



N^o 11 vom 29.3.2011

Vorsorge	KlinikRente. Sehr niedrige Gesamtkostenquote	1	Versicherungsvereine. Gut auf Solvency II vorbereitet	8	Märkte
	Vorsorge. Wie viel brauchen Rentner tatsächlich?	2	Logistikimmobilien Europa. Attraktive Renditen in Sicht	9	
	Berufsunfähigkeitsversicherung. Einheitsbeitrag im Chemieversorgungswerk	3	Geschlossene Fonds. Riskanter Trend zu Genussrechten	9	
	Pflegeversicherung. Eckpunkte schon Mitte des Jahres	4	Deutschland. Wachstumszentren über ganz Deutschland verteilt	10	
Invest	Schwellenländer-Anleihenfonds. Neue Märkte und neuer Fonds	5	Geschlossene Fonds. Bankenanteil geht weiter zurück	11	Vertrieb
	Anleger-Urteil. Deutsche Bank verliert in letzter Instanz	5	Regulierung. Nicht unumstritten in der Branche	12	
	USA. Sammelindex legt zum 8. Mal in Folge zu	6	Betriebliche Altersversorgung Mittelstand. bAV-Produkte Anbieter laufen unabhängigen Beratern erstmals den Rang ab	12	
	Börsenspiel. Junge Broker vermehren fiktives Geld	7			

KlinikRente.

Sehr niedrige Gesamtkostenquote

Das Versorgungswerk KlinikRente, auf betriebliche Altersversorgung in Kliniken und Pflegeeinrichtungen fokussiert, weist seit März 2011 für seine Angebote eine Gesamtkostenquote aus. Die geht über die Forderungen des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) hinaus, das seit 2008 den Kostenausweis bei Lebensversicherungen in Euro und Cent vorschreibt. Die Gesamtkostenquote schafft hier deutlich mehr Transparenz: Sie zeigt auf einen Blick, wie sich die Kosten des jeweiligen Vertrages auf die Wertentwicklung der Altersvorsorge auswirken.

Damit setzt KlinikRente als eines der ersten Versorgungswerke ein Zeichen für mehr Transparenz in der betrieblichen Altersversorgung. „Jetzt werden Arbeitnehmer die Kostenvorteile der betrieblichen Altersversorgung noch besser erkennen“, so Friedhelm Gieseler, Geschäftsführer des Versorgungswerkes KlinikRente. Bei der laufenden Gesamtverzinsung deklariert das Versorgungswerk etwas hö-

here Ergebnisse als die Branche insgesamt (siehe VI-Report 4/2011).

Erstmals werden nun alle Kosten in einer zentralen Kennziffer berücksichtigt. Das sind sowohl die Abschluss- und Vertriebskosten als auch die laufenden Kosten der Versicherung. Die Gesamtkostenquote gibt an, um wie viel sich die gesamte jährliche Wertentwicklung der Altersvorsorge unter Berücksichtigung dieser Kosten bis zum Rentenbeginn reduziert. Hierfür werden die Kosten in eine



Friedhelm Gieseler:

Jetzt kann man die Kostenvorteile der Betriebsrente noch besser erkennen.

jährliche Renditeminderung über den betrachteten Zeitraum umgerechnet.

Beispiel: Die KlinikRente kommt bei Entgeltumwandlung von 100 Euro brutto pro Monat für einen Arbeitnehmer (40), der 27 Jahre lang in die Direktversicherung „Classic“ einzahlt, derzeit auf eine jährliche Wertentwicklung vor Kosten von 4,84 Prozent – samt Bewertungsreserven und Schlussüberschuss am Ende der Laufzeit. Für diesen Vertrag liege die Gesamtkostenquote in der Ansparphase bei 0,67 Prozent. Die mögliche jährliche Wertentwicklung nach Kosten erreicht damit 4,17 Prozent. Das ist günstig, denn vielfach kommen Versicherer für vergleichbare Angebote auf eine fast doppelt so hohe Gesamtkostenquote.

Im Produktinformationsblatt (PIB) weist KlinikRente neuerdings die Abschluss- und Vertriebskosten auch in Prozent der Beitragssumme aus. Im Beispielfall sind dies 2,3 Prozent der Beitragssumme – ein ebenfalls sehr niedriger Wert. Zum Vergleich: Bei Aktien- und Mischfonds werden häufig 5,0 Prozent Ausgabeaufschlag fällig – plus 1,5 Pro-

zent jährliche Verwaltungsgebühr.

Transparent ist auch der Hinweis im PIB, dass alle dargestellten Kosten den bei Vertragsschluss vereinbarten Beitrag berücksichtigen und sich bei künftigen Vertragsänderungen wie Zuzahlungen oder Beitragsfreistellung verändern können. „In jedem Fall sieht der Kunde an prominenter Stelle und durch einen gesonderten Kasten hervorgehoben die Wertentwicklung nach Berücksichtigung der Kosten“, so Gieseler.

Mit der Gesamtkostenquote, auch als Effektivkosten bezeichnet wird, können erstmals Altersvorsorgeprodukte spartenübergreifend verglichen werden. Bereits seit Januar 2011 gehen die Lebensversicherer Allianz und Volkswohl Bund so vor (siehe VI-Report 3/2011). Die Allianz ist zugleich Führer des Konsortiums der KlinikRente, zu dem auch DBV, Deutsche Ärzteversicherung, Generali und Swiss Life gehören. „Je mehr Anbieter der Transparenzoffensive folgen, desto eher wird echte Markttransparenz erreicht“, folgert Gieseler. •dp

Vorsorge.

Wie viel brauchen Rentner tatsächlich?

Die gesetzliche Rente ist und bleibt die zentrale, verlässliche Säule der Alterssicherung in Deutschland. Über 20 Millionen Rentnerinnen und Rentner erhalten ab 1. Juli 0,99 Prozent mehr Rente, so eine aktuelle Pressemeldung aus dem Bundesministerium für Arbeit und Soziales. Klingt eigentlich gut, doch wie sieht die Realität aus? VI-Report befragte dazu Werner Siepe, langjähriger Dozent für Mathematik und Volkswirtschaft, der sich intensiv mit diesem Thema beschäftigt hat.

VI-Report: Herr Siepe, das Thema Rente ist in Deutschland inzwischen stark im Fokus. Sie haben sich mit Ihrem Kollegen Dr. Friedmar Fischer tief in die Rentenproblematik eingearbeitet und zwei Studien zur Zukunft der gesetzlichen Rente herausgegeben. Worin liegt der Unterschied bei den beiden Studien?

