

Feri Studie bestätigt „Risiko & Vorsorge“

Seit zehn Jahren dokumentiert das CMP-Rating von „Risiko & Vorsorge“, daß die Käufer von Fondspolice in Sachen Fondsauswahl und Fondsqualität oft sehr schlecht bedient werden. Eine aktuelle Studie der Feri EuroRating Services AG stellte nun ebenfalls fest: die Fonds in fondsgebundenen Versicherungen haben deutliche Schwächen. Untersucht wurde das Fondsangebot von 60 Versicherungen mit insgesamt mehr als 90 Prozent Marktanteil bei Fondspolice. Den Feri-Experten fiel auf, dass von den 2994 angebotenen Fonds nur jedes vierte Produkt ein Top-Rating A oder B hat, also mittelfristig eine stabile überdurchschnittliche Performance bei relativ niedrigem Risiko vorweisen kann.

Feri kommt generell zu den gleichen Ergebnissen wie „Risiko & Vorsorge“:

- Nur wenige der angebotenen Fonds erreichen ein Top-Rating
- Klassiker dominieren den Bestand
- Die Eigenfonds in den Policen der Anbieter sind schlechter als Fremdprodukte

Was Feri nicht explizit herausarbeitet, sind die sträflichen Versäumnissen der Versicherer auf dem Feld des Fonds-Angebotes für eine gut diversifizierte Asset Allokation der Versicherungskunden. Die Performance von Emerging Markets und Rohstoffen wurde und wird deutschen Policenkäufern seit Jahrzehnten vorenthalten. *fr.feri.de*

Mageres Einkommen



Über 60 Prozent aller Makler liegen beim Jahresumsatz unter 100.000 Euro und beim Gewinn unter 50.000 Euro, so lautet eines der Ergebnisse eines Forschungsprojektes am Institut für Versicherungs-Wissenschaft an der Universität Köln. Ein Drittel der Makler realisiert weniger als die Hälfte davon. *www.ivk.uni-koeln.de*

Neues aus Brüssel

Die Industrie- und Handelskammern Bonn/Rhein-Sieg und Köln laden am 8.7.2010 ab 14 Uhr zum Versicherungsvermittler-Tag ein. Veranstaltungsort: Börsen-Saal der IHK Köln. Von besonderem Interesse sind die Vorträge: „Die Überarbeitung der EU-Versicherungsvermittler-Richtlinie“ mit Tomás Kukal, Generaldirektion Binnenmarkt und Dienstleistungen der Europäischen Kommission sowie Ulrich Schönleiter, Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, mit dem Thema „Neues Recht für Finanzvermittler“.

ihk-koeln.de / birgit.wirtz@koeln.ihk.de

Risikoanalysen

Der Arbeitskreis EU-Vermittlerrichtlinie Dokumentation hat die Risikoanalysen für das Breitengeschäft aktualisiert. Die Risikoanalysen dienen dem Vermittler als Werkzeug, mit dem er die Wünsche und Bedürfnisse seines Kunden systematisch erheben kann. Dem Makler wird dabei jedoch nicht vorgegeben, wie er seine Beratung durchführt. Die Versicherer entwickeln fortlaufend neue Tarifierungsmerkmale, die zu risikogerechteren Beiträgen führen sollen. Der Katalog versicherbarer Risiken erweitert sich ebenfalls. Der Arbeitskreis hat vor diesem Hintergrund die Risikoanalysebögen folgender Sparten überarbeitet:

- PHV
- Hausrat
- Gebäude (neu, jetzt mit Bauleistung)
- Unfall
- Kfz sowie
- Rechtsschutz

Der Arbeitskreis legt dabei so genannte Mindeststandards für den Deckungsumfang zugrunde. Die Musterbedingungen des GDV (Stand 2008) liefern dafür den Rahmen. Der Bogen zur Erhebung von Kundenbasisdaten wurde ebenfalls angepasst. Die neuen Vorlagen zur Risikoanalyse findet man unter *www.vermittlerprotokoll.de/download/download.php* zum Herunterladen.

