für die Mobilisierung privaten Kapitals. Preqin und Bain&Company erwarten bis 2032 eine Verdoppelung des

weltweit in Alternative Investments investierten Kapitals auf über 60 Bio. US-Dollar. Noch imposanter ist dabei aber die erwartete Verdreifachung von rund 4 Bio. US-Dollar auf über 12 Bio. US-Dollar, der von privaten Investoren gehaltenen Alternative Assets. Die gute Stimmung zeigt sich auch in der für 2025 erwarteten Zunahme von Fusionen, Übernahmen und Börsengängen, heißt es im M&A Private Capital Outlook von PwC. Was wiederum zu mehr Exits und steigenden Ausschüttungen im Private-Equity-Bereich führen dürfte.

finanzwelt: Liquidität ist für viele private Investoren ein wichtiges Kriterium. Sind diesbezüglich etwaige Bedenken bei Private Markets eher unbegründet?

El Mallouki» Die Bedenken bezüglich der Liquidität bei Private Markets sind teilweise unbegründet, obwohl es wichtig ist, die Besonderheiten dieser Anlageklasse und sie als Teil der strategischen Asset Allokation zu verstehen. Zum einen erweisen sich auch im öffentlichen Kapitalmarkt langfristige Strategien häufig als deutlich rentabler als z. B. Stock Picking oder ‚Fonds-Hopping‘. Zum anderen gibt es inzwischen auch bei Privatmarktprodukten gute Alternativen. Allein im letzten Jahr sind in Deutschland 17 Evergreen-ELTIFs zugelassen worden, die niedrigere Einstiegshürden haben und als semi-liquide Fonds den zwischenzeitlichen Ausstieg aus der Investition ermöglichen. Damit erhalten Berater gute Alternativen zu offenen Immobilienfonds für die Portfoliodiversifikation.

finanzwelt: Viel wird derzeit über den ELTIF 2.0 geredet. Welches Erfolgspotenzial räumen Sie diesem mittel- bis langfristig ein?

El Mallouki» Großes Potenzial! Und das sage ich aus persönlicher Überzeugung. Auf regulatorischer Seite wurde mit der Novelle zum ELTIF 2.0 sehr viel dafür getan, um privaten Investoren den Zugang zu Private Markets deutlich zu erleichtern. Eine weitere Hürde, die von Beratern immer wieder genannt wurde, ist die langfristige Kapitalbindung beim ELTIF. Mit der Zulassung von immer mehr semi-liquiden ELTIFs ist die Akzeptanz bei Investoren deutlich gestiegen, denen gerade in schwierigen geopolitischen Zeiten der Zugriff auf ihr Investment wichtig ist. Mit den neu strukturierten Produkten können Berater ihren Kunden Anlagen in Private Equity, Infrastruktur und Private Debt ermöglichen, was bisher nur ins-

titutionelle und sehr, sehr vermögende Investoren konnten. Aktuell sind weltweit nur etwa 2 bis 3 % des privaten Anlagevermögens, das auf rund 300 Bio. US-Dollar geschätzt wird, in diese attraktiven Assets investiert.

finanzwelt: Die Welt der Private Markets ist vielfältig. Wie fit sind „die“ Berater in der Wissensvermittlung gegenüber den Kunden? Bieten Sie Support an?

El Mallouki» Wir befinden uns in einer Marktadaptionphase, die es im Übrigen vor 15 Jahren auch bei ETFs gab. Wie damals auch ist eine allgemeine Wissensvermittlung wichtig. Aktuell benötigen Berater eine umfassendere Vertriebsunterstützung

finanzwelt: Maklerpools und große Vertriebseinheiten steigen zunehmend in das Segment der Privatmärkte ein. Planen auch Sie etwaige Kooperationen?

El Mallouki» Wir arbeiten bereits mit über 100 Distributoren zusammen und haben damit eines der größten Netzwerke in Deutschland. Und der Trend, dass Distributoren verstärkt in das Segment der Privatmärkte einsteigen, ist deutlich erkennbar. Hier stehen weitere Vertriebsvereinbarungen und Kooperationen an.

finanzwelt: Was dürfen wir ganz generell von portagon im laufenden Jahr noch erwarten?



– insbesondere in Bezug auf die entsprechenden Finanzinstrumente sowie die zugrunde liegenden Asset-Klassen. Die Erfahrung jedoch zeigt, dass dieser allgemeine Informationsbedarf mit zunehmender Marktverbreitung spürbar abnehmen wird. Wir unterstützen Berater über unseren Knowledge Hub, einer zentralen Wissensplattform, und stellen zusätzlich Produktblätter auf Deutsch sowie Investoren-Insights zur Verfügung. Zudem bieten wir mit regelmäßigen Events, z. B. dem monatlich in unseren Räumen stattfindenden ELTIF Breakfast, Beratern ausgezeichnete Möglichkeiten zur Vertiefung ihrer Kenntnisse bei Fachvorträgen und im Austausch mit Experten.

El Mallouki» Das ist allen voran die Einführung des bereits erwähnten Private Markets Depot. Dies ist ein Meilenstein für die Vertriebe, die bisher Privatmarktanlagen im Wesentlichen papierbasiert und parallel zur Infrastruktur, die sie für die liquide Welt nutzen, abwickeln mussten. Berater erhalten somit über uns einen fraktionslosen Zugriff auf die breiteste und attraktivste Produktpalette im Markt. Insgesamt werden wir unser Ökosystem mit unserem Netzwerk an Asset Managern, Banken und Vertrieben weiter ausbauen – da werden wir in den nächsten Monaten einiges verkünden können. (ah)

Aus dem Schatten getreten

Die Finanzwelt diskutiert allenthalben über Gold und die Sinnhaftigkeit des Edelmetalls als strategischem Asset und Portfoliobaustein. Oftmals fällt Silber in der Diskussion unter den Tisch. Zu Unrecht. Der kleine Bruder hat Mitte März einen Höchststand erklommen. Der Rückenwind könnte anhalten.

Die 30 US-Dollar sind für Silber eine Schallmauer. Seit Jahresbeginn ist das Edelmetall im Aufwärtstrend und konnte den Widerstand (nachhaltig) durchbrechen. Mitte März notiert Silber bei knapp 34 US-Dollar. Man muss lange in die Geschichte zurückschauen, um solche Silberpreise zu entdecken. 2011/2012 stand Silber zuletzt auf diesem Niveau und noch höher. Danach setzte tendenziell eine Talfahrt ein.

Die aktuelle Entwicklung führt den positiven Trend des vergangenen Jahres fort. Der Silberpreis ging schon 2024 im Schlepptau mit Gold nach oben. 2024 könnte das Jahr mit dem zweithöchsten Verbrauch von Silber in der Geschichte gewesen sein. Das hat Gründe, die auf den Strukturwandel der vergangenen Jahren zurückzuführen sind. Silber leitet Elektrizität sehr gut und wird daher in beträchtlichem Umfang in regenerativen Technologien eingesetzt, insbesondere in der Solarenergie und der Elektromobilität.