Siepe: Eigentlich ist es nur eine Studie über die gesetzliche Rente, die am 14.3.2011 auf einer Pressekonferenz in Berlin vorgestellt wurde. Das Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS) hat einen Tag später die Rentenanehebung um rund 1 Prozent ab Juli 2011 sowie weitere Zahlen bekanntgegeben. Daher haben Co-Autor Fischer und ich am 16.3.2011 eine aktualisierte Rentenstudie erstellt. Die Studie geht vor allem auf das künftige Rentenniveau sowie die Rentenlücken und Rentenrenditen für jüngere Jahrgänge ein. Eins steht nämlich unverrückbar fest: Rentenniveau und Rentenrenditen werden künftig stetig sinken und die Rentenlücken werden dadurch ständig steigen.

VI-Report: Rentenversicherungs-Präsident Herbert Rische

rechnet für das Jahr 2013 mit einer Senkung des Beitragssatzes unter Beibehaltung der Rente mit 67. Wie realistisch ist dieses Szenario?

Siepe: Die gesetzlichen Renten werden in den Jahren 2011 bis 2013 deutlich geringer steigen als die Löhne und auch sehr deutlich unter der Inflationsrate bleiben. Der Zahlbetrag der gesetzlichen Rente steigt ab 1. Juli 2011 auch nur um rund 0,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Schließlich muss man die Erhöhung des Beitragssatzes um 0,3 Prozentpunkte bei der gesetzlichen Krankenversicherung mit einkalkulieren. Ob der Beitragssatz in der gesetzlichen Rentenversicherung von aktuell 19,9 auf 19,5 Prozent schon im Jahr 2013 sinkt, womit der Präsident der Deutschen Rentenversicherung rechnet, halte ich auch angesichts der in 2013 anstehenden Neuwahlen durchaus für möglich. Laut Rentenversicherungsbericht der



Bundesregierung von November 2010 sinkt der Beitragsatz aber erst im Jahr 2014 auf dann 19,3 Prozent. Spätestens im Jahr 2020 wird der Beitragsatz wieder bei 20 Prozent liegen und bis zum Jahr 2030 auf rund 22 Prozent steigen. Die Rente mit 67 wird mit Sicherheit kommen. Schon beim Jahrgang 1947, der nächstes Jahr in Rente geht, wird die Regelaltersgrenze auf 65 Jahre und 1 Monat angehoben.

VI-Report: Es gibt ja inzwischen viele Berechnungen zum Thema Altersvorsorge. Wie viel braucht ein Rentner denn tatsächlich, um im Alter sorgenfrei leben zu können?

Siepe: Nach meiner Einschätzung reichen rund 80 Prozent des letzten Nettogehalts als Versorgungsbedarf im Alter aus. Vorausgesetzt, dieser Betrag liegt auch deutlich über der sogenannten Grundsicherung auf Hartz-IV-Niveau. Im Ruhestand fallen beruflich bedingte Kosten weg, außerdem Beiträge für auslaufende Kapital-Lebensversicherungen und Berufsunfähigkeitsversicherungen. Ein even-

tuelles Eigenheim ist dann in aller Regel abbezahlt und ermöglicht ein miet- und schuldenfreies Wohnen im Alter. In einer solchen Situation kann man auf 20 Prozent des letzten Nettogehalts verzichten und dennoch finanziell sorgenfrei leben.

VI-Report: Stichwort „Rentenlückenrechner“. Sie erfreuen sich großer Beliebtheit, sind aber nicht allen bekannt. Können Sie dieses Tool kurz erklären? Werden bei allen Rechnern auch gleich konkrete Produkte wie Rürup- oder Riesterrente angeboten?

Siepe: Es gibt eine Fülle von Versorgungs- beziehungsweise Rentenlückenrechnern. In der Regel weisen sie nach Eingabe von persönlichen Daten nur auf die meist sehr hohen Rentenlücken hin. In Ausnahmefällen wie beispielsweise beim Online-Vorsorgeberater von CosmosDirekt werden aber zum Schluss auch Empfehlungen abgegeben wie beispielsweise zum Abschluss einer Rürup-Rente.

•bb

Berufsunfähigkeitsversicherung.

Einheitsbeitrag im Chemieversorgungswerk

Über 100.000 Mitarbeiter sind über das Chemie-Versorgungswerk abgesichert. Zweieinhalb Jahre nach der Gründung setzt jeder fünfte Arbeitnehmer und jeder dritte Betrieb auf die Angebote des Versorgungswerkes, für das die R+V Versicherung die Ausschreibung gewonnen hatte.

Im Rahmen des Chemie-Tarifvertrages bestehen fünf Möglichkeiten, den seit 2010 geltenden jährlichen Demografiebeitrag der Arbeitgeber von 300 Euro je Beschäftigtem anzulegen. Ein Alleinstellungsmerkmal gegenüber allen anderen Anbietern sei die Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung Chemie (BUC).

BUC verzichtet auf Gesundheitsprüfung und „bietet einen im Marktvergleich sehr attraktiven Gruppentarif mit einer Einheitsprämie an“, behauptet R+V und rechnet vor: Fließen 300 Euro jährlicher Demografiebeitrag in die BUC, hat der Arbeitnehmer Anspruch auf 555 Euro BU-Rente pro Monat. Zahle er 240 Euro jährlich hinzu, seien es sogar 1.000 Euro BU-Rente.

Damit die Kalkulation des Einheits-Tarifs aufgeht, bei dem jeder aufgenommen werden muss, auf jegliche Gesundheitsprüfung verzichtet und nicht zwischen Berufsgruppen differenziert wird, muss „die kollektive Tarifkalkulation konsequent umgesetzt werden“, sagt Frank-Henning Florian. Der R+V-Vorstandschef präzisiert: Wer BUC will, bei dem müssen ausnahmslos alle Mitarbeiter



der Firma mitmachen. Tritt der BU-Fall in den ersten zwei Jahren nach Vertragsschluss ein, erhält der Kunde zudem nur eine verminderte Rente. Und Zahlungen der Berufsgenossenschaften werden auf die Leistung angerechnet.

Ob der Spezialtarif BUC etwas taugt, lässt sich nicht einfach beantworten. Zum einen wurde er im BU-Rating 2011 des unabhängigen Analysehauses Morgen & Morgen nicht getestet. Dort wurden zwei andere R+V-Tarife durchschnittlich und zwei andere ausgezeichnet bewertet (siehe VI-Report 10/2011). Zum Inhalt des Spezialtarifs wollte sich R+V nicht äußern und damit keine Transparenz zulassen. „Die AVB kann ich Ihnen leider nicht zusenden“, hieß es auf Nachfrage.

•dp

Pflegeversicherung.

