

■ Leitfaden: Mitarbeiterverträge

Der „Leitfaden zur Gestaltung von Mitarbeiterverträgen“^{**} bietet Informationen für die Vertragsgestaltung sowie Überprüfung bestehender Vertragsverhältnisse. Die Auflistung von Vor- und Nachteilen der einzelnen Mitarbeiter-Verträge hat sich aus der täglichen Arbeit und den Anfragen von Vermittlern des Maklerpools Akkurat Financial Service GmbH in Münster heraus entwickelt.

*Akkurat Financial Service GmbH / www.akkurat-service.eu

■ LV 1871: Neue Fonds

Das Fondsportfolio der LV 1871 bietet nunmehr auch drei ETFs von iShares. Mit iShares DAX, iShares EURO STOXX 50 und iShares MSCI World können der deutsche, der europäische sowie der weltweite Aktienmarkt repräsentativ und kostengünstig abgedeckt werden. Ebenso neu: die Mischfonds Ethna-AKTIV E und Ethna-GLOBAL Defensiv sowie der Aktienfonds Carmignac Investissement. Insgesamt können die Kunden aus über 60 Fonds wählen. www.lv1871.de



Urteil: Krankentagegeld

Ist ein freiberuflich tätiger Versicherter infolge einer Erkrankung nicht vollständig arbeitsunfähig, so hat er selbst dann keinen Anspruch auf Leistungen aus seiner Krankentagegeld-Versicherung, wenn er seiner Berufstätigkeit nur mit großen Einschränkungen nachgehen kann.*

Geklagt hatte ein freiberuflich tätiger Rechtsanwalt. Nach einem leichten Schlaganfall litt er unter einer Lesestörung. Laut Sachverständigem konnte der Kläger jedoch Texte mit einfach gelagerten Sachverhalten lesen, sie verstehen und adäquat auf sie reagieren. Das reichte dem Gericht, die Leistungsverpflichtung des Krankentagegeld-Versicherers aufzuheben.

Darauf, dass das Lesen solcher Texte für den Kläger mit einem erheblichen Zeitaufwand verbunden ist und er als Rechtsanwalt nur noch wenige Mandate bearbeiten kann beziehungsweise nur noch zu Teilleistungen in der Lage sei, kam es nach Meinung des Gerichts nicht an.

* Oberlandesgericht Celle mit Urteil vom 24. November 2011 (Az.: 8 U 173/11)

Versicherungsmarkt: Ohne Wachstum

Im Rahmen des 2. Versicherungssymposiums der Universität Hohenheim bewertete Gothaer-Vorstand Professor Dr. Hartmut Nickel-Waninger den deutschen Versicherungsmarkt als gesättigt. Die Marktdaten würden signalisieren, dass jetzt ein Verdrängungswettbewerb auf der Tagesordnung stehe.

Die Lebensversicherung habe zwar mit über 72 Milliarden Euro deutlich gestiegene Beitragseinnahmen. Dahinter stehe jedoch der Sondereffekt der Einmalbeiträge. Leistungsausgaben, die Fähigkeit der Versicherten, sich ihre Beiträge leisten zu können und die Stagnation der Erwerbstätigenzahl vermerkte Nickel-Waninger als hauptursächlich für die Marktenge. Zudem stagniere der Markt nicht nur, er verkleinere sich. Der zunehmende Wettbewerb werde die Vermittler mit Ertragsproblemen belasten. Internetnutzung und Vergleichsportale steigerten die Preistransparenz und machten die Verbraucher kritischer. Die weithin sinkenden Durchschnittsbeiträge würden zudem zusätzlich für fehlende Provisions- sowie Courtageeinnahmen sorgen.

Vergleichbare Produkte:

Volatium-Profil

Das Volatium-Zertifikat ist laut Morgen & Morgen der erste Standard, mit dem alle Altersvorsorge-Produkte am Markt einheitlich und damit vergleichbar dargestellt werden können. Angefangen von den Kosten bis hin zur Rendite-Wahrscheinlichkeit. Siehe hierzu auch „Risiko & Vorsorge“ Nr. 3/2011.