■ Deutsche Makler Akademie (DMA)

Sind unabhängige Vermittler bereit, Zeit und Energie in neutrale Aus- und Weiterbildung zu investieren und dafür auch zu bezahlen? Die Antwort der DMA lautet ja! Anfang Mai 2010 konnte die in 2006 gegründete Deutsche Makler Akademie ihren 10.000sten Teilnehmer begrüßen. Die Idee, die Kompetenz, Unabhängigkeit und Urteilsfähigkeit von Maklerinnen und Maklern durch eine unabhängige, neutrale Bildungseinrichtung in der Breite zu fördern, hat sich bewährt. Rolf H. Louis, Gründungsmitglied und Aufsichtsratsvorsitzender der DMA sieht den Makler als „Wissensunternehmer“, der die Interessen seines Kunden nur wahrnehmen kann, wenn er mit entsprechender Kompetenz eine qualitativ hochwertige Beratungsleistung erbringt. Die Teilnehmer erteilen durch die Bank „sehr gute“ Noten für das DMA-Bildungsangebot.

www.deutsche-makler-akademie.de

■ DBVÖR: Coupon 2

Zwischen 2007 und 2009 hat die DBV Öffentlichrechtliche Anstalt für Beteiligungen den Coupon 1 des so genannten Berechtigungsscheins* eingelöst und mehr als 173 Mio. Euro ausgeschüttet. Entstanden sind diese Ansprüche ehemaliger Lebens- und Rentenversicherter im Zusammenhang mit der Privatisierung der damaligen DBV-Versicherungsgruppe.

Alle rund 600.000 berechtigten Versicherten erhielten einen so genannten Berechtigungsschein, der den Anteil am Veräußerungsüberschuss dokumentiert. In diesen Berechtigungsschein sind drei nummerierte Coupons eingedruckt. Der Coupon 1 konnte zwischen dem 1. März 2007 und dem 2. März 2009 eingelöst werden. Der Coupon 2 (Volumen 265 Mio. Euro) kann seit dem 30. September 2009 bis zum 1. Oktober 2012 bei den Filialen der Commerzbank, der Dresdner Bank, der Hypovereinsbank, den Volks- und Raiffeisenbanken sowie einer Reihe von Sparkassen eingereicht werden.

**Einen Berechtigungsschein haben Versicherungsnehmer der ehemaligen Deutsche Beamten-Versicherung Öffentlichrechtliche Lebens- und Renten-Versicherungs-anstalt erhalten, deren Lebens- und Rentenversicherungsverhältnisse am 31. Dezember 1989 schon und am 26. April 1990 noch bestanden und bei denen keine Gesamtentschädigung vorgenommen wurde.*

Kontakt für Makler, die mehr wissen wollen: *Hartmut.Gramberg@dbvoer.de*

BGH: Vergütung & Anlegerschutz

Keine Haftung für freie Anlageberater bei verschwiegener Vergütung

Die Haftung im Rahmen der Beratung von Anlagen zur Vermögensbildung hat sich in der jüngsten Vergangenheit deutlich zu Lasten der freien Berater verschärft. Unter anderem konnte der Kunde seine Investition allein schon dann rückabwickeln, wenn der Berater umsatzabhängige Provisionen verschwiegen hatte.

Nach dem neuen BGH-Urteil soll der freie Berater nicht verpflichtet sein, den Kunden ungefragt über eine von ihm bei der empfohlenen Anlage erwartete Provision aufzuklären. Bedingung hierzu ist jedoch, wie im Urteil verlautet, dass im Anlage-Prospekt offen ein Agio oder Kosten für die Eigenkapitalbeschaffung ausgewiesen werden, aus denen die Vertriebsprovisionen aufgebracht werden.