Eckpunkte schon Mitte des Jahres

Bereits Mitte des Jahres wird die Regierungskoalition erste Eckpunkte für eine Reform der gesetzlichen Pflegeversicherung vorlegen. Das berichtete der gesundheitspolitische Sprecher der CDU/CSU-Bundestagsfraktion, Jens Spahn, während eines Fachgesprächs zum Thema Pflege letzte Woche in Berlin.

Entsprechend dem Koalitionsvertrag, der eine „verpflichtend, individualisiert und generationengerecht“ ausgestaltete Kapitaldeckung zusätzlich zur gesetzlichen Absicherung ankündigt, bestehe Einigkeit darüber, dass ein Kapitalstock angelegt werden müsse. Wie der allerdings auszusehen habe bzw. zustande käme, darüber gehen die Meinungen der Koalitionäre doch erheblich auseinander. Man befinde sich noch ganz am Anfang der Gespräche. Fest stehe nur, dass es einen Kapitalstock geben werden, dessen Verwendung klar definiert sei und der vor staatlichem Zugriff geschützt sei. Wie man dagegen etwa einen notwendigen Sozialausgleich für Geringverdiener ohne überbordenden bürokratischen Aufwand hinbekommen soll, steht noch in den Sternen.

Grundsätzlich könnte er sich zusätzlich zu einem – auch kollektiv angelegten – Kapitalstock eine erweiterte staatliche Förderung privater Altersvorsorge vorstellen. Da rund

ein Drittel aller Menschen über 80 Jahren pflegebedürftig werden und immer mehr Menschen dieses Alter erreichen, könne man individuellen Pflegebedarf statt mit einer Risikoversicherung – wie sie die jetzigen Pflegezusatz-Policen darstellen – auch durch erhöhte Renten decken. Auch über erhöhte Versicherungsbeiträge für Kinderlose könne man nachdenken.



Jens Spahn

Insgesamt geht Spahn davon aus, dass es der Koalition gelingen wird, die notwendigen inhaltlichen Reformen der Pflegeversicherung wie Anpassung des Pflegebegriffs, stärkere Einbeziehung der Demenz-Erkrankung und Förderung ambulanter Pflege mit einer tragfähigen Finanzierung zu unterlegen. Es müsse gelingen, mit der Kapitaldeckung die gesetzliche Pflege zu unterstützen und die Beiträge dauerhaft zu stabilisieren. *pe



Aktuelle Ausgabe
PERFORMANCE 3/2011

ABO-BESTELLUNG

Firma _____			
Vorname _____		Name _____	
Straße _____		Haus-Nr. _____	PLZ _____ Ort _____
Telefon _____		Fax _____	E-Mail _____

- Ich bezahle nach Erhalt der Rechnung.
- Ich zahle bequem mittels Einzugsermächtigung, abzüglich 3% Skonto, die hiermit erteilt wird.
- Ich möchte die Rechnung per E-Mail erhalten. Bitte abweichende E-Mail-Adresse angeben:

- JAHRES-Abonnement**
Inland, 60 €, Ausland, 65 €
- SCHNUPPER-Abonnement**
3 Ausgaben, 15 € inkl. Porto
- ONLINE-Abonnement**
30,00 €
Zugang zum Online-Archiv inkl. Newsletter VI-Report.

* Zahlung nur per Einzugsermächtigung ohne Skonto
Diese Bestellung kann innerhalb einer Woche durch eine schriftliche Mitteilung an den Verlag widerrufen werden. Das Jahres-Abonnement verlängert sich automatisch um ein Jahr, sollte es nicht binnen drei Monaten vor Ablauf gekündigt werden. Das Schnupper-Abonnement erlischt automatisch nach Erhalt der dritten Ausgabe.

PERFORMANCE Verlag GmbH | Abo-Service | Dr.-Gessler-Straße 16 A | D-93051 Regensburg
Tel.: +49 (0) 941 / 465 270 270 | Fax: + 49 (0) 941 / 465 270 279
abo-service@performance-online.de | www.performance-online.de

INVEST

Schwellenländer-Anleihenfonds.

Neue Märkte und neuer Fonds

„Schwellenländeranleihen in Lokalwährungen bieten im Vergleich zu solchen in Hartwährungen, wie beispielsweise US-Dollar, den Vorteil, dass sie ein echtes Investment in die Region darstellen und somit weniger den globalen Schwankungen ausgesetzt sind“, sagt Peter Eerdmans. Bei Investec Asset Management managt er u. a. den „Investec EM Local Currency Dynamic Debt Fund“ (ISIN LU0565898300) und den „Investec EM Local Currency Debt Fund“ (ISIN LU0345767262). Nach seiner Einschätzung eignet sich die Anlageklasse sehr gut zur Risikodiversifizierung. Gerade in unsicheren Börsenzeiten versprechen sie unabhängig von globalen Trends und Ereignissen eine stabile Rendite und hätten sich in den vergangenen Jahren wesentlich besser entwickelt als Anleihen in US-Dollar.

Eerdmans prognostiziert für die Anlageklasse eine Rendite von über sieben Prozent für das laufende Jahr, den Lokalwährungen traut er immerhin ein Plus von 2,5 Prozent zu. Vor allem Südafrika, die Türkei, Brasilien, Malaysia, Mexiko, Polen, Ungarn und Indonesien hält der Fondsmanager derzeit für aussichtsreich.

Indiese Staaten investiert auch der „Axa WF EM Local Currency Bonds“ (ISIN LU0545088915), den Axa Investment Managers jetzt neu aufgelegt hat. Der Rentenfonds engagiert sich primär in Staatsanleihen, aber auch in Schuldverschreibungen von öffentlichen und privaten Unternehmen sowie supranationalen Organisationen, heißt es. „Zurzeit findet global eine wirtschaftliche Neupositionierung statt“, sagt Damien Buchet, der den Fonds zusammen mit Magda Branet managt. Hiervon sollen die Anteilhaber profitieren. In den entwickelten Schwellenländer haben sich, laut Axa IM, entsprechende Rentenmärkte etabliert. Dabei habe das Volumen der Lokalwährungsanleihen das der Hartwährungsanleihen mittlerweile deutlich überschritten. *ks



Peter Eerdmans

Anleger-Urteil.

Deutsche Bank verliert in letzter Instanz

Das Urteil könnte weit reichende Folgen haben: Die Deutsche Bank muss an ein mittelständisches Unternehmen Schadenersatz in Höhe von über 500.000 Euro zahlen. Dies hat der Bundesgerichtshof (BGH) vergangene Woche entschieden und damit die Urteile der beiden Vorinstanzen aufgehoben. „Die Bank hat ihre Pflichten bei der Beratung über den Abschluss eines von ihr konstruierten Zinssatz-Swap-Vertrags, einem sogenannten CMS Spread Ladder Swap-Vertrag, verletzt“, begründeten die obersten Bundesrichter.