Diese Unternehmen sind bisher vertreten:

Alte Leipziger Lebensversicherung a.G. (23 Tarife)
Axa Lebensversicherung AG (sechs Tarife)
Canada Life Assurance Europe Limited (fünf Tarife)
Gothaer Lebensversicherung AG (zwei Tarife)
HDI-Gerling Lebensversicherung AG (zwölf Tarife)
Stuttgarter Lebensversicherung a.G. (sieben Tarife)
Volkswahl Bund Lebensversicherung a.G. (44 Tarife),
Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung AG (ein Tarif).

www.morgengundmorgen.de

NV-Versicherungen
Alles bestens.



**Hausrat.
Haftpflicht.
Unfall.**

**DIE NV HAT
GENAU DAS,
WAS SIE WOLLEN.**

- Top-Ratings für NV-Produkte
- Viele Leistungsextras und Deckungserweiterungen
- NV-Update-Garantie
- Schnellster Service
- Zufriedene Kunden

Jetzt informieren und profitieren.

maklerservice@nv-online.de
Tel. 04974 -9170-14 / -18



all up Stee!



Allergische Reaktion: Unfall und keine Krankheit!

Das Oberlandesgericht München (OLG) hat entschieden, dass die versehentliche bzw. unbewusste Aufnahme von Allergenen in einem Lebensmittel durch eine auf verschiedene Stoffe bekannterweise allergische Person und die dadurch ausgelöste allergische Reaktion des Körpers einen Unfall im Sinn der privaten Unfallversicherung darstellt.

Eine bestehende allergische Reaktionsbereitschaft des Körpers auf bestimmte Lebensmittelstoffe ist nach dieser Entscheidung überdies keine (mitwirkende) Krankheit und mindert deshalb die Ansprüche gegen die Versicherung nicht. Die Leistungspflicht der privaten Unfallversicherung vermindert sich nicht wegen der Mitwirkung bereits vorhandener Krankheiten oder Gebrechen bei den Unfallfolgen. Die Revision des Urteils beim Bundesgerichtshof wurde zugelassen.

OLG München, Urteil vom 01.03.2012, Az.: 14 U 2523/11.

Makler & Beratungspflicht

Im Gegensatz zu Immobilien- oder Finanzmaklern wird ein Versicherungsmakler laut Professor Schwintowski, Berlin, nicht nur durch einen Vermittlungs-, sondern auch durch einen Geschäftsbesorgungs-Vertrag mit seinem Kunden verbunden. Das bedeutet, dass es generell nicht in sein Belieben gestellt ist, ob er aktiv werden will oder nicht.

Das im VVG eingebrachte Sachwalter-Urteil beinhaltet jedoch keine nachvertragliche Beratungspflicht. Der Makler muss seinen Kunden aber gemäß der Schutzpflicht nach § 241 BGB von sich aus darauf hinweisen, wenn z.B. eine Ausschlussfrist eingehalten werden muss oder Deckungslücken möglich sind.

Der Makler kann jedoch erwarten, dass die Initiative vom Kunden dann ausgeht, wenn ein veränderter Bedarf besteht. Nicht empfehlenswert ist es, die Beratungspflichten im Maklervertrag auszuschließen. Dieser Akt wäre laut Prof. Schwintowski unwirksam.

Vergleichsportale: Wesentliche Info-Größe

Das Internet wird als Informationsquelle im Rahmen des Versicherungsabschlusses immer wichtiger: In der aktuellen KUBUS-Studie zeigt sich, dass vor jedem dritten Abschluss einer Versicherung ein Vergleichsportal im Internet genutzt wird. Die Vergleichsquoten variieren zwischen den verschiedenen Sparten deutlich. Bei Kfz-Versicherungen ist der Anteil der Vergleiche von Versicherungen über Onlineportale am höchsten: 41% der Neukunden einer Kfz-Versicherung haben ein Portal vor dem Abschluss besucht.

Vergleichsplattformen werden ebenfalls häufig bei Abschlüssen von Krankenversicherungen konsultiert (35%). Bei den Schadenversicherungen ohne Kfz liegen die Quoten der Nutzer von Online-Vergleichsportalen zwischen 26% und 31%. Vergleiche bei Vorsorgeprodukten werden deutlich seltener angestellt. Die Erwartungshaltung bezüglich des Preises eines Versicherungsprodukts wird durch Portale stark beeinflusst. www.MSR.de



Buchtipps

Steuertipps für Versicherungsvermittler

Auch in der 14. Auflage bietet dieser Klassiker des Steuerrechts wieder umfangreiche Hilfen für die optimale Gestaltung der Steuererklärungen 2011/2012 und die Ausnutzung legaler Steuervorteile. Der Ratgeber ist abgestimmt auf die Bedürfnisse von Versicherungsvermittlern.

