

Liquidität der Versicherer

Die Krise wirkt sich auf der Kapitalseite der Versicherer aus. Einige börsennotierte Gesellschaften haben ihre Abschreibungen für 2008 enorm erhöht. Der Aktienanteil der deutschen Versicherer liegt jedoch deutlich im einstelligen Prozentbereich. Vor allem das Geschäftsmodell Allfinanz hat im deutschen Versicherungsmarkt wenig Raum gefunden.

Sollte jedoch die Hypo Real Estate fallen, ist die Anlageklasse Pfandbriefe im Feuer. Pfandbriefe sind eine Hauptanlageklasse der Lebensversicherer. Gut 40 Prozent der Anlagen der Lebensversicherer sind mit dem Bankensektor verbunden. Bankenrettung ist folglich immer auch Versicherungsrettung. Zudem befindet sich das Risiko durchaus auch in nachrangigen Darlehen der Versicherer an Banken. Derartige strukturierte Schuldscheindarlehen und Nachranginvestments wurden gerne von Lebensversicherern gekauft. Mit diesen „sicheren festverzinslichen Papieren“ sollten unter anderem die erforderlichen Renditen erwirtschaftet werden, um neben dem Garantiezins auch eine Überschussbeteiligung zahlen zu können. Nun entsprechen diese Papiere im Mittel nur noch wenigen Cent je Euro Nennwert. Das müssen die Versicherer natürlich nicht bilanzieren, solange die Zinsen gezahlt werden und die Papiere bis zum Ende gehalten werden können, um dann von den Banken auch „vermutlich“ eingelöst zu werden. Das Feld der „normalen“ Unternehmensanleihen ist natürlich ebenfalls gefährdet. Die Schere zwischen garantierten Leistungen und Kapitalmarktzinsen kann also zu groß werden. Ferner könnten erhebliche Stornos auf Grund der Wirtschaftskrise die Liquidität mancher Gesellschaften gefährden.

BGH: Kick-Back-Offenlegung für geschlossene Fonds

Der Bundesgerichtshof (BGH) hat in einem veröffentlichten Grundsatzurteil* entschieden, dass Vermittler auch beim Verkauf von geschlossenen Fonds ihre finanziellen Eigeninteressen in Form von Provisionen, respektive Rückvergütungsgebühren (kickbacks), offenlegen müssen.

*Aktenzeichen XI ZR 510/07

Versicherungs-KAGs:

Schlechter als der Markt

Die Anlagegesellschaften der deutschen Versicherer haben sich 2008 schlechter entwickelt als der Durchschnitt des Fondsmarktes. Das seitens der Kapitalanlage-Gesellschaften der Versicherer verwaltete Fondsvermögen reduzierte sich um mehr als ein Drittel. AXA Investment Managers beispielsweise verzeichnete Mittelabflüsse von fast 450 Millionen Euro. Ampega Gerling Investment verlor 250 Millionen, die MEAG 200 Millionen Euro.

Immobilien-gesellschaften

Den großen Drei im deutschen Immobilienmarkt Patrizia Immobilien, Vivacon und IVG geht es nicht gut. Die Vermögenswerte der Unternehmen schrumpfen Rezession radikal. Die Aktienkurse verloren bis zu 86 Prozent. Die Verbindlichkeiten sind mehr als fünfmal so groß wie ihr kombinierter Marktwert.

In einem Bericht an den Bundestag warnte die Bundesregierung zudem, dass im Immobilienmarkt mit Zahlungsausfällen zu rechnen sei. Tobias Just von der Deutschen Bank erwartet, dass die Preise deutscher Geschäftsimmobilen in 2009 um 30 Prozent unter das Niveau von 2007 fallen. Unter den zehn größten Immobilienholdings haben sieben eine Schuldenquote von mehr als 65 Prozent.

Neu: Maklerverbund Bardo

Sieben Maklerpools und Finanzvertriebsgesellschaften haben sich unter dem Namen Bardo Vertriebs GmbH in Münster zusammengeschlossen.

Dreieinhalb Tausend registrierte Makler werden dem neuen Verbund zugeschrieben. Bei den Unternehmen handelt es sich um Dr. Maasjost & Kollegen, Consensus Holding, Conzeptia Servicegesellschaft für Versicherungsvermittler, Maxpool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister, Finanz-Zirkel, BAV Beratungsgesellschaft für betriebliche Altersversorgung und Vermögensanlagen und Value Experts Vermögensverwaltungs AG. Alle teilnehmenden Gruppen behalten ihren ursprünglichen Namen sowie die Vertriebsstrukturen bei.

Buch Tip

Vermittler & Marketing

Die zweite Auflage des Buches „Marketing für Versicherungsvermittler“ bietet Anregungen zur Erarbeitung eines eigenen Marketingkonzepts. Die Marketingtheorie des Autors setzt auf die Persönlichkeit des Vermittlers. Der erste Schritt bedingt daher an sich selbst und seiner Einstellung zu arbeiten. Darüber hinaus wird das ganze klassische Marketing-Instrumentarium bemüht. In dem Rahmen, der für einen Vermittler auch kostentechnisch umsetzbar ist. Das Thema Kooperation wird dabei nicht außer Acht gelassen.



Volker Eickenberg:
Marketing für
Versicherungs-
vermittler,
2. Auflage 2009,
266 Seiten,
39,- Euro,
Verlag Versiche-
rungswirtschaft

ISBN 978-3-89952-431-4

Buch Tip

Handbuch zur Krankenversicherung

Die Signal Krankenversicherung AG hat ihr KV-Handbuch neu aufgelegt. Das Werk bietet nützliche Fachinformationen, die man auch direkt beim Kunden nachschlagen kann. Wer hat schon alle Sozialversicherungs-Grenzwerte im Kopf? Das KV-Handbuch klärt über die Neuerungen in der gesetzlichen Krankenversicherung auf. Die Fragen, die bei einem Systemwechsel von gesetzlich nach privat anstehen, werden sämtlich gut präsentiert und beantwortet. Das Thema Beihilfen wird ebenfalls gut abgearbeitet.



Das KV-Handbuch
ist über die Signal
Iduna Vertriebs-
partnerservice AG
kostenfrei als PDF
oder gedruckt
zu beziehen.
www.signal-iduna.de