Mit dem anhaltenden Wachstum in der Produktion von Elektro-Fahrzeugen steigt der Bedarf an Silber stetig an, was erhebliche Auswirkungen auf den weltweiten Silbermarkt hat. Diese steigende Nachfrage nach Silber könnte zu einer spürbaren Verknappung dieses Metalls führen, was wiederum Preissteigerungen nach sich ziehen dürfte. Bereits heute machen nach Branchenangaben industrielle Anwendungen

Jahresperformance		
Jahr	Heute	3 Monate
2024	29,04 %	21,60 %
2023	-3,75 %	-0,71 %
2022	10,07 %	3,99 %
2021	-6,00 %	-13,48 %
2020	35,23 %	48,58 %
2019	19,03 %	16,50 %

Stand 19.03.2025, Quelle: <https://www.gold.de/kurse/silberpreis/>

mehr als die Hälfte der Gesamtnachfrage von Silber aus. Der Blick auf die Angebotsseite zeigt die Knappheit der Ressource. Die Minenproduktion von Silber hat sich in den vergangenen Jahren kaum verändert und dürfte gemäß Silver Institute 2024 sogar etwas rückläufig gewesen sein. In der Folge sind die Lagerbestände geschrumpft. 2024 war laut Silver Institute das vierte Jahr in Folge, in dem die Nachfrage das Angebot überstieg.

Edelmetalle wie Gold und Silber gelten traditionell als sichere Häfen. Anders als Papiergeld können sie nicht in unbegrenzter Menge hergestellt werden. Insofern könnten weitere Preissteigerungen folgen, gerade auch in einem Umfeld, das durch Schwankungen und geopolitische Wirrungen gekennzeichnet ist. Zu bedenken ist, dass der Silbermarkt wesentlich überschaubarer und der Silberpreis deutlich volatiler ist. Physisches Silber ist eine Möglichkeit des Erwerbs. Wer lieber in Wertpapieren investieren möchte, kann dies beispielsweise über Silber-ETCs oder Silberfonds tun. (ah)





REAL ESTATE WEALTH SUMMIT

Für
Fachbesucher
und
Privatanleger

DER KONGRESS FÜR PRIVATE WEALTH UND IMMOBILIENINVESTMENTS

Wer sollte teilnehmen?

- Single Family Offices, Multi Family Offices, Banken Family Offices, vermögende Privatinvestoren
- Private Wealth und Private Banking Bereiche von Banken
- Freie Vermögensberater und Finanzvermittler
- Anbieter von Immobilien-Publikumsfonds, ELTIFs, Immobilieaktienfonds, ETFs
- Partner und Berater für den Aufbau eines direkten Immobilienportfolios und deren Übertragung auf Nachfolgegenerationen

Was Sie erwartet:

- Kurz nach der Wahl erfolgt die volks-, geo- und fiskalpolitische Einordnung durch das Institut der Deutschen Wirtschaft (IW)
- Scope präsentiert eine Analyse zum Marktumfeld geschlossener Immobilienfonds und dem neuen ELTIF
- Präsentationen und Diskussionen zu globalen Immobilienmärkten und Nutzungsarten mit namhaften Market Playern für indirekte und direkte Anlagen
- Chancen und Profile von liquiden Immobilieninvestments mit Aktien, Zertifikaten, ETFs und Anleihen
- Einblicke in die Vermögensmanagement Konzepte von Banken und Finanzberatern
- Und viel Raum für den persönlichen Austausch

24. & 25. Juni 2025
Ehemaliges Hauptzollamt
Hamburg

realestatewealth.de

Eine Veranstaltung von

RUECKER
EVENT

RUECKER
CONSULT

Trumps Anti-Klima-Kurs

Seit Donald Trump wieder US-Präsident ist und an den Hebeln der Macht sitzt, lässt er keine Zweifel daran aufkommen, wie er zu Nachhaltigkeit steht. Die Umweltinitiativen seines Vorgängers Joe Biden hat er sofort gekappt. Öl, Gas und Kohle haben wieder Priorität, für US-Unternehmen in den Bereichen Erneuerbare Energien und nachhaltige Technologien sind hingegen schwierige Zeiten angebrochen. Auch in Deutschland verlieren klimafreundliche Maßnahmen angesichts wirtschaftlicher Herausforderungen an Bedeutung. Ist der Wunsch der Anleger nach grünen Investments so groß,

dass sie den neuen Rahmenbedingungen trotzen – oder ist der Trend zu nachhaltigem Investieren schon wieder vorbei?

Kaum zurück im Oval Office, lässt Donald Trump keine Zeit verstreichen. Neben wiederholten Drohungen, verschiedene Handelspartner wie China, Mexiko oder die EU mit Zöllen zu belegen, konzentriert er sich insbesondere auf die Stärkung klassischer Industrien. Dazu passt, dass er erst kürzlich angekündigt hat, die aus seiner Sicht „absurde Subventionierung von Papierstrohhalm“ zu beeen-



den. Sein Motto: „Zurück zu Plastik“ – eine Haltung, die sich auch im Energiebereich widerspiegelt. Seine Rückkehr ins Weiße Haus hat zu einer drastischen Neuausrichtung der Regulierung zugunsten fossiler Energieträger geführt. Das nimmt Unternehmen den Druck, Nachhaltigkeits- und ESG-Kriterien zu berücksichtigen. Die kurzfristigen Folgen von Trumps Politik sind für Firmen aus den Bereichen Erneuerbare Energien und nachhaltige Technologien daher negativ. Seine ablehnende Haltung gegenüber ESG-, Diversity- und Inklusionsprogrammen sowie seine Anweisung, Unternehmen mit ESG-Strategien verstärkt unter die Lupe zu nehmen, erschweren nachhaltige Investitionen zusätzlich. Auch in Deutschland war das Momentum für Nachhaltigkeit und grüne Initiativen jedoch schon einmal größer. So hat zum Beispiel der Sportwagenhersteller Porsche bekanntgegeben, den Fokus künftig wieder mehr auf Verbrennungsmotoren zu legen – die Nachfrage nach E-Autos falle in Europa zu schwach aus.

Bietet Europa der US-Politik Konter in Sachen Nachhaltigkeit?

Trotz dieser Entwicklungen stellt sich die Lage in Europa grundlegend anders dar als in den Vereinigten Staaten. Diverse regulatorische Maßnahmen der Europäischen Union sowie globale Initiativen haben einen Rahmen geschaffen, in dem Unternehmen weltweit gefordert sind, ESG-Praktiken umzusetzen. Auch US-Konzerne können internationale Entwicklungen und Vorgaben nicht einfach ignorieren. Und selbst wenn in manchen EU-Mitgliedsländern die Förderung nachhaltiger Projekte vorübergehend nicht oberste Priorität hat, bildet die EU-Politik insgesamt ein signifikantes Gegengewicht zur derzeitigen US-Politik. Verbindliche Ziele, wie jenes, die Treibhausgasemissionen bis 2030 um 55 % zu senken, beschränken den Handlungsspielraum einzelner Regierungen innerhalb der Union. Darüber hinaus hat die durch den

Angriff Russlands auf die Ukraine ausgelöste Energiekrise die Umstellung auf Erneuerbare Energien innerhalb der EU beschleunigt, da die Mitgliedsstaaten versuchen, ihre Abhängigkeit von Importen fossiler Brennstoffe zu verringern. So hat z. B. Deutschland als Reaktion auf die Krise 200 Mrd. Euro für Initiativen im Bereich grüner Energie bereitgestellt. Auch unter Firmenchefs scheinen Investitionen in den Bereich Nachhaltigkeit unstrittig zu sein. Beim jüngsten „CxO Sustainability Report“ des Beratungsunternehmens Deloitte gaben 85 % der befragten Unternehmen an, Nachhaltigkeitsinvestitionen im vergangenen Jahr erhöht zu haben. Und selbst in den Vereinigten Staaten wächst die Nachfrage nach sauberem Strom – trotz der für Erneuerbare Energien nachteiligen Politik Trumps. Laut der US Energy Information Administration (EIA) wird die Kapazität für Solarstromerzeugung im Jahr 2025 um 26 Gigawatt und bis 2026 um weitere 22 Gigawatt steigen, was einer Wachstumsrate von 34 bzw. 17 % entspricht.