*Schoor – Steuertipps für Versicherungsvermittler
18,50 Euro · Bestellung: vww.de*

bAV: Neue Rentenmodelle

Vertreter des Arbeitsministeriums und der Koalition erwarten von der vom Ministerium geplanten Zuschuss-Rente neue Impulse für die betriebliche Altersversorgung. Da die zunächst auf 850 Euro festgelegte Zuschuss-Rente nur derjenige in Anspruch nehmen kann, der auch entsprechende Eigenvorsorge betreibt, erwartet man zusätzliche Impulse für die private und betriebliche Altersvorsorge.

www.bmas.de

Nachhaltige Fonds: Nachhaltige Performance?

Nahezu dreihundert in Deutschland vertriebene Fonds vermarkten sich als nachhaltig. Die Kriterien sind jedoch höchst unterschiedlich. Performancetechnisch betrachtet, hatten alle Produkte das Problem, in den vergangenen Jahren ihren Vergleichsindex zu schlagen. Von den Fonds mit Nachhaltigkeitsanspruch können laut Feri Eurorating nur 150 Produkte dieses Kriterium auch erfüllen. In der Gruppe der weltweit anlegenden Aktienfonds gibt es, so Feri, mit Blick auf die vergangenen drei Jahre drei von 41 nachhaltigen Fonds, die den Börsenindex MSCI World schlagen konnten. frr.feri.de

Versicherer & Social Media

Eine Studie der Attensity Europe GmbH sieht für die deutschen Versicherer sehr starken Nachholbedarf auf dem Kommunikationsfeld von Social Media.

US-amerikanische Unternehmen werden hierzu im Vergleich mit weitem Vorsprung (4 bis 5 Jahre) bewertet. Unter anderem konnte knapp die Hälfte der befragten deutschen Unternehmen (47,4 Prozent) keinen Verantwortlichen für Social Media nennen. Kritisiert wird zudem die unterschiedliche Präsenz-Qualität der Internetauftritte. Die junge Generation ist durch Radio, Fernsehen und Zeitungen kaum noch zu erreichen; dieser Fakt wird jedoch von etlichen Führungskräften in keinsten Weise realisiert.

www.attensity.com

Bausparen: Sparfördernd

Bausparer sind sehr sparsam. Sie sparen auch bei gleichen Einkommen deutlich mehr als Nicht-Bausparer. Das ist das Ergebnis einer Sonderauswertung der jüngsten Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS) des Statistischen Bundesamtes.

Ein Bausparvertrag hebt demnach die Sparquote um rund fünf Prozentpunkte an. Basis der Analyse sind Durchschnitts-Haushalte mit einem Nettoeinkommen zwischen 2.000 und 3.000 Euro im Monat. Auch ältere Mieter und schuldenfreie Hauseigentümer sparen signifikant mehr als vergleichbare Haushalte, die keinen Bausparvertrag haben.

www.destatis.de / www.lbs.de

■ Pflegerente: Swiss Life

Der „Pfleger- & Vermögensschutz“ wird in zwei Tarifvarianten geboten: *Sofortschutz (T 170) oder Aufbauplan (T 172)*.

Der Sofortschutz erhielt von Morgen & Morgen die Bestnote „ausgezeichnet“ (5 Sterne). Die Police ist als Risikoversicherung mit Kapital bildenden Elementen kalkuliert. Stirbt der Pflegebedürftige, so erhalten die Erben 90 Prozent der eingezahlten Beiträge sowie die Überschussanteile zurück, abzüglich schon gezahlter Pflegerenten. Gegen Aufpreis: sechs Monats-Pflegerenten Sofortzahlung.