Bei dem komplizierten Anlagegeschäft handelt es sich im Kern um eine Zinswette: Während sich das Geldhaus verpflichtete, für die vereinbarte Laufzeit von fünf Jahren halbjährlich Zinszahlungen in Höhe eines fest vereinbarten Zinssatzes zu erbringen, musste die Klägerin ebenfalls halbjährliche Zahlungen leisten, deren Höhe allerdings in Abhängigkeit von der Zinsentwicklung nach einer bestimmten Rechenformel schwankte. Kurzum, die Partei, die zu den Fälligkeitsterminen den höheren Zinsbetrag schul-

dete, musste den Differenzbetrag zahlen. In den Präsentationsunterlagen, die beim Beratungsgespräch verwendet wurden, wurde die Klägerin zwar auf das Risiko hingewiesen, mehr Zinszahlungen leisten zu müssen als sie erhalte. Das Verlustrisiko wurde jedoch als „theoretisch unbegrenzt“ bezeichnet. Doch schon am Ende des ersten Vertragsjahres wurde aus der Theorie bittere Realität, weil sich die relevante Zinsdifferenz anders entwickelte als sie von der Deutschen Bank prognostiziert wurde. Daraufhin kündigte die Klägerin den Vertrag, zahlte den für einen solchen Fall geforderten Ausgleichsbetrag und beschriftete den Klageweg.

Die Verletzung der Beratungspflicht machte der BGH besonders daran fest, dass die beklagte Bank „die Risikostruktur des Anlagegeschäfts bewusst zu Lasten des Anlegers gestaltet hat“, um im Zusammenhang mit dem Vertragsabschluss das Risiko gewinnbringend verkaufen zu können, das die Klägerin aufgrund der Beratungsleistung übernommen hatte (Az.: XI ZR 33/10). Weitere Verfahren über solche Zinswetten sind laut Medienberichten beim BGH anhängig. *ks

USA.

Sammelindex legt zum 8. Mal in Folge zu

Die Lage in der größten Volkswirtschaft der Welt scheint besser zu werden. Analysten vermelden positivere Aussichten für die US-Konjunktur. Sie blicken dabei auch auf den Sammelindex aus zehn Frühindikatoren, der im Februar zum achten Mal in Folge zugelegt hat. Allerdings steigt auch die Inflationsrate an. Sie kletterten im Vergleich zum Vormonat um 0,5 Prozent, das ist der stärkste Anstieg seit Juni 2009 – ohne die sehr volatilen Lebensmittel- und Rohölpreise lag der Anstieg allerdings nur bei 0,2 Prozent. Die Arbeitslosenquote wird schrittweise besser, im Februar lag sie bei 8,9 Prozent.

Die Besserung am US-Markt haben auch Banker festgestellt, hat doch die laufende Berichtssaison in den USA gezeigt, dass viele US-Unternehmen im Schlussquartal des vergangenen Jahres Umsatz und Gewinn steigern konnten. „Dennoch ist der US-Aktienmarkt weiterhin unterbewertet“, sagt Josh Chisari, US-Investmentexperte bei UBS Global Asset Management. „Bedingt durch die sehr hohe Korrelation innerhalb des Aktienmarktes im vergangenen Jahr ist die detaillierte Analyse jedes einzelnen Unternehmens für den Anlageerfolg entscheidend. Das aktuelle Kurs-Gewinn-Verhältnis des S&P-500-Index liegt bei 13“, so der Experte. Das langjährige Mittel lag während der vergangenen 25 Jahre jedoch bei 15.

Die UBS führt die positivere Lage der US-Firmen auf verbesserte Fundamentalwerte zurück. So seien die realen Verbraucherausgaben auf Jahressicht um 4,4 Prozent angestiegen. Skeptiker hatten zuletzt moniert, dass die bisherige Konjunkturerholung in den USA allein auf Veränderungen der Lagerbestände und staatliche Unterstützung basiere und realen Endkundenumsätze fehlten. Doch genau diese sind im vergangenen Quartal um 7,1 Prozent gestiegen. Die nun vorgelegten Berichte zeigen, dass die Gewinne nicht mehr wie bislang auf rigide zurückgefahrenen Kosten, sondern auf steigenden Umsätzen basieren“, erklärt Chisari.

•bb



Medienpartner:
PERFORMANCE

Presseinformationen auf dem Markt gebracht



Das Ereignis für Nachhaltige Investments vom 3.-4. Mai 2011



Veranstaltungsort:
World Conference Center Bonn
(ehem. IKBB)

Jetzt anmelden!

sustainability congress GmbH

Kornkamp 2
26605 Aurich

Tel.: 04941 60 496 87

Fax: 04941 60 511 35

info@sustainability-congress.de

www.sustainability-congress.de



Börsenspiel.

Junge Broker vermehren fiktives Geld

Das Thema Finanzbildung von Jugendlichen ist derzeit in aller Munde. Sogar Verbraucherschutzministerin Aigner will ein entsprechendes Pflichtschulfach künftig nicht ausschließen. Grund: Das Wissen von jungen Leuten um die Themen Geld, Geldanlage und Vorsorge ist erbärmlich. Dabei hat die Branche – kritisch beäugt von den zuständigen Ministerien – schon längst selbst die Initiative ergriffen. Bei den Versicherern geht zum Beispiel die Allianz seit einiger Zeit mit der Aktion „My Finance Coach“ in die Schulen, bei den Banken veranstalten die Sparkassen seit Jahren das „Planspiel Börse“.

An diesem Planspiel, das immer im Herbst startet, nehmen Jahr für Jahr rund eine viertel Million Schüler allgemein- und berufsbildender Schulen in rund 40.000 Teams teil. Ziel ist es, ein fiktives Startkapital von 50.000 Euro durch geschickte An- und Verkäufe von Wertpapieren zu vermehren und so die Funktionsweise der Kapitalmärkte und damit eines wichtigen Teils der Wirtschaft zu erkennen. Die Schüler spielen in Gruppen und tätigen zehn Wochen lang Käufe und Verkäufe, ausgewählt aus 150 Wertpapieren. Für die Besten winken Geld- und Sachpreise, der Erste fährt zum europäischen Siegerevent.