Nachhaltigkeit bleibt wichtig für Investoren

Es lässt sich festhalten: Trumps Politik stellt für ESG-Investitionen und nachhaltige Akteure einen Rückschlag dar, ändert aber nichts an den langfristigen, grundlegenden Trends. Die demografische Entwicklung treibt die Nachfrage nach nachhaltigen Lösungen an. Insbesondere bei der jüngeren Bevölkerung steht das Bewusstsein für ökologische und soziale Verantwortung hoch im Kurs. Investoren, die den Stellenwert von Nachhaltigkeitskriterien erkannt haben, richten ihre Portfolios verstärkt an ESG-Grundsätzen aus und sorgen so für einen konstanten Kapitalstrom in grüne Sektoren. Die Politik kann höchstens die Geschwindigkeit und das Ausmaß des wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Wandels beeinflussen. Anleger interessieren sich nicht nur aus ethischen Überlegungen für ESG-Investments, sondern auch, weil nachhaltige Unternehmen langfristig widerstandsfähiger sind und besser auf künftige Herausforderungen vorbereitet erscheinen. Solar- und Windkraft beispielsweise werden zunehmend wettbewerbsfähiger – auch ohne staatliche Subventionen. Angesichts der wachsenden Regulierung in Europa und des anhaltenden Wachstums im Markt für Erneuerbare Energien werden Nachhaltigkeitsinvestitionen weiterhin eine zentrale Rolle in der globalen Finanzlandschaft spielen.



Hans Selleslagh

Deutschlandsprecher beim Online Broker Freedom24
Tochtergesellschaft der Freedom Holding Corp.

Deutschland nach der Wahl. Etwas aufatmen vielleicht. Aber die Probleme bleiben. Zwar ist die Lage der deutschen Wirtschaft mit Blick nach vorne etwas besser. Doch es bedarf entsprechender Lösungen, um die Volkswirtschaft wieder flott zu machen. Der DAX notiert derweil auf Allzeithoch. Ein Abriss zu Anfang März.

Was ist geblieben vom Image der führenden Nation Europas? Allenthalben gibt es Hiobsbotschaften von Pleiten im Mittelstand. Das Herzstück und Rückgrat der Wirtschaft. Die Aussichten haben sich leicht verbessert, aber die Sorgenlast liegt nach wie vor wie Mehltau über dem Land. Und neue Schulden bzw. Sondervermögen sind nicht unbedingt des Rätsels Lösung, auch wenn die Absicht eine gute ist. Im Vergleich zu anderen europäischen Ländern wie manchen Mittelmeeranrainern tut sich Deutschlands Wirtschaft nach wie vor schwer.

Gewaltige Herausforderungen

Der ifo-Bericht Anfang März lässt mal wieder aufhorchen. Die Industrie in Deutschland verliert demnach nach eigener Einschätzung im internationalen Wettbewerb drastisch

FAKTEN

Langfristiges Sparen in Aktien zahlt sich aus: So konnten Anleger, die in Aktien oder Aktienfonds des Deutschen Aktienindex DAX investiert haben (Einmalanlage), bei einem Anlagezeitraum von 20 Jahren eine durchschnittliche Rendite von 8,5 % im Jahr auf das angelegte Geld erwirtschaften. Im schlechtesten Fall lag die jährliche Rendite bei 3,3 %. Maximal war eine Rendite von 15,2 % möglich.

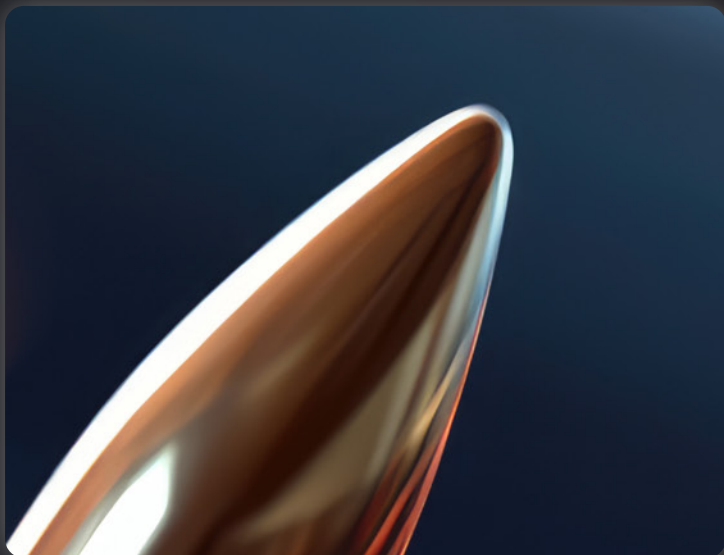
Quelle: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/1386706/umfrage/historische-dax-renditen-nach-anlagezeitraum/>

Die Aktien von Deutschlands Top-Unternehmen befinden sich mehrheitlich – zu 51,0 % – in der Hand ausländischer Investoren. Anleger aus Deutschland besitzen lediglich gut ein Drittel (33,6 %) der Wertpapiere der wichtigsten Wirtschaftsunternehmen des Landes. Der übrige Aktienbestand der DAX-Konzerne lässt sich regional nicht zuordnen. Im Vergleich zum Vorjahr ist der Auslandsanteil im Geschäftsjahr 2023 leicht – um 0,6 Prozentpunkte –, gesunken, während der Anteil deutscher Aktionäre minimal gestiegen ist (plus 0,1 Prozentpunkte).

Quelle: https://www.ey.com/de_de/newsroom/2024/08/ey-wem-gehört-der-dax-2024

WIR sind Pacemaker –





an der Börse!

Foto: © Helita - stockadobe.com

an Boden. Ein Viertel der Unternehmen schätzte im Januar ihre Wettbewerbsfähigkeit gegenüber Ländern außerhalb der EU als gering ein. Auch der Wettbewerb innerhalb der EU werde härter – das gaben 21 % an. Kaum ein Unternehmen sah seine Position gegenüber der weltweiten Konkurrenz verbessert. „Einen solchen Einbruch im internationalen Wettbewerb in derart kurzer Zeit haben wir bisher nicht beobachtet“, kommentiert Klaus Wohlrabe, Leiter der ifo-Umfragen. In vielen Branchen leiden die Unternehmen unter einem schlechten Auftragseingang und anderen Faktoren, die Deutschland seit einiger Zeit in Bann hält. Zudem gewinnt man den Eindruck, dass die verhaltene deutsche Industriepolitik der vergangenen Jahre sich zunehmend rächt. Hinzu kommt das Wiederaufflackern geopolitischer Risiken, möglichen Handelskriegen und letztlich auch die neue US-Administration. Eine nicht schmackhafte Melange. Glücklicherweise sind die Aussichten auf die kommenden Quartale etwas optimistischer, so dass sich die Erwartungen der Unternehmen zumindest stabilisieren konnten.