In beiden Tarif-Varianten gibt es Qualitätsabstufungen nach Komfort- und Premiumschutz. Die Einstufung in Pflegestufe II gibt es schon bei vier nicht mehr möglichen Verrichtungen des täglichen Lebens und bei Demenz bereits ab Schweregrad fünf der Reisberg-Skala. Hier liegt ein echter Wettbewerbsvorteil. www.swisslife.de

■ GDV steht zu Provisionsabgabeverbot

„Wir sprechen uns nachdrücklich für die Beibehaltung des bestehenden Provisionsabgabeverbots aus. Die Finanzkrise hat gezeigt, dass es einer qualitativ hochwertigen Finanzberatung bedarf. Gute Beratung ist nicht umsonst und auch nicht zum „Schnäppchen-Preis“ zu haben. Ein Wettrennen der Vermittler um die „billigste Beratung“ geht zu Lasten der Beratungsqualität.“ Jörg von Fürstenwerth, Vorsitzender der GDV-Hauptgeschäftsführung.

Quelle: www.versicherungsjournal.de

Regeln für Werbeanrufer: Bußgelder bis zu 50.000 Euro

Das Oberlandesgericht München urteilte (Az.: 6 U 4039/10), dass Telefonwerbung nur nach gesonderter Zustimmung erlaubt ist. Finanzberater können somit nicht potenzielle Neukunden einfach per Telefon kontaktieren. Anrufe zu Werbezwecken sind laut Urteil nur erlaubt, wenn der Verbraucher vorher ausdrücklich und in einer gesonderten Erklärung zugestimmt hat. Eine nachträgliche Billigung des Angerufenen reicht nicht aus.

Vorherige Zustimmung

Für diese vorherige Zustimmung gelten strenge Regeln. Die Zustimmung zur Werbung darf nicht zusammen mit anderen Erklärungen vom Kunden unterschrieben werden. Es ist eine gesonderte Erklärung notwendig, aus der das Einverständnis zu Telefonanrufen klar hervorgeht. Diese Einwilligungserklärung muss sich zudem ausschließlich auf die Werbung beziehen. Im Urteil erklärte das Gericht zudem, was erlaubt ist. Es ist zulässig, wenn an bereits bestehende Kunden ein Schreiben gesandt wird, in dem um die Zustimmung zur Werbung gebeten wird. Kunden dürfen in einem Schreiben zusammen mit dem Kauf eines Produktes auch ihr Einverständnis zur Werbung per Telefon, E-Mail und SMS erteilen. Die Folgen von unerlaubten Anrufen können teuer werden: Geldbußen bis zu 50.000 Euro sind laut Gesetz möglich. Auch versuchte Anonymität kostet Geld. Bei Werbeanrufen dürfen Finanz-

berater ihre Rufnummern nicht unterdrücken. Verstöße gegen diese Regelung können bis zu 10.000 Euro kosten.

AGB-Klauseln

Die bei Darlehens- und Versicherungsverträgen in den allgemeinen Geschäftsbedingungen vorformulierte Einverständnisklausel zur künftigen Telefonwerbung ist unwirksam. Oft liegen Vertragsklauseln vor, die eine Speicherung und Nutzung der Kundendaten zu Werbezwecken erlauben sollen. Diese sind nur gültig, wenn sie nach Paragraph 4a des Bundesdatenschutzgesetzes besonders hervorgehoben sind. Sie müssen abgesetzt, eingerahmt oder durch Fettdruck auffällig gekennzeichnet sein.

Widerrufsfrist: 1 Monat

Führt ein Telefongespräch mit dem Kunden zu einem Vertragsabschluss, gilt: Verträge, die während eines Telefonats geschlossen werden, können Kunden nach den Vorschriften über Fernabsatzverträge widerrufen. Sie sind dann nicht mehr an den Vertrag gebunden. Die Widerrufsfrist beträgt einen Monat. Diese Frist kommt dann in Anrechnung, wenn der Berater seine Informationspflichten für Fernabsatzverträge vollständig erfüllt hat. Der Kunde muss dazu in Textform, zum Beispiel per Fax, E-Mail oder schriftlich mit der Rechnung, ordnungsgemäß über sein Widerrufsrecht belehrt worden sein.

Und plötzlich sind andere Vorsorgemodelle Vergangenheit

2012 – der Generationswechsel der Vorsorgemodelle

Garanziezinssenkung war gestern: FRIENDS begegnet den Herausforderungen der heutigen Altersvorsorge mit Lösungen von morgen. Die Zukunft vereint 100%ige Beitragsgarantie mit echten Renditechancen und bietet gleichzeitig mehr Transparenz und Fairness für Ihre Kunden. Mit den fortschrittlichen Vorsorgelösungen von FRIENDS können Sie vertrauensvoll in die Zukunft schauen. So geht Vorsorge heute.