In der vergangenen Woche wurden die Sieger der letzten Runde in Berlin ausgezeichnet. Fünf Berufsschüler aus Hamburg schafften es, das eingesetzte Kapital um mehr als 50 Prozent zu steigern – und das mehrheitlich mit nachhal-



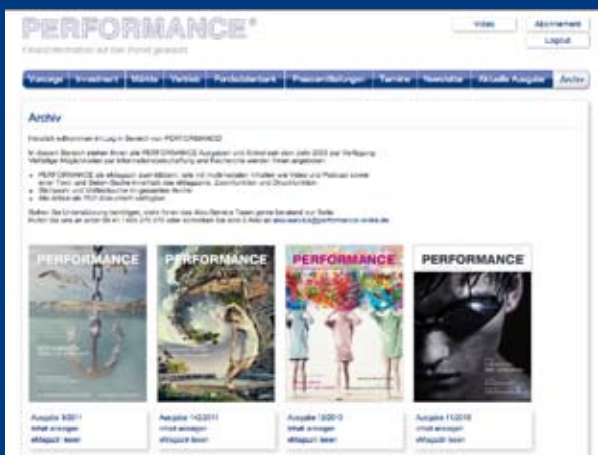
tigen Unternehmenswerten. Während der Auszeichnung der Siegerteams betonte DSGVO-Geschäftsführer Schackmann-Fallis, dass damit bewiesen wurde, wie sich langfristige und nachhaltig ausgerichtete Anlagestrategien auszahlen würden.

Gerade für die Vermittlung nachhaltigen Denkens und Handelns wurde das Planspiel Börse kürzlich von der Deutschen UNESCO-Kommission als offizielles Projekt der UN-Dekade „Bildung für nachhaltige Entwicklung“ ausgezeichnet. *pe

Weitere Informationen:

Die nächste Spielrunde startete am 4. Oktober 2011.

Teilnahmebedingungen unter: www.planspiel-boerse.de.



PERFORMANCE Online-Abo

Sie klicken lieber anstatt zu blättern?
Dann ist das Online-Abonnement genau das richtige für Sie!

Das Online-Abo beinhaltet den Zugang zum Online-Archiv inklusive der aktuellsten Ausgabe und Newsletter.

Informationen zu unseren Abo-Varianten finden Sie unter www.performance-online.de/abonnement oder rufen Sie uns an, wir sind gerne unter der Rufnummer 0941 / 465 270 270 für Sie da!

IMPRESSUM

Herausgeber: PERFORMANCE Verlag GmbH
Dr.-Gessler-Straße 16 A | 93051 Regensburg,
Tel.: +49 (0) 941 / 465 270 270 | Fax: +49 (0) 941 / 465 270 279
info@performance-online.de | www.performance-online.de
Erscheinung: 1x wöchentlich, jeweils dienstags

Produktion: CALLAS Marketing, performance@callas-marketing.de

Chef vom Dienst dieser Ausgabe: Beatrix Boutonnet
Autoren und redaktionelle Mitarbeiter:
Hans Pfeifer (hp), Kay Schelauke (ks), Beatrix Boutonnet (bb),
Peggy Ehlers (pe), Detlef Pohl (dp), Peter Kanne (pk)

Kontakt: vi-report@performance-online.de

Bildnachweise
Archiv (Seite 2, 3, 6, 9, 10, 11, 12, 12); wikipedia.de: Bundesgerichtshof, Karlsruhe © Dionysos (Seite 5)

MÄRKTE

Versicherungsvereine.

Gut auf Solvency II vorbereitet

Sind Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit (VVaG) eine aussterbende Spezies? Bleibt ihnen nur der Weg der Konsolidierung? Sind sie durch Solvency II überfordert? Mit diesen Fragen befasste sich der Vorstandschef des Gothaer Versicherungskonzerns, Dr. Werner Görg, während des 11. Vorlesungstags des Instituts für Versicherungswissenschaften e.V. an der Universität Leipzig Ende letzter Woche.



Dr. Werner Görg

Gegen diese Untergangsstimmung spricht schon, so Görg, dass die VVaG in Deutschland, zu denen auch die Gothaer zählt, sowohl in der Kranken- und Lebenssparte, vor allem aber in der Sachsparte in den letzten zehn Jahren stärker als andere Marktteilnehmer gewachsen sind, wenn man die Bruttobeiträge betrachtet. Zwar habe man, bedingt durch einen überdurchschnittlichen Marktanteil bei Kfz-Versicherungen, eine höhere Schadenquote als der Markt, könne das allerdings durch einen geringen Betriebskostensatz wieder ausgleichen. Unter dem Strich sei die Combined Ratio (Schaden-Kosten-Quote) von Aktiengesellschaften (AG) und VVaG daher in etwa gleich. Allerdings haben die VVaG mehr als auskömmliche Schadenrückstellungen gebildet, weit mehr als die AG.

Was die angebliche Bedrohung durch Solvency II betrifft, fiel das Urteil von Dr. Görg noch drastischer aus. „Wenn man von dem Konsens ausgeht, dass durch Solvency II die Eigenkapital-Anforderungen drastisch steigen werden, müsste man annehmen, dass alle Versicherungsunternehmen Vorsorge in Bezug auf die versicherungstechnischen Passiva und das Kernkapital treffen würden bzw. in den letzten Jahren getroffen haben. Das trifft aber nur auf die VVaG zu“, stellte er klar. Während die VVaG als klassische Innenfinanzierer ihr Eigenkapital in den letzten Jahren stark erhöht hätten, sei es bei den AG als Außenfinanzierer leicht zurück gegangen, weil sie ihre Aktionäre pflegen mussten und damit einen Substanzverlust in Kauf genommen haben.

Es gebe entsprechend keinen ökonomischen Zwang zur Konsolidierung aus der Not heraus. Im Gegenteil: Man sei bestens auf die Anforderungen der Zukunft vorbereitet, so Görg. *pe

Maßstab für Ihren Erfolg

30.-31. März | Rhein-Main-Hallen Wiesbaden

BCA Messekongress 2011:

Aussteller-Workshops

BCA Nacht

Alle Themen, alle Sparten, alle Ansprechpartner



Sichern Sie sich Ihre Freikarte
Powered by **PERFORMANCE**
Freieinlasskarten auf den Punkt gebracht

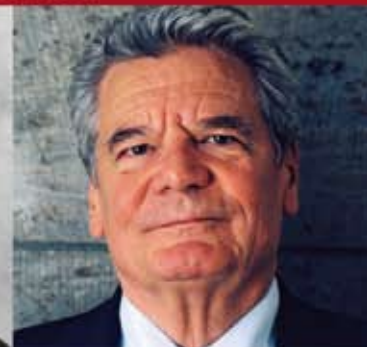
BCA
Messekongress
2011

Fachmesse
für unabhängige
Finanzdienstleister

Top Referenten



Dr. Theodor Waigel



Dr. h.c. Joachim Gauck

Logistikimmobilien Europa.

Attraktive Renditen in Sicht

Der Frachtverkehr ist ein wichtiges Indiz für die Mietnachfrage im Logistikbereich. Weil die Transporte zur See, im der Luft und auf der Straße kräftig wachsen, steigt auch die Nachfrage nach Lagerflächen. So sieht es die Schroder Property Investment Management GmbH.

