



**Buchempfehlungen**

**Kosten vergleichen!**

Für jede Produktkategorie werden hier die Kosten einzeln analysiert. Ergebnis: alle Produkte enthalten mehr als nur einen versteckten Kostenfaktor. Der Autor kritisiert vor diesem Hintergrund vorrangig auch Lebensversicherungs-Produkte. „Die häufig als Black Box bezeichneten Lebens- und Rentenversicherungen sind auch durch die im Jahr 2008 in Kraft getretenen Vorgaben nicht wesentlich transparenter geworden“, so Ortmanns Fazit. „Ein großer Kostenblock bleibt für den Versicherungsnehmer unsichtbar“. Wertvoll ist die Analyse der typischen Kennzahlen, die zum Kostenvergleich eingesetzt werden. Dazu zählen die Total Expense Ratio (TER), die Portfolio Turnover Ratio, der vom GDV empfohlene Renditeeffekt, Reduction in Yield (RIY) sowie Abwandlungen von TER und RIY. Unter anderem fordert der Autor auch, daß Kapitalerträge zu 100 Prozent statt nur zu mindestens 90 Prozent ausgeschüttet werden müssen. „Manipulationen der illustrierten Ablaufleistung“ sollten zukünftig verhindert werden.

Mark Ortmann: *Kostenvergleich von Altersvorsorge-Produkten*, 237 Seiten, 59 Euro, 2010, Nomos Verlag



**Makler & Online-Business**

Produktabschluss & Service, das 3. Kapitel dieses Sammelbandes, sollte jeder Makler einmal gelesen haben.

Erst dann weiß er, ob er tatsächlich schon die ganze Vielfalt der Internet-Nutzung verstanden und auch im Griff hat. Das Internet ist heute bei allen marktrelevanten Versicherungsunternehmen ein fester Bestandteil der Unternehmenskommunikation. Und der Makler sollte sich hier im Rahmen seines Geschäftsmodells nicht ausschließen. Das Buch ist das richtige Kompendium für alle, die sich mit dem Online-Business in der Assekuranz beschäftigen wollen. Stefan Raake, *Versicherer im Internet: Status, Trends und Perspektiven* Verlag Versicherungswirtschaft, 188 Seiten, 34,- Euro, Bestellen: [www.promakler.de](http://www.promakler.de)

**Makler-Einkommen verbessern**

Gut 100.000 hauptberufliche Vermittler wollen täglich in Deutschland Versicherungen verkaufen. In der Summe sind es Einmannbüros mit schmalen Umsätzen. Als Schnitt kann hier ein Gewinn von 59.000 Euro – vor Einkommensteuer – ermittelt werden. Dieser Wert ist jedoch den großen Büros zu verdanken. Die Mehrheit der Vermittler erreicht diesen Wert bei Weitem nicht.\* Wie kann sich der Vermittler dank unternehmerischer Initiative vor diesem Hintergrund beruflich besser positionieren?

Matthias Beenken, Chefredakteur des VersicherungsJournal, empfiehlt dazu in seiner Dissertation (siehe unten) entsprechende Sourcing-Strategien.

Insourcing: Zusätzliche, teilweise auch entgeltliche Leistungen werden ins Angebotsprogramm aufgenommen.

Outsourcing: Der Vermittler trennt sich von Tätigkeiten, die andere Dienstleister kompetenter und günstiger erledigen können.

Cosourcing: Gemeinschaftliche Leistungserstellung mit Kooperationspartnern.

Matthias Beenken *„Der Markt der Versicherungsvermittlung unter veränderten rechtlichen Rahmenbedingungen unter besonderer Berücksichtigung von Sourcingstrategien des Versicherungsvermittler-Betriebs“*, 1. Auflage (17. Februar 2010), Taschenbuch, 326 Seiten, 49,- Euro, Verlag Versicherungswirtschaft, [www.vvw.de](http://www.vvw.de)

\*Onlinebefragung von 578 Versicherungsmaklern, Ausschließlichkeits- und Mehrfachvertretern, im Rahmen eines Forschungsprojekts am Institut für Versicherungswissenschaft, Universität Köln.