Inflation auf dem Rückzug – Börsen frohlocken

Zusätzlicher Rückenwind kommt von der Inflationsseite. Die EZB hat im März erneut die Zinsen gesenkt. Das gibt etwas Rückenwind. Finanzierungsbedingungen verbessern sich. Das Zwei-Prozent-Ziel könnte bald erreicht sein. Deswegen ungeachtet bleiben die Börsen optimistisch und vertrauen auf die Kraft der Notenbanken. Seit Jahresbeginn spielen „die“ Deutschen hier in der ersten Liga. DAX & Co. performen gut und hängen Europa und insbesondere die USA ab. Insbesondere die Performance von einstmalen verschmähten Werten wie Rheinmetall ist atemberaubend. Weiter sinkende Zinsen würden die Aktienmärkte weiter beflügeln und die Konjunktur ankurbeln. Das käme insbesondere den etwas ins Hintertreffen geratenen Aktien der zweiten und dritten Reihe zugute. Dort ist das Potenzial aus Bewertungssicht auf jeden Fall noch vorhanden.

Welche Schlussfolgerungen ergeben sich daraus?

Zum einen sollten Sie Ihren Kunden attraktiv bewertete deutsche Aktien empfehlen, die über ein solides Geschäftsmodell verfügen, geordnete Bilanzen haben und international positioniert sind. Viele deutsche Unternehmen agieren multinational, d. h. nur ein Bruchteil ihres Umsatzes erwirtschaften sie hierzulande. Zum anderen ist vielleicht gerade jetzt ein guter Zeitpunkt, um über besagte Investments in die zweiten und dritten Börsenreihe nachzudenken. Stabilisiert sich der konjunkturelle Ausblick, dann sind diese Aktien vorne. Für diejenigen, die sich angesichts der Börsenstände kurzfristig Sorgen über die weitere Entwicklung machen, dürften Absicherungsstrategien eine sinnvolle Option sein. Oder eben Gewinne mitnehmen. Insofern ist der Dialog mit den Kunden gerade jetzt das Motto der Stunde. (ah)

Was für ein Jahresstart. Nervenaufreibend, kräftezehrend. Die heutige Meldung ist morgen bereits Schnee von gestern. Eine Orientierung tut gut in diesen Zeiten. Auf dem Platz wie auch in der Gesellschaft. Ihre Depotaufstellung ist permanent auf dem Prüfstand. Das eröffnet aber auch Chancen, zumindest im Dialog mit Ihren Kunden.

Spielaufbauer

Beim Basketball gibt es fünf zentrale Positionen. Der Point Guard ist sozusagen das Zentrum eines jeden Teams. Man kann ihn mit einem Quarterback im Football vergleichen. Er ist derjenige, der den Ball in der Defensive erobert, ihn an seine Mitspieler weitergibt und so Chancen eröffnet. Er verfügt über ein umfassendes Wissen und hat die Entscheidungskompetenz. Anleiheinvestments sind diese Garanten der Sicherheit. Staatspapiere mit sehr gutem Rating oder auch bonitätsstarke Unternehmensanleihen stehen dafür. Und sie bringen sogar Rendite. „Bonds are back“. Übrigens werden unter dem Begriff „Investment Grade“ jene Anleihen erfasst, die über ein gutes bis sehr gutes Rating verfügen.

Passgeber

Der Fokus des Shooting Guards liegt auf dem Schießen. Sie können auch ein guter Passgeber sein. In der Offensive sollte

der Shooting Guard alles tun, um aus verschiedenen Distanzen zu punkten und sich an das jeweilige Spiel anzupassen. Normalerweise schießt ein Shooting Guard laut einhelliger Meinung von der Drei-Punkte-Linie. In der Verteidigung sollte sich der Shooting Guard darauf spezialisieren, den Ball zu gewinnen. Er muss schnell sein, um Rebounds abzufangen, und seine Gegner zusätzlich bewachen. Vielleicht nicht unbedingt die entferntesten Regionen mit geringer Marktkapitalisierung, aber werfen Sie einen Blick auf den DAX oder einen US-amerikanischen Index. Verkehrte Vorzeichen: Der deutsche Aktienindex (DAX) hat bis Anfang März eine beachtliche Wertentwicklung. Der DAX gilt vielen Investoren als klassisches Basisinvestment, da Deutschland als große Exportnation den überwiegenden Teil des Umsatzes sowie so in Übersee macht. Auch Dividendenpapiere sind ein gutes Mittel der Wahl, um Depots einerseits sicher aufzustellen und andererseits attraktive Erträge zu erwirtschaften. 2025 ist erneut ein gutes Jahr für Dividendenaktien.

Foto: © Clement Coetzee/peopleimages.com - stock.adobe.com

**Wenig bleibt,
wie es ist**



Sowohl als auch

Gehen wir weiter. Der Small Forward ist idealerweise ein anpassungsfähiger Spieler. Er kann sowohl in der Offensive als auch in der Defensive stark eingebunden sein. Sie sollten über die nötigen körperlichen Fähigkeiten verfügen, um sich gegen eine Vielzahl von Spielern behaupten zu können. Und sie müssen reaktionsschnell sein. Ein Allrounder. Die Akteure sind so etwas wie eine Schaltzentrale im Spiel. Das kommt dem Wesen von Multi-Asset-Fonds entgegen. Anleihen, Aktien oder die Bandbreite an alternativen Anlagen? Die Qual der Wahl zwischen einem Mehr an Ertrag und einer Extraportion Sicherheit. Mitunter eine Tür zum Aktienmarkt für jede, die investieren möchten, aber doch zeitgleich gewissermaßen auf Nummer sicher gehen möchten. Aber auch flexible Rentenfonds können hier als Alternative gelten.

Bewusste Stärke

Der Blick ist nach vorne gerichtet. Die Rolle des Power Forwards hat eine große Ähnlichkeit zu der des Centers. Eine ihrer Hauptaufgaben ist das Rebounding, zugleich müssen sie auch in der Verteidigung agieren. Sie sollten sehr stark sein. In der Offensive sollte der Power Forward versuchen, zu schießen und zu punkten. Tendenziell sind wir jetzt im

Sturm angelangt. Dieser Art von Persönlichkeit entsprechen Strategien mit höheren Ertragschancen; das geht natürlich mit einem oftmals erhöhten Risiko einher. Wir landen wieder im Aktienfondsbereich. Alpha-Fonds passen zur Stürmer-Persönlichkeit. Das Alpha steht dabei für die Extrarendite, die ein Fonds gegenüber einem Vergleichsindex erzielt. Passive Indexfonds (ETFs) passen hier, zumindest in ihrer „reinen“ Form, eher nicht dazu.

Die „Vollstrecker“

Der Center ist generell der größte Spieler im Team. Er agiert in der Nähe des Korbes. Seine Größe ist sein größter Vorteil. Er ist in der Lage, seine Gegner zu blocken. In der Offensive konzentriert sich der Center auf Rebounds und Scoring. Er sollte gut darin sein, sich selbst Torchancen zu erarbeiten und das Spiel dahingehend zu „lesen“. Zu denken ist hier insbesondere an Schwellenländer, die noch nicht so im Zentrum der Investoren standen. Asien wird derzeit (wieder) hochgelobt und gehört sicherlich in ein breit diversifiziertes Portfolio. Emerging-Markets-Anleihen sind beispielsweise zu nennen. Oder eben Unternehmen, die auf Megatrends wie KI setzen und die Rally an den Märkten dominieren?