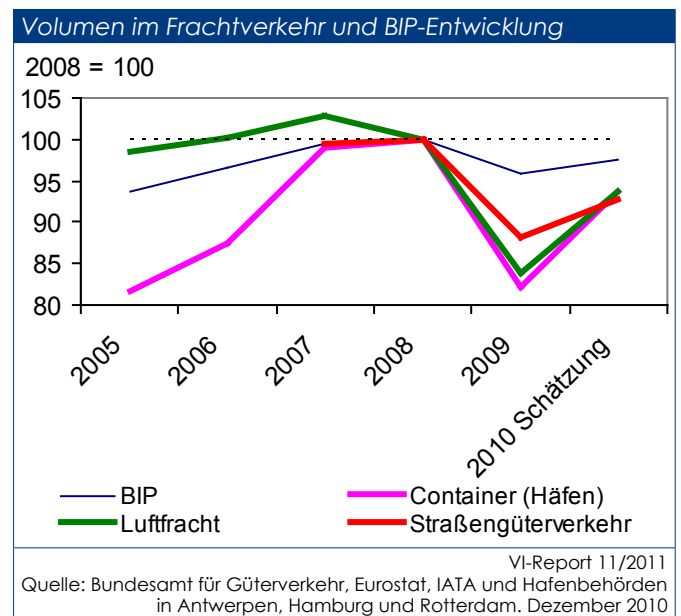
Vorerst geht es aber um die Beseitigung der Leerstände, die die jüngste Finanz- und Wirtschaftskrise verursacht hat. Von der Research-Agentur Property Market Analysis erfassten Maklerschätzungen zeigen, dass die Leerstandsdaten bis Mitte 2010 in Ile de France, Italien und Skandinavien zwischen zehn und zwölf Prozent lagen und in vielen mitteleuropäischen Märkten zwischen 20 und 25 Prozent. „Wir gehen davon aus, dass die Leerstandsdaten in diesem Jahr weiter sinken, da sich die Mieternachfrage nach und nach erholt und Neubauten aufgrund der knappen Finanzierungsmöglichkeiten weiter stagnieren“, kommentiert Buddy Roes, Leiter Logistics Fund Management bei Schroder Property in Europa.

Am Investmentmarkt gibt es Anzeichen, dass die Investoren durch die relativ hohen Erträge wieder von Logistikimmobilien angezogen werden. Bis Ende 2010 lag die höchste Anfangsrendite für Logistikimmobilien im Euro-Raum im Durchschnitt bei 7,4 Prozent und damit 175 Basispunkte über der durchschnittlichen Bürospitzenrendite.

Schroder rechnet im Zeitraum bis 2014 mit Gesamttrenditen zwischen sieben und neun Prozent pro Jahr. Die be-

sten Standorte seien die großen Häfen und Logistikknoten rund um die großen Verbrauchermärkte von Paris, Süddeutschland, Benelux und Norditalien. Darüber hinaus könnten sich in den kommenden Jahren die Logistikmärkte im zentraleuropäischen Raum wie beispielsweise in der Tschechischen Republik und Polen relativ gut entwickeln, sofern diese Länder weiter von umfangreichen Investitionen in Fertigung und in neue Straßen profitieren.

•pk



Geschlossene Fonds.

Riskanter Trend zu Genussrechten

Eigentlich sieht die Welt für geschlossene Fonds gar nicht so schlecht aus, zumindest, wenn man den Zahlen glaubt. Insgesamt 6,24 Milliarden Euro Eigenkapital konnten die 370 Initiatoren bei Privatanlegern einsammeln. Im Vergleich zum Vorjahr stieg das platzierte Eigenkapitalvolumen damit von 5,5 Milliarden Euro um 14 Prozent. Das Fondsvolumen konnte ebenfalls ein Wachstum verzeichnen, es betrug insgesamt etwa 11,3 Milliarden Euro. Dies entspricht einer Erhöhung gegenüber dem Vorjahr um knapp 18 Prozent. Doch arbeitet man sich tiefer in die 421 Seiten umfassende Studie, gibt es doch einige Punkte, die bedenklich stimmen. Einer davon ist der Trend zu Genussrechten.

Bei den Emissionshäusern stand mit rund 275 Millionen Euro platziertem Eigenkapital die Münchner WealthCap GmbH, eine Unicredit-Tochter, im Gesamtranking an erster Stelle. Vorjahressiegerin Real I.S. AG, eine Tochter der Bayerischen Landesbank, kam mit 211 Millionen auf dem zweiten Platz. Aufhorchen dürften die meisten bei



Platz drei. Hier steht die Prokon Capital GmbH mit 194 Millionen Euro, die sie über Genussrechte platzieren konnte.

Das macht nachdenklich, denn Genussrechte haben auch unter den anderen Initiatoren als Anlageform

im vergangenen Jahr deutlich an Bedeutung gewonnen. Knapp 50 Beteiligungsmodelle sind inzwischen am Markt, so die Feri-Auswertung. 2010 erreichten sie einen Platzierungsstand von knapp 300 Millionen Euro Eigenkapital, da sind immerhin 4,7 Prozent des gesamten Anlagevolumens. In 2009 waren investierten Privatanleger lediglich 25 Millionen Euro in dieses Vehikel.

Viele Verbraucherschützer und Verbraucherzentralen sehen diese Entwicklung kritisch. So wies die Verbraucherzentrale Sachsen vor einigen Monaten explizit darauf hin, Vorsicht walten zu lassen als viele Haushalte Postwurfsendungen von Prokon erhielten. Das auf erneuerbare Energien spezialisierte Unternehmen, brachte auch viele klassische KG Beteiligungen auf den Markt, wechselte aber dann in die Genussrechtsschiene und bietet dabei Kurzläufer mit einer Verzinsung von acht Prozent pro Jahr an.

Die Verbraucherschutzzentrale rät, die versprochenen Zinsen mit den aktuellen Kapitalmarktzinsen zu vergleichen,

die derzeit bei rund einem Prozent liegen. Dadurch sollte jedem klar werden, dass das ein Angebot mit acht Prozent p.a. auch mit erhöhten Verlustrisiken verbunden sein muss. Ein Blick in das Kleingedruckte des Genussrechtsangebotes bestätigt dies: Der Anleger bekommt nur dann die vereinbarte Verzinsung, wenn die Firma ausreichend liquide ist. Sollte das Unternehmen insolvent werden, kann es zum Totalverlust des angelegten Geldes kommen – da nützt dann auch die beworbene Rückkaufgarantie nichts, so die Verbraucherschützer.

