

Arbeitskreis Beratungsprozesse: Beratungsdokumentation

„Mit der Beratungsdokumentation, wie sie das VVG vorschreibt, haben Vermittler fünf Jahre lang Erfahrungen sammeln können. Insbesondere Makler stützen sich auf die Empfehlungen vom Arbeitskreis Beratungsprozesse, vormals Arbeitskreis EU-Vermittlerrichtlinie. Nun hat eine mit Juristen besetzte Arbeitsgruppe des Arbeitskreises die Erfahrungen ausgewertet und die „Erläuterungen für die Beratungsdokumentation“ überarbeitet sowie optimiert. Im Zentrum steht der Beratungsvorgang des Maklers. Hier empfiehlt der Arbeitskreis, neben den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden auch den Beratungsprozess selbst zu dokumentieren.

Versicherte Risiken dokumentieren

Die wesentlichen Eckpunkte Versicherungsschutzes müssen abgeklärt und dokumentiert werden. Darüber hinaus sollte ein Makler in seiner Dokumentation festhalten, warum einzelne Lösungen

nicht in Betracht kommen. Eine wesentliche Passage ist die Empfehlung eines geeigneten Versicherungsunternehmens. Der Arbeitskreis rät, die Auswahl des Versicherers und die konkrete Produktauswahl plus Begründung zu dokumentieren. Diese Dokumentation umfasst die Empfehlung des Maklers und alle für den Kunden relevanten Kriterien. Auch das Verhältnis von Preis und Leistung soll in die Dokumentation Eingang finden. Mehrfachagenten empfiehlt der Arbeitskreis dringend, ihre Versichererauswahl ebenfalls zu begründen, sofern sie in der beratenen Sparte mehr als einen Versicherer vertreten.

Entscheidung des Kunden festhalten

Makler sollten in jedem Fall die Entscheidung ihres Kunden dokumentieren. Sie sollten ebenfalls notieren, welchen Empfehlungen mit welcher Begründung ein Kunde nicht folgt.

www.beratungsprozesse.de



Maklerrecht: Courtage trotz gekündigter Courtagevereinbarung

Kündigt ein Versicherer (VR) einem Versicherungsmakler (VM) aufgrund mangelnder Produktion die Courtagevereinbarung, so erlischt die Zahlung von Bestandspflegecourtage dadurch nicht.

Der VR ist verpflichtet solange Courtage aus bestehenden Verträgen des VM zu zahlen, bis der Vertrag vom VN selbst gekündigt wird oder dieser eine anderweitige Betreuung wünscht. Die einzige Auswirkung einer gekündigten Courtagevereinbarung ist lediglich die Ablehnung des VR für Neugeschäft des VM. Selbst die Berufung des VR auf mangelnde Betreuungsleistungen des VM, verwehrt seinen Courtageanspruch nicht. Der Klage eines Versicherungsmaklers in dieser Sache wurde vom Landgericht Hamburg Recht gegeben und der Versicherer zur Courtagezahlung verurteilt.

Der vollständige Urteilstext kann unter kanzlei@berater-lehnert.de nachgefragt werden. Die Kanzlei empfiehlt, vor Nutzung des hier zitierten Urteils eine Abklärung vorzunehmen.

■ Pflege-Bahr & Neugeschäft

Im Makler-Absatzbarometer* für das IV. Quartal 2012 wurde zum Thema Pflege-Bahr nachgefragt.

Vier von zehn befragten Maklern gaben an, dass es dank der staatlichen Förderung zu einer gesteigerten Nachfrage kommen wird. Dies entspricht nahezu dem Anteil der Makler, die ihre Kunden im ersten Halbjahr 2013 gezielt mit einer Marketingaktion auf die staatliche Förderung der privaten Pflegeversicherung ansprechen wollen.

*www.yougov.de

■ Tagung: Versicherungsvertrieb der Zukunft

Auf dieser, von zahlreichen Experten unterstützten Tagung, wird auch der Vertriebsweg Makler unter die Lupe genommen. Pools, Plattformen, Power, Portale, Personal heißen die Parameter. Die Integrationsmöglichkeiten verschiedener Vertriebswege werden im Rahmen des Innovativen Vertriebswegemanagements analysiert.

15.04.2013 - 16.04.2013, Köln / Lindner Hotel City Plaza, *Anmeldung: Management Center of Competence (MCC), Telefon: 02421/12177-0*
mcc@mcc-seminare.de

Weichkosten bei Energiefonds sinken deutlich

Scope hat die Entwicklung der Weichkosten von geschlossenen Fonds untersucht. Ergebnis: Bei Immobilienfonds nahm die anfängliche Kostenbelastung zu. Im Bereich Energiefonds hingegen sind die durchschnittlichen Weichkosten deutlich gesunken.

Sämtliche anfängliche Kosten eines Geschlossenen Fonds werden als Weichkosten bezeichnet. Es ist der Teil des Anlegerkapitals, der nicht in das Investitionsgut fließt. Scope hat die Entwicklung der Weichkosten inklusive Agio in Prozent des Eigenkapitals für die verschiedenen Segmente der geschlossenen Fonds analysiert.