Quintessenz

Hitze Zeiten und Tun verlangen einen kühlen Kopf. Jetzt sind Sie am Drücker und in der Kommunikation mit dem Kunden gefordert. Sie beobachten das Marktgeschehen, analysieren und ziehen Schlussfolgerungen. Ergreifen Sie die Initiative und formen ein, den individuellen Wünschen, angepasstes Konzept. Ohne Aktien und Anleihen geht es bekanntermaßen nicht. Doch auch die Vielfalt der alternativen Anlagen lockt. Mischen Sie etwas Gold hinzu oder denken Sie beispielsweise an das Thema Infrastruktur. Natürlich können einige Empfehlungen nicht den erhofften Erfolg bringen. Macht nichts, denn das Leben und die Börse sind keine Einbahnstraße. (ah)

Anlass zur Hoffnung

Deutschland nach der Wahl. Was muss sich ändern? Wie werden DAX & Co. reagieren? Anfang März sprachen wir hierzu mit Tom Ackermans, Portfoliomanager Fidelity Germany Fund.

finanzwelt: Die Bundestagswahl liegt hinter uns. Welche Impulse erwarten Sie für die deutsche Wirtschaft?

Tom Ackermans» Zunächst mal ist es positiv, dass die Übergangsphase mit einer Minderheitsregierung aus SPD und Grünen zu Ende geht. Es läuft auf eine Koalition aus Parteien der demokratischen Mitte hinaus und das gibt Anlass zu Hoffnung. Der wichtigste Impuls für die deutsche Wirtschaft muss bei der sehr negativen Stimmung ansetzen. Indikatoren wie der ifo-Geschäftsklimaindex zeigten zuletzt keine großen Veränderungen. Das deutet an, dass die Unternehmen erstmal abwarten. Deswegen braucht es jetzt schnell eine Regierung und zügig erste Reformen, damit sich das Stimmungsbild aufhellt.

finanzwelt: Investitionsstau und sinkende internationale Wettbewerbsfähigkeit. Muss nun ein „großer Wurf“ her und wie könnte dieser angesichts der knappen Ergebnisse aussehen?

Ackermans» Es stimmt, dass speziell das Umfeld für Investitionen günstiger werden muss. Die Problembereiche sind ja hinlänglich bekannt: Bürokratieabbau, Energiekosten, Fachkräftemangel und Infrastruktur. Im Moment konzentriert sich viel auf die Einnahmenseite. Hier gibt es Diskussionen zur Schuldenbremse oder neuen Sondervermögen mit bisher unbekanntem Ausgang. Zwar ist Geld ausgeben einfacher als Geld sparen, aber wir dürfen die Ausgabenseite nicht vergessen. Ineffiziente Subventionen müssen auch auf den Prüfstand, um Mittel für die genannten Bereiche freizumachen.

finanzwelt: Der Blick auf die Märkte: Der DAX läuft und läuft. MDAX und SDAX hinken weiter zurück. Ist eine Kehrtwende zugunsten der Werte der zweiten bzw. dritten Reihe zeitnah denkbar?

Ackermans» Das Performance-Delta zwischen Dax und den kleineren Indizes war und ist in der Tat groß. Folglich könnte man bei einigen Nebenwerten argumentieren, dass sie im Verhältnis zu ihren Wachstumsaussichten günstig sind. Das ist aus meiner Sicht aber keine Kehrtwende, das ginge zu weit. Ich bin zuversichtlich, dass sich die deutsche Wirt-



schaft über die Zeit erholt, aber bis Reformen eine Wirkung entfalten, wird es dauern. Wir sollten auch die strukturellen Wettbewerbsnachteile mancher Unternehmen und Sektoren nicht unterschätzen. Aus Portfoliosicht bleiben wir bei kleinen und mittleren Unternehmen deswegen selektiv und investieren nur in Aktien, die wirklich die Risiko-Rendite-Struktur des Fonds verbessern.

finanzwelt: Was trauen Sie generell den deutschen Aktienindizes im laufenden Jahr (noch) zu?

Ackermans» Dax-Unternehmen machen einen Großteil ihres Geschäfts außerhalb Deutschlands, so ist auch die Rally der letzten Monate zu erklären. Wie immer denkt man am besten in Szenarien. Wenn die globale Wirtschaft weiter brummt, wird auch der Dax profitieren. Allerdings sind die Risiken für die globale Wirtschaft überdurchschnittlich. Grund ist die Unsicherheit, die von der neuen US-Regierung ausgeht. Ein anderes Szenario lautet, dass wir einen globalen Handelskrieg sehen und/oder Probleme in der US-Wirtschaft. Das hätte wiederum deutlich negative Effekte auf die Aktienmärkte.

finanzwelt: Seit 1,5 Jahren sind Sie federführend beim Fidelity Germany Fund. Wie hat sich der Fonds in dieser Zeit entwickelt?

Ackermans» Wir sind der bewährten Strategie des Fonds treugeblieben. Wir setzen vor allem auf qualitativ hochwertige Unternehmen mit guten Wachstumsaussichten. Gleichzeitig legen wir großen Wert darauf, ‚Verlierer‘ zu vermeiden. Mit einem Plus von knapp 40 % seit dem 30.09.2023 hat der Fonds sowohl in absoluten Zahlen als auch im Vergleich zu unseren Wettbewerbern gut abgeschnitten. (ah)



Willkommen im Zeitalter des Mikroplastik.

Viele von uns nehmen über die Nahrung pro Woche Mikroplastik im Äquivalent einer Kreditkarte auf. **Also bis zu 5g in einer Woche!** Das ist nicht gesund – nicht für uns Menschen, nicht für unsere Ökosysteme.

Der große **pazifische Müllstrudel**, in dem sich vor allem Plastikmüll sammelt, hat mittlerweile eine Fläche, die dem 4,5-fachen der Bundesrepublik Deutschland entspricht. Dabei handelt es sich nicht nur um sichtbares Plastik wie Flaschen, Tüten, Planen und Reifen, die man vielleicht irgendwie automatisiert aus dem Meer fischen könnte. Die eigentliche **Belastung ist unsichtbar.**

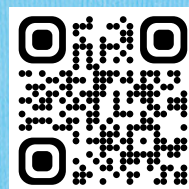
Plastik wird nicht in der Umwelt abgebaut – es zerfällt in immer kleinere Teilchen.

Plastik zerfällt in Mikroplastik, also in Teilchen, die kleiner als 5 Millimeter sind, und schließlich in **Nanoplastik**. Diese Teilchen sind kleiner als 1 Mikrometer – zum Vergleich: ein durchschnittliches menschliches Kopfhaar ist 0,05 mm dick – also 50 Mikrometer! Diese Teilchen bleiben und wurden sogar schon **in der Muttermilch** nachgewiesen.

Ein wichtiger Grund, in Kapitalanlage, Investment und Versicherung dem Geld eine bewusste Richtung zu geben.

Wir suchen und finden Unternehmen, die innovativ sind hinsichtlich der **Vermeidung von Plastik**, z. B. recyclebare oder holzbasierte Verpackungen herstellen und darüber hinaus auch **ökonomisch interessant** sind.

Mehr zu
Mikroplastik
erfahren Sie hier!



Stimmen der Investmentprofis

An dieser Stelle präsentieren wir Ihnen ein neues Format. Die Redaktion befragt fortlaufend Assetmanager und Vertriebsplattformen (mit Investmentschwerpunkt) zu deren Themen der Zeit. Was ist „en vogue“, was eher „out“ etc.? Lesen Sie auf den kommenden Seiten kompakte Statements zu diversen inhaltlichen Schwerpunkten.