Generell hat der Anleger bei Genussrechten, anders als bei Aktien und KG-Anteilen kein Mitspracherecht, auch sind Genussrechte nicht gesetzlich geregelt. Daher ist es wichtig, genau zu prüfen, wem man sein Geld anvertraut, denn es gibt keine Einlagensicherung und keine Regieung, die im Falle von Problemen einen Rettungsschirm aufspannt und wird sich für das verlorene Kapital von Genussrechtinhabern einsetzen wird. •bb

Deutschland.

Wachstumszentren über ganz Deutschland verteilt

Deutschland gilt als die Lokomotive der Europäischen Union, doch nach Meinung der Deutschen Bank Research-Abteilung wird sich der Aufschwung der deutschen Wirtschaft 2011 etwas verlangsamt fortsetzen. Wuchs das deutsche Bruttoinlandsprodukt 2010 noch um preisbereinigte 3,6 Prozent, erwarten die Experten nun ein Wachstum um die 2,5 Prozent für 2011. Die Dynamik bleibt also, wenn auch etwas moderater, doch nicht alle Regionen werden in gleichem Maße davon profitieren.

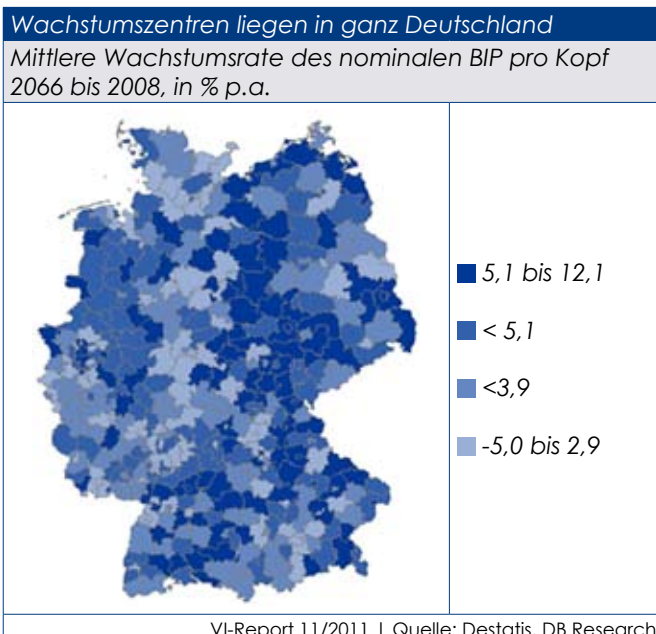
Schaut man auf das Bruttoinlandsprodukt pro Kopf, so trennen die wirtschaftsstärksten deutschen Kreise und die schwächsten Kreise Welten. In München beispielsweise wurden 2008 pro Kopf etwa 85.000 Euro erwirtschaftet, in der Südwestpfalz weniger als 14.000 Euro - neuere Daten liegen auf Kreisebene noch nicht vor. Insgesamt hat das Research-Team auch 20 Jahre nach der Wiedervereinigung immer noch ein deutliches West-Ost-Gefälle festgestellt. Doch erreichte Niveaus spiegeln zunächst nur die unterschiedliche Dynamik in der Vergangenheit. Sie sind nicht zwingend auch ein Indikator für die künftige Entwicklung.

Wird die Kluft zwischen den besten und schwächsten Regionen in diesem Aufschwung also eher verstärkt oder verringert?

Eine weit verbreitete Sorge ist, dass in Zukunft die wenigen Metropolregionen wie München, Hamburg, Frankfurt-Rhein-Neckar Region und der Rhein-Ruhr-Raum schneller wachsen werden als die übrigen Regionen. Tatsächlich sorgte in den späten 1990er Jahren die Entwicklung in Ostdeutschland von sehr umfangreicher hin zu einer bedarfsgerecht deut-

lich geringeren Bautätigkeit für einen massiven, aber letztlich transitorischen Bremsklotz für die ostdeutsche Wirtschaft. Das hat sich nun geändert.

Trägt man das mittlere Wirtschaftswachstum für die Jahre 2006 bis 2008 auf eine Karte der deutschen Kreise ab, zeigt sich ein bunter Flickenteppich, der gar keine Ähnlichkeit mit der regionalen Verteilung der Wirtschaftskraft hat. Zumindest im letzten Aufschwung waren die absolut besonders wirtschaftsstarken Regionen, so das Research Team, nicht gleichzeitig auch die dynamischsten. Die Wachstumszentren liegen daher dieses mal über ganz Deutschland verteilt (siehe Grafik). •bb



VERTRIEB

Geschlossene Fonds.

Bankenanteil geht weiter zurück

Bei der Vorstellung der Feri Gesamtmarktstudie der Beteiligungsmodelle in Frankfurt sind zahlreiche neue Marktrends bei den geschlossenen Fonds deutlich geworden. Anders als bei den Verbandszahlen, die nur einen Teilausschnitt des Marktes wiedergeben, wird bei Feri der Gesamtmarkt betrachtet und der ist inzwischen sehr groß: Die Anzahl der aktiven Initiatoren ist 2010 gegenüber dem Vorjahr von 341 auf 370 gestiegen. 780 Fonds waren im Markt, auch hier kam es zu einer Steigerung. Im Vorjahr waren es 761 Fonds. Die vielfach befürchteten Zusammenbrüche und Insolvenzen bei den Initiatoren aufgrund der Finanzkrise sind bislang noch ausgeblieben, obwohl einige Häuser sehr zu kämpfen hatten.

Ein weiteres Indiz gegen eine Marktkonzentration: Der Marktanteil der zehn Prozent der größten Initiatoren ist kontinuierlich rückläufig. Im Jahr 2007 konnte diese Gruppe noch 77 Prozent des Marktes auf sich vereinigen. 2010 waren es nur noch 60 Prozent. Der Markt wird daher eher breiter und dadurch unübersichtlicher. Immerhin 78 Newcomer drängten 2010 in den Markt. Dazu kommen 20 Wiedereinsteiger. 67 Emissionshäuser verließen den Markt oder brachten keinen Fonds in 2010. Besonders viele Initiatoren hatte der Boom-Bereich New Energy mit 103 Initiatoren. Das sind 40 Häuser mehr als im Vorjahr. Zum Vergleich: Der traditionell stärkste Sektor, die Immobilienfonds, haben nur noch 21 Initiatoren mehr.