Friends Provident International ist ein Handelsname, unter dem die Friends Life Limited außerhalb des Vereinigten Königreichs tätig ist. Vertriebservice in Deutschland durch fpb AG – financial partners business. Website: www.fpbag.de Email: info@fpbag.de

XIN75/S 01.12 Diese Anzeige richtet sich ausschließlich an unabhängige Finanzdienstleister.



FRIENDS PROVIDENT INTERNATIONAL

So geht Vorsorge heute

YouGov Studie „Mehrwerte für Makler schaffen 2012“

Makler loben Versicherer, obwohl die Branche noch besser sein könnte

Nach wie vor gibt es kritische Töne von Versicherungsmaklern zu den Leistungen der Versicherer. Schlechte Vor-Ort-Maklerbetreuung oder Warteschleifen und fehlende Kompetenz in den telefonischen Service-Centern führen weiterhin zu Enttäuschungen auf Seiten der freien Vertriebspartner. Dennoch ist ein Lichtschimmer am Ende des Tunnels der Umbauarbeiten der letzten Jahre zu sehen.

Neue Strukturen, wie beispielsweise die Servicecenter oder Maklerportale, werden zunehmend akzeptiert. Der Grund hierfür ist in der gestiegenen Qualität in den Service- und Beratungsleistungen der Versicherer sowie im technologischen Fortschritt der Schnittstellengestaltung zu sehen. Allein die Anzahl der Best-Practice-Beispiele für telefonische Servicecenter und für Maklerportale hat sich im Vergleich zur Untersuchung in 2010 zum Teil mehr als verdoppelt.

Dies sind die Ergebnisse der YouGov-Studie* „Mehrwerte für Makler schaffen 2012“, die von der adesso AG fachlich begleitet wurde. Die Studie beleuchtet den aktuellen Status der Wertschöpfungskette Kunde, Makler und Versicherung und arbeitet die wichtigsten Handlungsfelder für die drei Schwerpunktthemen Betreuung, Kommunikation und Maklerportale heraus. Hierfür wurden insgesamt 20 qualitative Expertengespräche mit Finanz- und Versicherungsmaklern (davon zehn telefonische und zehn persönliche vor Ort) sowie ein Kreativ-Workshop mit zehn Maklern durchgeführt.

Megatrend Effizienzorientierung

Die Angebotsvielfalt (Versicherer, Produkte), die berechtigten Anforderungen an die Beratungsqualität sowie der zunehmende Verdrängungswettbewerb stellen viele Maklerbüros (wie auch Agenturen) vor existenzielle Fragen. Mit einem fixen Zeitkontingent konzentrieren sich die Makler ganz ökonomisch auf den Markt, sprich Kundengewinnung

und Betreuung, und versuchen, dieses Engagement konstant aufrecht zu halten. Dementsprechend wird in den Bereichen Anbieter- und Produktauswahl, Geschäftsabwicklung und Absicherung gegenüber Haftungsrisiken nach hoch effizienten Strategien gesucht, und sie werden auch gefunden.

„Makler haben drei Strategien entwickelt, um effizienter zu werden: Vereinfachung, Fokussierung und Digitalisierung“, erläutert Dr. Oliver Gaedeke, YouGov-Vorstand und Leiter der Finanzdienstleistungsforschung, die Studienergebnisse.



Kurze und prägnante Produktinformationen und Schulungen oder das schnelle Auffinden von Formularen im Maklerportal sind Beispiele für Vereinfachungen in der Wertschöpfungskette. Die Fokussierung auf für den Makler und seine Kunden relevante Anbieter und Produkte bringt dem Makler eine hochwertige und gleichzeitig effizientere Arbeit ein.

Die Zukunft liegt in den Maklerportalen

Schließlich hat sich der Wunsch nach Digitalisierung und Online-Abwicklung möglichst aller Geschäftsprozesse von der Information, über Angebot und Regulierung bis zur Bestandsverwaltung

inzwischen sehr stark ausgeprägt.