Die Investmentwelt an der Winter-/Frühjahrsschwelle. An Nachrichtenarmut leiden wir wirklich nicht. Was heute eine

Schlagzeile wert war, ist es morgen vielleicht schon nicht mehr. Dennoch bleiben einige Konstanten. Wie läuft beispielsweise die Dividendensaison? Ist die Faszination ESG nach dem fulminanten Hype von vor einigen Jahren angesichts von Krieg und Zerwürfnissen um den Globus nun dahin? Welche Chancen ergeben sich bei Fixed Income? Und wie sieht es mit der Währungsabsicherung aus? Das und weitere Antworten finden Sie nachstehend in der Premiere dieses neuen Formats. (ah)



Dr. Marlene Waske
Ethik-Analystin
Arete Ethik Invest AG

ESG is not dead

Schmeißen Sie Ihren Job hin, weil Ihr Wocheneinkauf gestern noch die Hälfte kostete oder Ihr Sohn das Abi versemzelt? Wohl kaum. Sie sorgen sich, behalten aber das Wesentliche im Auge: Ihre Lebensgrundlage, ohne die Sie sich die anderen Sorgen sparen können. Und bei der Geldanlage? Kriege, Autokraten, Inflation sorgen uns – zu Recht. Wer denkt da noch an ESG? Gesorgt haben uns auch Covid, Immobilienblase, Dotcom – fünf, 15, 25 Jahre her. Die stummen Krisen wie Klima, Biodiversität, Armut taugen nicht zum Katastrophenvoyeurismus. Umso wichtiger sind auch wertgeleitete, ethische Anlagen in Investmentfonds und Fondsrenten. Sie sind kein Selbstzweck, kein Flackern der Performancelinie. Sie haben ein klares, langfristiges Ziel: unser Überleben, unsere Lebensgrundlage. Das Wesentliche.

Signifikante Zeitersparnis!

In Zeiten volatiler Börsen sind stabile Portfolios unerlässlich. Als BCA Gruppe unterstützen wir mit digitalen Investmenthilfen und vertriebsoptimierten Leistungen. Mehr noch: Mit digitalen Beratungstools differenzieren wir uns vom Markt. In etwa ermöglicht unser DIVA Portfolio Builder, basierend auf einem Ansatz aus dem institutionellen Asset Management, effiziente Portfolio-Lösungen für Endkunden und generiert mit einem Klick ein rechtskonformes Angebot. Es kann sowohl neues Geld optimal angelegt als auch bestehende Depotlösungen verbessert und integriert werden. Der hohe Automatisierungsgrad spart wertvolle Zeit, die in die Beratung weiterer Kunden investiert werden kann. Der von uns kostenlos zur Verfügung gestellte DIVA Portfolio Builder ermöglicht es dem Vermittler zudem, eigene Anlageideen einzubringen.



Karsten Kehl
Vorstand
Bank für Vermögen AG

Gewinne im Aufwind – 2025 zwischen Margen, Märkten und präsidentialer Volatilität

Die Gewinnaussichten für 2025 sind vielversprechend, besonders in den USA, wo Margenverbesserungen das Gewinnwachstum im S&P 500 beschleunigen könnten. Trotz Risiken durch die Unberechenbarkeit des US-Präsidenten ist Rückenwind durch Deregulierungen und Steuersenkungen zu erwarten. In Europa sollte der Konsum anziehen, der das Gewinnwachstum antreiben könnte, während Großbritanniens Ausblick moderat bleibt. Japan profitiert von einem günstigen Umfeld. Globale Handelsbeziehungen sind entscheidend, um die positiven Prognosen zu stützen. Anleger sollten Chancen in traditionellen Sektoren und internationalen Entwicklungen im Auge behalten. Dividendenaktien, vor allem hochwertige Titel, könnten von stabilen Erträgen und Kapitalgewinnen profitieren.



Sam Witherow
Fondsmanager Dividendenstrategien
J.P. Morgan Asset Management



Nicola Mai
Portfoliomanager
PIMCO

Silberstreif am Horizont für festverzinsliche Anleger in Europa

Die europäische Wirtschaft, insbesondere Deutschland, hat mit einem stagnierenden BIP und strukturellen Problemen zu kämpfen. Unsicherheiten in Politik und Welthandel verschärfen die Lage zusätzlich, Banken greifen zu strengeren Kreditkonditionen. Für europäisches Fixed Income ist das Umfeld günstig, insbesondere im fünf- bis zehnjährigen Kurvenabschnitt. Abseits der Kernduration sind die Spreads europäischer Staatsanleihen gegenüber Bundesanleihen relativ eng, aber inzwischen nimmt die EZB ihre Rolle als Kreditgeber der letzten Instanz wieder wahr, die fiskalpolitische Zusammenarbeit verbessert sich und die Euroskepsis lässt nach. Anleihepositionen in Portfolios bieten erhebliches Aufwärtspotenzial, falls sich das globale Handelsumfeld weiter eintrüben sollte.

Dollarschwäche: Eine erwartete Entwicklung mit klaren Ursachen

Die Schwäche des US-Dollars kommt nicht überraschend – sie bestätigt unsere Einschätzung der aktuellen Marktlage. Entscheidend ist nicht nur die Überbewertung nach Kaufkraftparität oder die Rhetorik der US-Regierung. Eine Vielzahl an Indizien sprechen für diese Entwicklung. Der bekannte Dollar-Smiley-Chart zeigt: Der Greenback ist in Extremsituationen stark (Angst/Gier). Er wurde getrieben durch Angst vor Zöllen auf der einen Seite und auf der anderen Seite durch die Stärke der US-Wirtschaft am Jahresanfang. Doch aktuell sehen wir ein neutrales Wachstum. Zudem reduzieren europäische Fiskalpakete Wachstums- und Zinsdifferenzial zwischen USA und EU. Dies schwächt den Dollar weiter und macht Europa stärker.



Jörg Held
Head of Portfolio Management
ETHENEA



Die neue Wachstumsdynamik

Chinas Wachstumsaussichten für 2025 sind durch globale und inländische Herausforderungen sowie neue US-Zölle belastet. Trotzdem dürften die Wachstumsaussichten für das Land insgesamt positiv bleiben.

Chinas Wachstumsaussichten für 2025 werden von einer Verlangsamung der globalen Aktivität, Gegenwind aus dem Inland und einer neuen Welle von Zöllen auf Exporte in die USA überschattet. Die politischen Entscheidungsträger haben Maßnahmen zur Unterstützung des Wachstums ergriffen. Es ist absehbar, dass sie weitere Konjunkturprogramme auf den Weg bringen werden. Das Potenzial für Anleihen dürfte dabei positiv ausfallen. Trotz anhaltender Probleme im Immobiliensektor hat China sein Wachstumsziel von 5 % für 2024 erreicht. Die Umstände spiegeln jedoch die Herausforderungen wider, vor denen die chinesische Wirtschaft steht. So hatten die unterstützenden Konjunkturmaßnahmen gegen Ende des Jahres zusammen mit einer gestiegenen Exportnachfrage und einer stärkeren Wachstumsdynamik im 4. Quartal einen erheblichen Anteil am Erfolg.