■ Der Unterschied zur Bank

Den Unterschied zwischen Bank und freiem Anlageberater definiert der BGH dahingehend, dass zwischen einem Geldinstitut und dem Kunden meist eine auf Dauer angelegte Vertragsbeziehung besteht. Der Kunde kann deshalb nicht damit rechnen, dass die Bank bei der Anlageberatung auch eigene Interessen verfolgt. Bei einem freien Anlageberater, der vom Kunden direkt keine Provision erzielt, sei es jedoch klar, dass dieser von anderer Seite eine Vergütung bezieht. Das gelte auch für den Umstand, dass diese Vergütungsbeträge

dem an einen Fondsanbieter zu zahlenden Gesamtbetrag entnommen werden. Aus Sicht der Richter kann somit nicht angenommen werden, dass der freie Anlageberater seine Leistung kostenlos erbringt.

■ Unschuldslamm Kunde

Anwälte hatten ihre Kunden in jüngster Zeit in Sachen Anlageberatung vielfach darauf getrimmt, sich von missliebig gewordenen Anlagen unter Bezug auf das

erhaltenen Provisionen und Rückvergütungen nicht gezeichnet, hat damit wohl ausgedient. Es müssen nun wieder echte Beratungsfehler und Prospektversäumnisse ins Feld geführt werden, um sich aus einem Anlagevertrag zu lösen.

In der bei diesem Fall seitens des BGH zu entscheidenden Sache hatten der Kläger und seine Ehefrau auf Empfehlung eines Handelsvertreters am 5. Dezember 2001 eine Beteiligung am geschlossenen Immobilienfonds Falk-Fonds 75 über 50.000 Euro zuzüglich eines 5 %igen Agios gezeichnet. Die Schadensersatzklage stützte sich unter anderem auf die mangelnde Aufklärung über vom Beklagten für den Vertrieb dieser Anlage erhaltene Provisionen.

Zweitmarkt-Policen

„Aus unserer Sicht ist der Ankauf von Zweitmarkt-Policen als Beimischung für Laufzeiten zwischen zwei und fünf Jahren, insbesondere im aktuellen Zinsniveau, interessant“, so Susanne Knorr vom Bankhaus Ellwanger & Geiger KG. „Hier lassen sich je nach Versicherungsunternehmen zirka 4,2 bis 4,6 Prozent per anno Rendite erzielen.“ Zweitmarkt-Policen sind klassische Kapitalversicherungen, die einen Teil ihrer Laufzeit vollendet haben und als Kapitalanlage gehandelt werden. Der Verkauf der eigenen Lebenspolice nimmt gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten zu. Im Vergleich zur Kündigung können oft

deutlich höhere Erlöse erzielt werden. Für Anleger, die auf Nummer sicher gehen wollen, ist der Erwerb dieser Policen über den Zweitmarkt eine Form der weitgehend sicheren Kapitalanlage. Susanne Knorr: „Je kürzer die Restlaufzeit, desto geringer ist das Risiko, dass sinkende variable Überschussanteile die Ablaufleistung verringern.“ Im Vergleich zu Staatsanleihen schneiden Lebensversicherungen aus zweiter Hand deutlich besser ab. Die Nettoverzinsung lag in den vergangenen zwölf Jahren durchschnittlich 1,7 Prozent über den Umlaufrenditen von Staatsanleihen. www.privatbank.de

Kickback-Urteil des BGH zu trennen. Die zum Alibi-Argument verkommene Aussage, man hätte eine Investition bei vollständiger Offenlegung der vom Berater

Das Urteil: Für den nicht bankmäßig gebundenen, freien Anlageberater besteht – soweit nicht § 31d des Wertpapierhandelsgesetzes eingreift – keine Verpflichtung gegenüber seinem Kunden, ungefragt über eine von ihm bei der empfohlenen Anlage erwartete Provision aufzuklären, wenn der Kunde selbst keine Provision zahlt und offen ein Agio oder Kosten für die Eigenkapitalbeschaffung ausgewiesen werden, aus denen ihrerseits die Vertriebsprovisionen aufgebracht werden (Abgrenzung zu BGHZ 170, 226 und BGH, Beschluss vom 20. Januar 2009 - XI ZR 510/07 - NJW 2009, 1416).

BGH, Urteil vom 15. April 2010 - III ZR 196/09 - OLG Celle LG Hannover