**Fondspolice & Performance**



In den vergangenen zweieinhalb Jahren schwankte der Wert der meisten Fondspolices extrem. Weil sie zudem selten schon 30 Jahre am Markt sind und die Ergebnisse kürzerer Laufzeiten zum Teil deutlich schlechter ausfallen, sind einige Fondspolicesbesitzer versichert. Zu Recht: Nach einer Auswertung von Euro haben die breit gestreuten Fonds mit einem Aktienanteil von über 30 Prozent in den vergangenen drei beziehungsweise zehn Jahren negative Zahlen produziert. Auch im Fünfjahreszeitraum sind die Ergebnisse vieler Policenfonds alles andere als berauschend. Den besten Durchschnittsrang in der aktienorientierten wie auch in der ausgewogenen Depotklasse holt sich die Zurich Deutscher Herold mit ihren von der Deutschen Bank gemanagten Fondsdepots Dynamik und Balance. Im sicherheitsorientierten Depot belegte die Legal & General mit ihrem Euro Anleihenfonds die beste Durchschnittsrangfolge. Euro / 17.02.2010

**■ Wege zum Kunden**

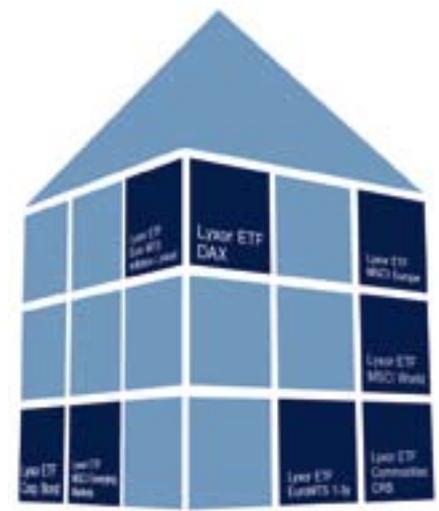
Die Empfehlung war und ist die Nr.1 im Vermittlungsgeschäft. Jeder dritte Versicherungskunde schließt bei einem Vermittler ab, der ihm empfohlen wurde.\*

Unabhängig vom Alter spielen zudem die Bekanntheit und der Ruf des Versicherers sowie die Qualität der Beratung die wesentliche Rolle. Neben der Beratung ist für ältere Kunden die Verständlichkeit der Produkte, für jüngere die Kompetenz des Ansprechpartners sowie seine terminliche Flexibilität von Bedeutung.

\*Studie „Versicherungskunde 2010“ [www.horvath-partners.com](http://www.horvath-partners.com)

**■ Condor: Fondspalette wächst**

Dank der Ergänzung um 29 Produkte bietet Condor nun 123 Anlageinstrumente von 40 Anbietern. Das Angebot umfasst damit 39 Assetklassen. Mit den neuen Produkten können Anleger im Bereich Aktienfonds auch in Indien, Großchina und Australien investieren, sowie in Trendthemen wie Klimawandel, Infrastruktur, neue Energien und Rohstoffe. Im Rentenbereich bietet sich jetzt die Option, in Hochzinsanleihen (High Yield Bonds) oder inflationsgeschützte Anleihen (Inflation Linked Bonds) zu investieren. Sachwertorientierte Anleger können in börsennotierten Immobilien-Aktiengesellschaften (Reits) anlegen. [www.condor-versicherungsgruppe.de](http://www.condor-versicherungsgruppe.de)



## Die Profis: VHV – InterRisk – HK Darmstadt

### Technische Kommunikation zwischen Versicherungsunternehmen und Makler

Erneut führte die deutsche-versicherungsboerse.de eine umfangreiche Untersuchung zu den Makler-Extranets der Versicherer durch. Bis zu rund 500 Versicherungsmakler beantworteten die zum Thema gestellten Fragen. 35 Makler-Extranets wurden von der dvb ausgewertet.

In der aktuellen Studie „Makler-Audit 2010“ nahm die dvb 35 repräsentative Makler-Extranets unter die Lupe und bewertete sie aus Maklersicht. Neben der tiefgehenden Auflistung der behandelten Geschäftsvorfälle innerhalb der Extranets befragte die dvb die Versicherer ergänzend nach Services und Produktdarstellungen, aber auch nach den technischen Rahmenbedingungen, wie z.B. die Authentifizierungsverfahren oder die Integrationsmöglichkeiten in die Technik der Makler.

Rohde: „Die Studie versetzt die Versicherungsunternehmen in die Lage zu erkennen, wo sie im Markt mit ihrem eigenen Extranet stehen.“

Parallel zur Untersuchung der Makler-Extranets befragte die dvb die Versicherungsmakler zu ihrer Meinung bezüglich der Extranets. Somit ergibt sich ein rundes Bild aus der objektiven Darstellung der vorhandenen Möglichkeiten innerhalb der Extranets, als auch die subjektive Einschätzung der Makler bei deren Nutzung.

#### Ausgewählte Ergebnisse:

- 60,5 % der Makler sagten, die Einsicht in Schadeninformationen sei ihnen sehr wichtig. Die tatsächliche Situation ist weit von diesem Bedarf entfernt und spiegelt sich sehr deutlich in der Bewertung durch die Makler, die nur zu 4,3 % mit der derzeitigen Situation sehr zufrieden sind.
- Es wurde gefragt, ob die Makler lieber die Tarifrechner im Extranet eines VU benutzen oder vorzugsweise mit der Tarifierungssoftware lokal arbeiten möchten (Installation der Software auf

ihrem PC). 37,2 % sagten, sie arbeiten lieber lokal, 54,1 % meinten, sie würden eher einen Tarifrechner im Extranet nutzen.

