

VDH: Honorartarif erweitert

Die VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater (VDH) und die InterRisk Lebensversicherung AG Vienna Insurance Group haben den exklusiven ETF-/ fondsgebundenen Honorartarif myIndex® satellite ETF Evolution um mehr als 25 Fonds erweitert. Einen Schwerpunkt bilden dabei – neben den 99 Exchange Traded Funds (ETFs) – vor allem die vermögensverwaltenden Fonds erfolgreicher Häuser in diesem Segment.

Einen Mehrwert erhalten die Kunden nicht nur durch die provisionsfreie Kalkulation, sondern auch durch die bedingungsgemäß garantierte Rückerstattung aller Kickbacks aus den jeweiligen Fonds. Die Höhe der Kickbacks können die Versicherungsnehmer jederzeit im Internet abfragen.

Beispiel: Ein 30-jähriger Mann investiert bis zu seinem 67. Lebensjahr monatlich 250,00 Euro zu je 50% in den vermögensverwaltenden Fonds Carmi-

gnac Patrimoine A und den Invesco Balanced-Risk Alloc A. Bei einer Fondsrendite von 6% p.a. erhält er alleine aus den Kickbackerstattungen eine zusätzliche Leistung von 26.986 Euro. „Das ist Geld, welches der Kunde bei traditionellen Provisionslösungen/-vermittlern oder so genannten Nettotarifern nie zu Gesicht bekommen würden“ sagt hierzu VDH-Chef Dieter Rauch.

Hinzu kommen die Vorteile aus den nicht vorhandenen und einkalkulierten Provisionen, die in diesem Beispiel zwischen 4.500 Euro und 5.500 Euro ausmachen können und sich über die Laufzeit durch den Zinseszins zu weiteren erheblichen Beträgen aufsummieren. Daneben fallen keinerlei Kosten für Transaktionen, Depotgebühren, Stornokosten oder sonstige häufig in Fondspolizen nicht ausgewiesene Gebühren an.
www.vdh24.de

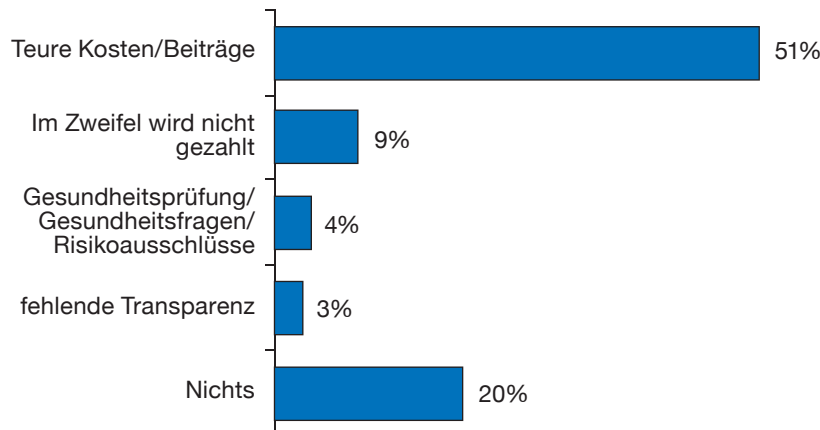
► Abschlusspotenzial: 16 Millionen Verträge

Bei etwas mehr als der Hälfte der Bundesbürger besteht laut dem Marktforschungsinstitut YouGov Abschlussbereitschaft für eine BU. So gaben 18 Prozent der Befragten an, dass sie in den kommenden 18 Monaten „bestimmt“ oder „wahrscheinlich“ eine Berufsunfähigkeits-Versicherung abschließen wollen, während 35 Prozent mit „vielleicht“ antworteten.

Hieraus errechnete das Marktforschungsinstitut auf Basis von gut 33 Millionen Erwerbstätigen zwischen 16 und 50 Jahren ohne Schutz gegen Berufsunfähigkeit ein absolutes Abschlusspotenzial von mehr als 16 Millionen Bundesbürgern.

Quelle: Versicherungsjournal, 22. Mai 2012

Was spricht Ihrer Meinung nach gegen den Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung?*



* offene Abfrage; Quelle: YouGov 5/2012

Mindestqualifikation „Finanzanlagenfachmann/-frau (IHK)“

Anlageberatung bedarf zukünftig eines Sachkundenachweises. Ab 2015 wird die Mindestqualifikation „Finanzanlagenfachmann/-frau (IHK)“ für alle entsprechenden Vermittler Pflicht. Gemäß der Finanzanlagen-Vermittlerordnung (März 2012) werden die Rahmenbedingungen für die Berufsausübung von Finanzanlagen-Vermittlern geregelt. Ausnahmen: anerkannte Aus- oder Weiterbildung liegt vor sowie Alte-Hasen-Regelung. Alter Hase ist, wer seit 1. Januar 2006 nachweislich ununterbrochen als Anlageberater tätig war.

Aus- und Weiterbildungen, die von der Sachkundeprüfung befreien, sind:

- Investmentfondskaufmann/-frau (IHK),
- Bankkaufmann/-frau (IHK) oder
- Sparkassenkaufmann/-frau (IHK),
- Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen (IHK) mit Schwerpunkt Finanzen (der ehemalige Versicherungskaufmann/-frau (IHK) ist damit nicht anerkannt),
- Investmentfachwirt/-in (IHK),
- Bankfachwirt/-in (IHK),
- Fachwirt/-in für Versicherungen und Finanzen (IHK),
- Fachberater/-in für Finanzdienstleistungen (IHK),
- Fachwirt/-in für Finanzberatung (IHK),
- Finanzfachwirt (FH),
- Bachelor oder Diplom mit Schwerpunkt Bank, Versicherungen, Finanzdienstleistungen,
- Master mit Schwerpunkt Bank, Versicherungen, Finanzdienstleistungen.