US-Zölle mit weniger Einfluss als erwartet

Da das globale Wachstum im Jahr 2025 voraussichtlich weiter nachlassen wird, hängen Chinas Wachstumsaussichten stark davon ab, inwiefern politische Maßnahmen die Auswirkungen der Zölle sowie anderer negative Faktoren abmildern können. Alles in allem glauben wir, dass genügend Spielraum für ein Wachstum von etwa 4,5 % besteht. Für Anleihen-Anleger stellen Chinas niedrige Inflation und die Wahrscheinlichkeit einer weiteren Lockerung der Geldpolitik eine potenziell attraktive Option dar. Die angekündigten US-Zölle werden mit Sicherheit auf Chinas Exportwachstum drücken. Dennoch dürften ihre Auswirkungen weniger gravierend sein als während der ersten Trump-Amtszeit. Damals hatten sie China zwischen 2018

und 2019 rund 1,5 % des BIP gekostet. Seitdem hat China seine Handelsbeziehungen diversifiziert. Heute machen die USA nur noch rund 40 % der chinesischen Handelsbilanz aus. 2018 waren es noch satte 80 %. Chinas Exporte aus den USA sind im gleichen Zeitraum von 20 % auf 14,5 % zurückgegangen.

Weitere Lockerung bei Geldpolitik wahrscheinlich

Wir glauben, dass in diesem Jahr weitere geldpolitische Lockerungen erforderlich sein werden, um das Wachstum zu unterstützen. Wir gehen zwar davon aus, dass die Zentralbank der Volksrepublik China (PBoC) den Leitzins und den Mindestreservesatz weiter senken wird, doch Art und Zeitpunkt dürften vom Wunsch der Regierung abhängen, flexibel zu bleiben, bis man besser versteht, welche Branchen voraussichtlich am stärksten von den US-Zöllen betroffen sind. Trotz allem deutet die allgemeine Politikausrichtung zusammen mit einem wettbewerbsfähigen RMB-Wechselkurs auf ein Wachstum von rund 4,5 % im Jahr 2025 hin. Auch die Aussichten für chinesische Staatsanleihen dürften positiv bleiben. Unter der Annahme, dass es keine externen Schocks gibt – etwa, weil die US-Zölle doch höher ausfallen, als erwartet – bleibt ausreichend Spielraum für einen weiteren Anstieg der Zehn-Jahres-Renditen.



Eric Liu

Portfolio Manager – Asia Fixed Income
AllianceBernstein

Risse im Bild

Die US-Wirtschaft galt lange Zeit als das Maß der Dinge. Sie wuchs, während wir in Europa teilweise in einer Rezession hängen. Große Erwartungen hegte die neue US-Administration unter Präsident Trump. Doch Bäume wachsen nicht in den Himmel. Die weltgrößte Volkswirtschaft könnte in eine Stagflation abdriften.

Ende Februar schlug sozusagen die Bombe ein. Nicht nur, dass es zu einem (vermeintlich inszenierten) Eklat beim Besuch des ukrainischen Präsidenten Selenskyj im Weißen Haus kam. Nein, eine Meldung der Federal Reserve Bank of Atlanta machte die Runde. Der von der Zentralbank veröffentlichte GDPNow geht aktuell davon aus, dass das BIP im Zeitraum von Januar bis März um 1,5% schrumpfen könnte. Vorboten gibt es bereits.

Ein gedämpftes bzw. schwaches Verbrauchervertrauen ist erkennbar. Die Verbraucherstimmung hat ihren Rückgang vom Vormonat fortgesetzt und ist gegenüber Januar um ca. 10 % gesunken. Daneben gingen auch die Erwartungen für die persönlichen Finanzen und die kurzfristigen Wirtschaftsaussichten im Februar deutlich zurück, während die langfristigen Wirtschaftsaussichten fielen. Ein Anstieg der Inflation über den Jahresverlauf wird erwartet. Allgemein stiegen die Einkommen im Januar an, aber die Verbraucher legen lieber etwas auf die hohe Kante, anstatt zusätzliche Ausgaben zu tätigen. Die persönliche Sparquote wuchs zuletzt nach offiziellen Angaben von 3,5 % auf 4,6 % an.

Auch eine Stimmungseintrübung bei Kleinunternehmen war auszumachen. Allgemein ist die erste Euphorie nach Trumps Amtsübernahme etwas verflogen; der Effekt vieler Maßnahmen (beispielsweise DOGE) bleibt unklar. Generell sorgen Geschwindigkeit und die unorthodoxe Form der ergriffenen Exekutivmaßnahmen der Trump-Administration für ein gestiegenes Maß an Unsicherheit an den Märkten. Zwar klafft zwischen Drohgebärden und Realität eine Lücke, dennoch löst dieser Führungsstil beträchtliche Irritation aus. Ende Februar sprach sich Trump für Zölle in Höhe von 25 % auf Importe aus der EU aus, die „bald“ in Kraft treten würden. Han-



delszölle könnten sowohl die Lieferketten von US-amerikanischen als auch von internationalen Unternehmen beeinträchtigen.

Wie zeigen sich die Märkte?

Anfang März ist die Laune eher mau. Die US-Indizes haben seit Jahresanfang tendenziell eingebüßt. Die Investoren allokieren vermehrt in europäische Aktien und sind etwas skeptischer für US-Werte. Zeitgleich fällt es den Mega-Tech-Werten schwerer, die Analystenerwartungen zu übertreffen. So legte beispielsweise Nvidia gute Zahlen vor, aber die Börse honorierte es nicht (mehr). Das soll und darf aber nicht bedeuten, dass die US-Märkte im Frühjahr 2025 „out“ sind. Die Musik spielt weiter in den Vereinigten Staaten, nur haben sich zwischenzeitlich einige Molltöne eingeschlichen, die für Missstimmung sorgen. Nicht zuletzt Donald Trump mit seiner ihm eigenen Art ist dafür mitverantwortlich... (ah)

Aktives Management im ETF-Gewand

Die Vermögensverwaltung DJE Kapital AG ist in Deutschland eher bekannt für ihren aktiven Investmentansatz und den ersten öffentlichen Vermögensverwalterfonds. Seit kurzem verfügt das Unternehmen jedoch auch über einen eigenen ETF, Thema: USA. Warum DJE den Schritt gegangen ist und was der ETF alles abbildet, erklärt Vorstand Thorsten Schrieber im Interview mit der Chefredaktion.



finanzwelt: DJE steht für aktives Management. Nun der leichte Schwenk zum passiven Investieren mit Auflage eines aktiven ETF in Kooperation mit der DWS. Welche Gründe waren hierfür ausschlaggebend?

Thorsten Schrieber» Eine nur passive Strategie bieten wir mit dem ETF nicht an! Der ‚Xtrackers DJE US Equity Research UCITS ETF‘, wie er vollständig heißt, bildet keinen Index nach, sondern entsteht durch unsere sorgfältige Auswahl. Die Vorteile eines ETFs sind aber mit an Bord: niedrige Kosten, einfache Handelbarkeit, hohe Zugänglichkeit für Anleger. Wir verfügen über 50 Jahre Expertise an den Kapitalmärkten. Mit dem ETF können wir diese mehr Anlegern anbieten und die Produktpalette sinnvoll erweitern.

finanzwelt: „Gamechanger“ oder Modeerscheinung? Wie sinnvoll sind aktive ETFs, und für wen sind sie in der Portfolioallokation geeignet?

Schrieber» Wenn die Kurse stark schwanken, folgen Index-ETFs einfach dem Markt beziehungsweise ihrem jeweiligen Index. Viele Anleger wünschen sich allerdings die Vorteile eines ETFs zusammen mit den Vorteilen des aktiven Managements. Genau an diese Gruppe wenden wir uns: Anleger, die gezielt in die besten US-Aktien investieren wollen, ohne dabei einem Index ausgeliefert zu sein.

finanzwelt: Wie genau läuft der Investmentprozess beim Xtrackers DJE US Equity Research UCITS ETF?