„Die Makler und Versicherer haben jetzt verstanden, welche Vorteile in einem hochwertigen Maklerportal für beide Seiten liegen. Liest man den Wunschkatalog der Makler, ist das Effizienzpotenzial dieser Wertschöpfungsbeziehung noch lange nicht gehoben“, kommentiert Andreas Hutfleß, Bereichsleiter Consulting Versicherungen, adesso AG. Versicherer mit noch fehlenden Tarifrrechnern, unvollständigem Dokumentenangebot oder gar komplizierter Bedienungsführung werden bereits von Maklern gemieden.

Einzig das Fehlen einer Standardisierung für das Log-In und die Hauptmenügestaltung verhindert es, dass die gesamte Wertschöpfungskette sogar kurzfristig einen deutlichen Effizienzsprung erzielt. „Stellen Sie sich vor, für jede ihrer Geschäftsbeziehungen haben sie eine anders sortierte Computertastatur. Das ist der Alltag für Makler, wenn sie mehr als ein Maklerportal nutzen. Dabei steht in allen Lehrbüchern, was für ein Effizienz- und Wachstumsschub durch Standardisierungen zu erzielen ist“, ergänzt Dr. Gaedeke.

Die Studie „Mehrwerte für Makler schaffen 2012“ umfasst rund 130 Seiten und berichtet schwerpunktmäßig über die aktuellen Maklererwartungen an Produkten, Kommunikationswege und Maklerportale. Mit zahlreichen Best-Practice-Beispielen von einzelnen Versicherungsgesellschaften liefert die Studie anschauliche und praktische Impulse für alle Entscheider im Maklervertrieb.

Weitere Informationen zur Studie: www.research.yougov.de/trade/productview/315

**YouGov Deutschland AG: YouGov ist ein im Jahr 2000 gegründetes, börsennotiertes Marktforschungsinstitut und einer der Pioniere im Einsatz von Online-Erhebungen zur Bereitstellung hochwertiger Daten in den Feldern Markt- und Sozialforschung. YouGov ist ausgewiesener Spezialist für die Erforschung der Finanzdienstleistungs- und Versicherungsmärkte. www.yougov.de.*

Honorar vs. Provision

Vergütung allein entscheidet nicht über Qualität

Deutsche Bank DB Research hat im Februar diesen Jahres eine Marktstudie zur Vergütungsproblematik publiziert. „Risiko & Vorsorge“ veröffentlicht hieraus einen Auszug des zusammenfassenden Eingangstextes der Autorin Sophie Ahlswede. Der gesamte Beitrag ist unter www.dbresearch.de aufzurufen.

Der Nutzen von Anlageberatung wird regelmäßig in Frage gestellt. Sie zieht ihre Rechtfertigung aus dem Anspruch, einen nachhaltigen Mehrwert für den Kunden zu schaffen. Theoretisch betrachtet können die Minimierung verhaltensökonomischer Effekte, Skaleneffekte bei der Informationsbeschaffung und Analyse sowie eine Erhöhung der Beteiligung am Markt für Anlageprodukte einen Nutzen für Anleger und Volkswirtschaft stiften.

Vergütung steuert Anreize. Dies trifft sowohl auf Provisionen wie auf Honorare zu. Vergütung ist jedoch nur einer von mehreren Faktoren, die die Qualität von Beratung beeinflussen. Andere Faktoren sind (finanzielle) Bildung der Verbraucher, Kostentransparenz, Umgang mit komplexen Produkten, Beraterqualifikation und sonstige interne Anreizsysteme.

Die Sicherung der Qualität der Anlageberatung darf daher nicht auf die Frage der Vergütungsform reduziert werden. Qualitätssicherung – mit dem Ziel, Fehlberatung zu vermeiden – erfordert einen ganzheitlichen Ansatz, sowohl bei der Regulierung als auch in der banktarnen Steuerung.

Stärkere „Kundenorientierung“ ist sowohl von Angebotsseite als auch von Regulierungsseite notwendig: Was braucht ein Verbraucher, um gute Anlageentscheidungen zu treffen?

Folgende Maßnahmen könnten hilfreich sein: Programme zur finanziellen Allgemeinbildung gezielter einsetzen; nicht nur

inhaltliche Qualifikation der Berater, sondern auch Fähigkeit der Kommunikation schulen; detaillierte, vergleichbare Kostentransparenz; Durchführbarkeit und Kosten-Nutzen-Relation einer neutralen Produktbewertungsstelle prüfen; kundenorientierte bzw. individuelle ergebnisbezogene Kennzahlen in der variablen Vergütung von Beratern einsetzen.