Immobilien-Fonds Inland 2012: 18,8 Prozent Weichkosten

Im Bereich Immobilien sind die durchschnittlichen Weichkosten im Jahr 2012 leicht angestiegen. Während im Jahr 2011 die durchschnittlichen Weichkosten inklusive Agio in Prozent des Eigenkapitals 17,9% für Immobilien Inland und 15,9% Prozent für Immobilien Ausland betragen, waren es bei Fonds, die im Jahr 2012 emittiert wurden, im Durchschnitt 18,8% bzw. 17,4%. Im Vergleich dazu sind die Weichkosten im Bereich Schiffe und Leasing zum Vorjahr leicht gesunken. Waren es im Jahr 2011 noch 18,4% bei Schiffen und 17,3% bei Leasingfonds, betragen die Weichkosten im vergangenen Jahr 17,3% bei Schiffen und 16,9% im Bereich Leasing.

Energie-Fonds 2012: 18,5 Prozent Weichkosten

Auffällig war, dass im Bereich Energie die Weichkosten im Jahr 2012 deutlich gesunken sind. Während Energiefonds im Jahr 2011 durchschnittliche Weichkosten inklusive Agio in Prozent des Eigenkapitals in Höhe von 22,1% auswiesen, waren es im Jahr 2012 im Durchschnitt nur noch 18,5%. Eine Verringerung um 3,5 Prozentpunkte. Was sind die Gründe dafür? Zum einen ist die Einspeisevergütung europaweit zum Teil deutlich gesunken. Zum anderen nimmt der Wettbewerb um attraktive Investitionsobjekte zu.
www.scope.de

Studie: Fondspolices werden immer wichtiger

Das zeigt eine Umfrage von Fidelity Worldwide Investment unter mehr als 100 Entscheidern aus der Versicherungsbranche und Vertretern von Aufsichtsbehörden.

Mehr als vier von fünf Branchenvertretern (83 Prozent) glauben demnach, dass es wegen des dauerhaft niedrigen Zinsumfelds im Neugeschäft der Lebensversicherungen Verschiebungen zugunsten fondsgebundener Produkte geben wird.

40 Prozent dieser Marktteilnehmer sind der Meinung, dass gemanagte Varianten in Fondspolices infolge der zunehmenden Regulierungsdichte in der Anlageberatung wichtiger werden. Gleichzeitig schätzen aber 23 Prozent, dass die Auswahl von Einzelfonds weiterhin dominieren wird.

„Dieses Ergebnis belegt einen Trend, den wir auch in unserem täglichen Ge-

schäft beobachten. Lebensversicherer fragen neben Einzelfonds neuerdings verstärkt komplette, gemanagte Portfoliolösungen nach“, sagt Nils Hemmer, Leiter Vertrieb an Versicherungen bei Fidelity Worldwide Investment in Deutschland.

Anhaltende Zinsflaute

Deutlich mehr als die Hälfte der Befragten (60 Prozent) geht davon aus, dass die aktuelle Niedrigzinsphase noch zwischen einem und fünf Jahren anhalten wird.

Gut ein Drittel der Befragten (35 Prozent) ist sogar der Meinung, dass Investoren noch bis zu einem Jahrzehnt mit der Zinsflaute leben müssen. Nur ein kleiner Teil (4 Prozent) hält es für möglich, dass sich das aktuelle Zinsumfeld binnen Jahresfrist verbessert.

www.fidelity.de

■ MiFID II

Der endgültige Gesetzentwurf zur MiFID II nimmt Gestalt an.

Von Relevanz für Finanzanlageberater und -vermittler ist unter anderem die Anforderung, dass diese künftig ihre Kunden vorab informieren müssen, ob sie unabhängig beraten oder nicht. Darüber hinaus hat der unabhängige Berater ein Research zu einer ausreichenden Zahl von auf dem Markt angebotenen Finanzinstrumenten zu unterhalten. Es ist für den Berater zudem zwingend, das vollständige Verbot von Gebühren, Provisionen und sonstigen monetären Vorteilen von dritter Seite zu beachten, wenn er sich als vollkommen unabhängiger Berater vermarkten will. Folglich kann sich nur der Berater als „unabhängig“ bezeichnen, der direkt vom Anleger bezahlt wird (Honorarberater). Das Gesetzesvorhaben orientiert sich am britischen Modell eines Provisionsverbots in der unabhängigen Beratung. *EU-Kommission Brüssel*



So einfach geht Antrag!

Neu: Online-Risikoprüfung und elektronische Unterschrift.

Deutschlandpremiere bei der Bayerischen: Ab sofort brauchen Sie bei Vertragsabschlüssen (BU, Schwere Krankheiten, Multi PROTECT) kein Papier mehr. Risikoprüfung, Antrag, Unterschrift – alles funktioniert komplett digital, nur mit Notebook und Smartphone oder Tablet.

diebayerische-makler.de



INNOVATIONSPREIS-IT

BEST OF 2013

initiative
mittelstand

BRANCHENSOFTWARE



die Bayerische

Versichert nach dem Reinheitsgebot