Schrieber» Um nur die chancenreichsten Titel im ETF zu haben, werden in einem mehrstufigen Scoring-Modell aus über 900 Aktien 50 ausgewählt. Dabei kommen sowohl qualitative als auch quantitative Faktoren zum Tragen. Quantitativ schauen wir uns an, wie die Aktien bewertet sind und wie viel Momentum sie haben. Entwickeln sie sich anders als ihr Sektor oder der Gesamtmarkt? Außerdem spielen Sicherheit und Liquidität eine entscheidende Rolle. Unter die fundamentalen Faktoren fallen qualitative Merkmale wie die Analystenmeinungen zu Geschäftsmodell und Strategie, direkte Gespräche mit den jeweiligen Unternehmen und ihre Umsetzung von ESG-Kriterien.

finanzwelt: Liegt der Fokus auf den großen US-Techwerten, bzw. wie breit sind Sie sektoral diversifiziert?

Schrieber» Einen Fokus auf US-Tech gibt es nicht, es geht vielmehr um die Balance zwischen den Aktien mit dem höchsten Wachstumspotenzial und einer möglichst guten Marktbreite. Darunter können auch die typischen Large- oder Mega-Caps fallen. Kommt ein solcher Titel in die Auswahl, wird er auch entsprechend seiner Gewichtung im Index berücksichtigt. Ansonsten gehen wir schematisch vor: Die erste Hälfte der Aktien wird mit jeweils 2,5 %, die zweite mit jeweils 1,5 gewichtet. Dieser Rahmen und die vierteljährlichen Anpassungen stellen sicher, dass keine Aktie den ETF dominiert und Risiken abgedeckt werden.

finanzwelt: Planen Sie, künftig weitere aktive ETFs in Ihre Produktpalette aufzunehmen?

Schrieber» Wir haben mit dem Start unseres ersten ETFs sehr gute Erfahrungen gemacht. Der ETF trifft den Nerv der Zeit, und das bestätigt uns in unserer Entscheidung. Noch können wir nichts Genaues sagen, aber es ist durchaus möglich, dass wir weitere spannende Strategien von DJE mit neuen aktiven ETFs zugänglich machen. (ah)

Mit einem Klick intelligent informiert

Halten Sie sich schnell und einfach auf dem Laufenden.
Der Überblick für Institutionelle Investoren,
Vermögensverwalter, Family Offices und Stiftungen.

INTELLIGENT-INVESTORS.DE

Hier investieren Sie richtig.

Nichts mehr verpassen:
Anmeldung zum kostenlosen Newsletter



In der nächsten Ausgabe erwarten Sie unter anderem diese Themen:

Hochzinsanleihen

Im vergangenen Jahr performten Hochzinsanleihen sehr gut. Insbesondere in den USA, aber auch im europäischen Kontext. Die Unternehmen haben die Niedrigzinsphase genutzt, um sich zu refinanzieren. Das zahlte sich aus. Nun ist bei Bonds vieles in Bewegung. Steigen die US-Ausfallraten mit Blick auf eine Rezession an? Wir liefern Ihnen die Antworten.



Reiseversicherung

Es ist die schönste Zeit im Jahr. Der wohlverdiente Urlaub steht an. Mit einer Reiseversicherung im Gepäck kann nichts schiefgehen. Doch worauf gilt es zu achten, wenn man die Reise absichern möchte. Wir blicken auf die einzelnen Tarife und Merkmale, damit Sie einen sorgenfreien Urlaub genießen können.

Pflegeimmobilien

Pflegeimmobilien sind keine Neuerung mehr. Vielmehr sind sie seit längerer Zeit im Markt angekommen. Das Segment hat keine ganz einfache Phase hinter sich; Pleiten bei Projektentwicklungen und Betreibern waren zuletzt keine Seltenheit. Dennoch stimmen die fundamentalen Argumente für ein mögliches Investment nach wie vor. Wir geben Ihnen das passende Update.



finanzwelt

IMPRESSUM

CHEFREDAKTION

Alexander Heftrich (ah)
a.heftrich@finanzwelt.de

PROJEKTLEITUNG LEKTORAT/LESERSERVICE

Angela Schnell
schnell@finanzwelt.de

BILDREDAKTION

Sabrina Henkel
s.henkel@finanzwelt.de

REDAKTION

Stefan Gehrke (sg)
gehrke@finanzwelt.de
Günter Giese (gg)
giese@finanzwelt.de
Markus Hofelich (mho)
hofelich@finanzwelt.de

ART DIRECTOR

wirkungswerk GmbH & Co. KG
kontakt@wirkungswerk.com

AUTOREN DIESER AUSGABE

Karsten Bahns
Dr. Tim Banerjee
Dieter Eimermacher
Philip Filhol
Martin Gattung
Alexander Heinrich
Karl im Brahm
Eric Liu
Nic Ritter
Philipp Sandor
Hans Selleslagh
Harald Wild
Norman Wirth

VERKAUFSPREIS

Einzelheft 4,50 Euro
Jahresabonnement: 25,- Euro
inkl. Versandkosten, inkl. MwSt.
(Inland). Die finanzwelt kann nur
direkt beim Verlag abonniert
werden und ist nicht im Handel
erhältlich.

DRUCK

Silber Druck oHG
Otto-Hahn-Straße 25
34253 Lohfelden

GESCHÄFTSFÜHRUNG

Dorothee J. Schöneich
(V. i. S. d. P.)

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder. Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieses Magazins darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlages in irgendeiner Form – durch Fotokopie, Mikrofilm, die Aufnahme in elektronische Datenbanken oder andere Verfahren – vervielfältigt oder verbreitet werden.

VERLAG

FW-Verlag GmbH
Söhnleinstraße 17
65201 Wiesbaden
Tel.: (06 11) 267 66 - 0
Fax: (06 11) 267 66 - 18
www.finanzwelt.de
info@finanzwelt.de
ISSN-Nr.: 2701-7478



VON DER IDEE ZUM ERFOLG.

Als Service-KVG und AIFM unterstützen wir Institutionelle, Vermögensverwalter und Family Offices bei der Auflage und kompletten Verwaltung von klassischen Wertpapierfonds als auch bei alternativen Anlageklassen. Ein erstklassiges Asset Servicing über die Verwahrstellen der DZ PRIVATBANK in Deutschland, Luxemburg oder der Schweiz rundet unser Angebot umfassend ab.



Finden Sie den Weg zu uns:

sogehtassetservicing.com

EIN UNTERNEHMEN DER
DZ PRIVATBANK

IPConcept



Wir starten durch **RIESTERN WIE FRÜHER**

Lukrativ für Kunden und Vermittler dank gestiegenem Rechnungszins

- Sicherheit und Renditechancen durch iCPPI-Wertsicherungssystem
- Hervorragende und kostengünstige Anlagemöglichkeiten
- Attraktive staatliche Förderungen aus Zulagen und möglichen Steuerersparnissen
- Hoher garantierter Rentenfaktor

WWK VERSICHERUNGEN Vertriebsberatung: +49 89 5114-2000 oder info@wwk.de



WWK
Eine starke Gemeinschaft

Basisinformationsblätter und weitere Informationen nach der PRIIP-Verordnung finden Sie im Internet unter wwk.at/BIB.