Eine Regulierung der Vergütung kann lediglich einen begrenzten Anteil der Falschberatung verhindern. Beide Beratungsmodelle haben ihre Vor- und Nachteile, abhängig vom Anlageziel, der Haltdauer und sonstigen Kundenpräfe-

ramen. Damit die Verantwortung für den Lebensunterhalt im Alter.

2. Der Bedarf nach Beratung steigt mit einer wachsenden Produktverfügbarkeit und -vielfalt.

3. Die (finanzielle) Bildung der privaten Haushalte hat nicht in demselben Maße zugenommen wie die Aspekte unter Punkt 1. und 2.

4. Die Qualität von Beratung ist schwer messbar und vergleichbar. Zudem ist der Beratungsmarkt quasi per Definition durch asymmetrische Information der Beteiligten gekennzeichnet. Dadurch besteht eine höhere Anfälligkeit für Marktversagen als in anderen Märkten.

Der Bedarf an Beratung steigt also, während die Qualität von Beratung oder ihre langfristigen Auswirkungen bislang schwer messbar oder kategorisierbar sind.

Die Finanzkrise hat das Vertrauen vieler Kleinanleger in Finanzdienstleister und Finanzprodukte erschüttert. Die Frage ist nun: Wie sorgt man dafür, dass Kleinanleger Vertrauen zurückgewinnen und möglichst gute Anlageentscheidungen treffen?

Ein Aspekt ist die Vergütung von Beratung, die derzeit national wie auch auf EU-Ebene diskutiert wird.³ Durch eine Behebung von Interessenskonflikten aufgrund von Vergütung wird Beratung jedoch nicht automatisch qualitativ gut und schafft einen Mehrwert für den Kunden. Andere relevante Faktoren sind (finanzielle) Bildung der Verbraucher, Kostentransparenz, Umgang mit komplexen Produkten, Beraterqualifikation und sonstige interne Anreizsysteme.

Diese Studie gibt einen Überblick über den Anlageberatungsmarkt für Kleinanleger in

Europa. Außerdem werden Vergütungsmodelle untersucht. Es wird bewertet, welche weiteren Faktoren die Qualität von Beratung beeinflussen.

¹ Die Begriffe Kleinanleger, Anleger, Verbraucher und private Haushalte werden synonym gebraucht. Gemeint sind Einzelpersonen, die für sich selbst privat Geld anlegen.

² Grech, Aaron George (2010). *Assessing the sustainability of pension reforms in Europe*. LSE STICERD Research Paper No. CASE/140, September 2010.

³ Ahlswede, Sophie (2011). *MIFID2: Anlageberatung in Europa wird neu definiert*. DB Research. Aktueller Kommentar. 26.10.2011.



MÜNCHENER VEREIN
VERSICHERUNGSGRUPPE
Der Generationen-Versicherer



75 Mio. Kunden
warten auf Ihr
Angebot!

Pflegefall oder Pflegefalle?

DEUTSCHE PRIVAT PFLEGE schützt das Familienvermögen und bietet finanzielle Sicherheit. Damit ein Pflegefall nicht zur Pflegefalle wird.

- Hohe Flexibilität durch modulares Bausteinkonzept
- Demenz- und Hausnotrufbaustein versicherbar
- Kein Höchstaufnahmearter
- DEUTSCHE PFLEGEKARTE mit kostenlosen Serviceleistungen
- Pflegeplatzgarantie innerhalb von 24 Stunden

Ihre Beratung ist gefordert!



Kostenfreie Info-Hotline: 0800/8007008
info@muenchener-verein.de · www.muenchener-verein.de

renzen. Eine Koexistenz der Vergütungsmodelle scheint daher am ehesten geeignet, ein angemessenes Angebot an Anlageberatung für alle Verbraucher zu gewährleisten.

Die Anlageberatung von Kleinanlegern¹ ist aus vier Gründen von Bedeutung für eine Volkswirtschaft:

1. Anlageentscheidungen für die Altersvorsorge werden durch Reformen der staatlichen Rentensysteme zunehmend auf private Haushalte übertragen², und