Vorbereitungskurse für die Prüfung zum „Finanzanlagenfachmann“ bieten unter anderem:

- Atheus Akademie für Finanzdienstleistung GbR
- Deutsche Makler Akademie GmbH
- Deutsche Versicherungsakademie/ Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V.
- Europäische Akademie für Finanzplanung GmbH & Co.KG
- Going Public Akademie für Finanzberatung AG

Die Teilnahme an den 200 Unterrichtsstunden dauernden Vorbereitungs-Lehrgängen ist freiwillig. Die Prüfung kann beliebig oft wiederholt werden.

Servicestudie: Filialbanken

Nur die Hälfte der Banken kommt den neuen Transparenzpflichten nach. Im Auftrag des Senders n-tv besuchten seitens des Deutschen Instituts für Service-Qualität verdeckte Testkunden 12 Banken und Sparkassen. Daraus resultierten 120 Geldanlageberatungen. Jede fünfte Beratung zu Wertpapieren endete ohne Beratungsprotokoll. Markus Hamer, Geschäftsführer des Marktforschungsinstituts: „Die Protokolle zeigten eine positive Wirkung. Sobald sie erstellt wurden, fielen die Beratungen tendenziell strukturierter und umfassender aus.“ Die Bedarfsanalyse in den Gesprächen war ungenügend: „Durch die unzureichende Betrachtung der Lebens- und Finanzsituation der Kunden empfahlen Berater häufig nur Standardprodukte. Diese wurden meist zwar kommunikativ gut verkauft, doch entsprachen sie nicht immer den Erfordernissen der Anleger“, so Hamer. Testsieger wurde die Stadtsparkasse München.

n-tv Ratgeber – Test – www.n-tv.de

**■ Maklerversicherer:
Charta-Qualitätsbarometer 2012**
Schadenversicherung:

Haftpflichtkasse Darmstadt

Lebensversicherung:

Standard Life und Volkswohl Bund

Krankenversicherung:

Alte Oldenburger

Das Marktforschungsinstitut YouGov AG befragte hierzu im Frühjahr 2012 Versicherungsmakler online und per Telefon. Auswertungsbasis: Rund 1.000 Fragebögen und Telefoninterviews.

Charta Börse für Versicherungen AG

■ Gothaer: Business-TV für Makler

GoTV Makler berichtet ab sofort in einer 13-minütigen Sendung über Top-Themen aus der Versicherungsbranche, bietet Produktneuheiten und gibt Beratungstipps. Das Format kann über den Gothaer Youtube-Kanal youtube.de/mygothaermakler sowie das Gothaer Maklerportal makler.gothaer.de erreicht werden. Die erste Ausgabe berichtet über Unisex, Berufsunfähigkeit und technische Hilfen für Makler, die mit der Gothaer zusammenarbeiten. www.gothaer.de

► Großvertriebe: 1. Quartal hinkt

Während die Leistung der Maklerschaft insgesamt steigt, wachsen die Marktanteile der Großvertriebe nur noch bei der DVAG.

- MLP AG: Gesamterlöse in den ersten drei Monaten 2012 um sieben Prozent auf 121,5 Millionen Euro gefallen.
- OVB: Zahl der Kunden in Deutschland verringerte sich um drei Prozent auf 649.296
- AWD: Umsatz-Erlöse gingen um 17,8 Prozent auf 111,1 Millionen Euro zurück.

Fidelity: „Afrika ist robuster als andere Schwellenländer“

Afrika ist laut Fondsmanager Nick Price als Gesamtregion interessant. So finde man in Nigeria, Kenia, Mosambik, Tansania und Südafrika einige sehr gute Anlagechancen, die von strukturellen Entwicklungen untermauert seien. Es sei bemerkenswert, wie robust und widerstandsfähig sich diese Märkte während der anhaltenden Turbulenzen an den globalen Finanzmärkten bisher gezeigt haben.

Das belege der folgende Vergleich: Der MSCI Emerging Markets Index, der die Entwicklung von Aktien in den Schwellenländern Asiens, Lateinamerikas, Osteuropas, des Nahen Ostens und



Afrikas in US-Dollar abbildet, ist im Mai um 11,2 Prozent eingebrochen. Price: „Der MSCI Nigeria Aktienindex ist dagegen zum Beispiel im selben Zeitraum in US-Dollar um nur 1,7 Prozent gefallen, der MSCI Kenia um gerade einmal 1,6 Prozent.“

Nahrungsmittelhersteller, Biermarken, Kosmetik- und Kleidungsfirmen, die auf dem gesamten afrikanischen Kontinent aktiv sind, trotzten den widrigen wirtschaftlichen Bedingungen, unter denen die Industrienationen – aber auch Schwellenländer in anderen Regionen – derzeit zu leiden haben.“

www.fidelity.de

Mietnomaden ziehen weiter, deren Schulden und Schäden bleiben

Mit der neuen Mietnomaden-Versicherung der Rhion können Vermieter sich jetzt schützen. Bieten Sie Ihren Kunden den optimalen Schutz vor Mietnomaden.

Auch Sie werden begeistert sein von unserem innovativen Produkt.



VERSICHERUNGS-
INNOVATION
DES JAHRES
2012

EURO
AM SONNTAG
EURO

Rhion Versicherung AG

RheinLandplatz · 41460 Neuss

Telefon 02131 6099-6633

Telefax 02131 6099-16633

maklervetrieb@rhion.de

www.rhion.de