- 77 % der Befragungsteilnehmer würden die Extranets häufiger nutzen, wenn sie direkt aus den Maklerverwaltungsprogrammen (MVP) heraus aufrufbar wären.
- Die Makler beurteilten die Makler-Extranets hinsichtlich ihrer technischen Rahmenbedingungen, den Nutzen für die Anwender und der inhaltlichen Angebote. In der Gunst der Makler nimmt die VHV mit einer Schulnote von 1,6 die Spitzenposition bei den technischen Rahmenbedingungen ein, gefolgt von der InterRisk und der Haftpflichtkasse Darmstadt mit Schulnoten von jeweils 1,8. Beim Nutzen führt wieder die VHV das Feld an (1,7), gefolgt von der InterRisk (1,8) und der KRAVAG (1,9). Auch beim Nutzen liegen die VHV und die InterRisk mit denselben vorgenannten Schulnoten an der Spitze. Dritter im Bunde ist hier die HK Darmstadt (2,0).

Die Spitzengruppe der Gesamtwertung sieht wie folgt aus: 1. VHV (Gesamt-Schulnote 1,7), 2. InterRisk (1,8) und 3. Haftpflichtkasse Darmstadt (1,9).

Die Fragen zu den Web 2.0-Funktionen zeigen, dass Blog, Twitter & Co. noch eine eher untergeordnete Rolle in den Makler-Extranets spielen.



Eine Zusammenfassung zur Methodik der Befragung und der Fragenkatalog sind auf der Seite [www.deutsche-versicherungsboerse.de](http://www.deutsche-versicherungsboerse.de) unter dem Menüpunkt „Umfragen und Studien“ zu finden.  
E-Mail: [Friedel.Rohde@deutsche-versicherungsboerse.de](mailto:Friedel.Rohde@deutsche-versicherungsboerse.de)

## Auf ein stabiles Fundament bauen! Mit Lyxor ETFs auf Standard-Indizes

#### Ihre Vorteile durch Exchange Traded Funds (ETFs)

- Passive Investment fonds (Sondervermögen)
- Bilden die Performance des jeweils zugrunde liegenden Index nahezu 1:1 ab
- Niedrige Verwaltungsvergütungen
- Kein Ausgabebauschlag
- Lyxor AM verwaltet in ETFs rund 32 Mrd. Euro per März 2010

#### Nachteile bei Exchange Traded Funds (ETFs)

- Risiko von Kurs- und Währungsverlusten
- Möglicher Totalverlust des eingesetzten Kapital
- Keine vollständige Nachbildung des Referenzindex

#### Produktinformationen

LYXOR ETF	WKN	Mgmt. Fees p.a.
Lyxor ETF DAX®	LYX0AC	0,15 %
Lyxor ETF Commodities CRB	A0JC8F	0,35 %
Lyxor ETF DJ Euro STOXX 50	798328	0,25 %

#### Lyxor ETFs

Einfach • Transparent • Flexibel

EXCHANGE TRADED FUNDS BY  
**LYXOR**  
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE GROUP

[www.LyxorETF.de](http://www.LyxorETF.de) • [info@LyxorETF.de](mailto:info@LyxorETF.de) • 069 - 717 4444

Lyxor Asset Management 2010. Stand: März 2010. Eine umfassende Beschreibung der Fondsbedingungen und Risiken, bis hin zu einem theoretischen Totalverlust, erhalten Sie kostenlos auf Anfrage bei der Société Générale S.A., Zweigniederlassung, Neue Mainzer Straße 46-50, 60311 Frankfurt am Main sowie unter [www.LyxorETF.de](http://www.LyxorETF.de). Die Fonds bilden jeweils die Performance der ihnen zugrunde liegenden Indizes nahezu 1:1 ab. Die vergangene Wertentwicklung stellt keine Garantie für die zukünftige Entwicklung dar. Die jeweiligen Fonds werden von den Sponsoren der Indizes nicht empfohlen, verkauft oder beworben, noch geben die Sponsoren der Indizes sonstige Zusicherungen zu den jeweiligen Fonds ab. Die Sponsoren der hier aufgeführten Indizes geben keinerlei Zusicherungen oder Gewährleistungen in Bezug auf Ergebnisse, die durch die Nutzung ihrer Indizes und/oder der Indexstände an einem bestimmten Tag erzielt wurden, oder in anderer Hinsicht.