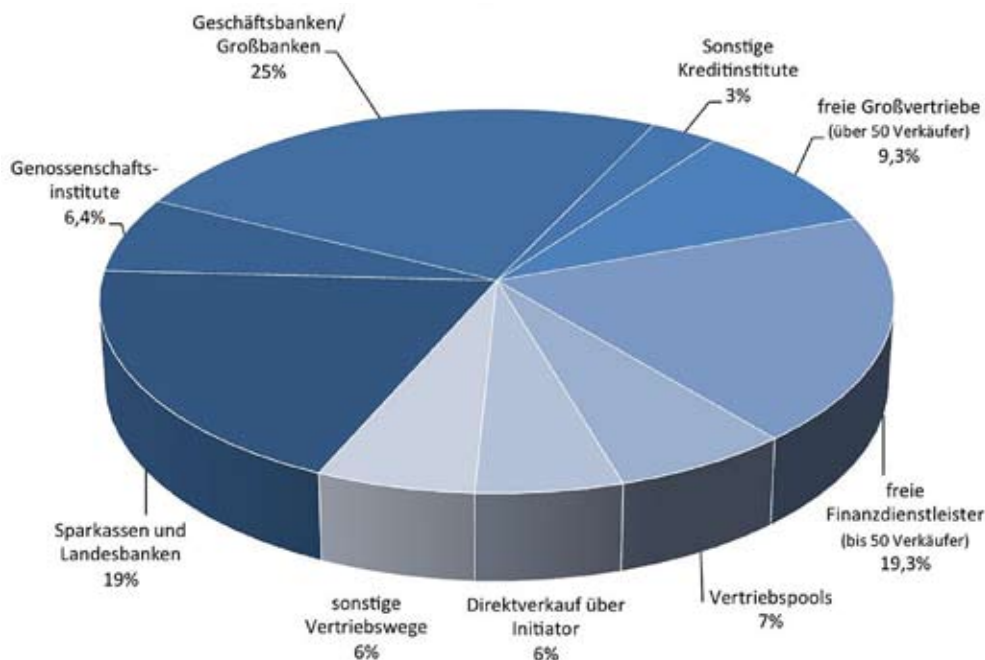
Diese Tendenz zu vielen Initiatoren ist mit Vorsicht zu genießen ist, denn Newcomer und schneller Wechsel bergen häufig höhere Risiken, fehlt oft doch das notwendige Know-How und die Erfahrung – Dubaifonds lassen grüssen.

Interessant ist auch die Entwicklung der Vertriebsstrukturen: Der Anteil von Banken, Sparkassen und Genossenschaftsinstituten am Vertrieb geschlossener Fonds ist 2010 weiter zurückgegangen. Nach 54,8 Prozent im Vorjahr waren es 2010 nur noch 53,5 Prozent - in den Jahren 2008 bis 2006 lag der Bankenanteil am Vertrieb oberhalb von 60 Prozent. Insbesondere bei Geschäftsbanken reduzierte sich der Marktanteil von 33,1 Prozent im Jahr 2009 auf nur noch 25 Prozent im Jahr 2010. „Der Rückgang der Banken hat zum einen mit den Konzentrationsprozessen der Bankenbranche zu tun, zum anderen ist auch eine grundsätzliche Änderung der Geschäftspolitik der Großbanken zu beobachten“, so Wolfgang Kubatzki, Mitglied der Geschäftsführung bei Feri EuroRating.

Zulegen konnten wie bereits 2009 die Sparkassen. Ihr Marktanteil stieg von 15,5 Prozent auf 19,1 Prozent. Auch die freien Vertriebe konnten ihren Marktanteil weiter ausbauen. Ihr Marktanteil erhöhte sich von 25,1 Prozent auf 28,6 Prozent. •bb

Vertriebswege 2010

alle Beteiligungsmodelle



Regulierung.

Nicht unumstritten in der Branche

Mit voller Wucht brechen derzeit neue Gesetzesvorhaben über die Berater herein, sollen sie doch Kunden vor Falschberatung besser schützen. Ob das allerdings mit der Flut an neuen Gesetzen tatsächlich gelingt, bezweifeln viele. Heinrich Haasis, Präsident des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes, jedenfalls schien anlässlich der Bilanzpressekonzferenz über die Verbraucherschutzinitiativen der Bundesregierung alles andere als glücklich zu sein. Über halbherzige Bemühungen des Gesetzgebers und bürokratischem Unsinn soll er gewettert haben, stand in der Zeit zu lesen. Man tue gerade so, als würden täglich massenhaft Menschen falsch beraten, echauffierte sich Haasis.

Damit sprach er vielen Beratern aus der Seele, sehen sie doch sowohl auf Bankenseite, als auch auf Ebene der freien Vermittler, einen Wust an Administration und Kosten auf sich zukommen. Daher war es erstaunlich, dass bei den Impulsvorträgen und der Podiumsdiskussion zum Thema Vertrieb und Beratung auf der Feri-Tagung kaum jemand in diese Richtung argumentierte, sondern fast alle die Regulierung, insbesondere das Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagenrecht, sogar als mutiges und richtiges Gesetz einzustufen schienen, wie Martin Klein, Geschäftsführer von Votum Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungsunternehmen in Europa e.V..

Lediglich Josef Zellner, Bereichsleiter B2B bei der DAB bank AG wunderte sich angesichts der hohen Zustimmungskote seiner Vorredner und verwies auf Finanzminister Wolfgang Schäuble, der einst sagte „Wer den Sumpf trockenlegen will, darf die Frösche nicht fragen.“ „Und jetzt“, so Zellner, „jubeln alle Frösche: „Ist das herrlich!“.“ Das wundere ihn, denn er sehe das nicht so positiv, wenn er höre, nach der Regulierung können wir ordentliche Geschäfte machen. Das sehe ja so aus, als wenn wir vorher unsaubere Geschäfte gemacht hätten. Ob auch der Konzentrationsprozess immer gut ist, könne man, so Zellner, auch in Frage stellen. Sicher sei, die Kosten werden steigen und die Margen sinken - bleibt die Frage, wer sie trägt.



Fast tröstend wirkten daher die Worte von Thorsten Voss, Rechtsanwalt und Partner in der Kanzlei Schulte Riesenkampff, die derzeitige Regulierung sei, im Vergleich dazu was Investmentfonds aushalten müssen, ein Paradies. Oft spiele auch die Wirklichkeit anders, und so machten derzeit die Vorgaben des Gesetzgebers beispielsweise den offenen Fonds weniger zu schaffen als die Realität selbst.

Und tatsächlich: Die Realität spielt oft anders, als die Planung, denn noch vor der Verabschiedung der Regulierung, kommen bereits wieder Produkte auf den Markt, die ein Schlupfloch gefunden haben. So wirbt beispielsweise das Berliner Unternehmen Smallfunds GmbH für sogenannte Small-Kapital-Beteiligungen. „Im Gegensatz zu „geschlossenen Fonds“ bedarf es keiner bankaufsichtsrechtlichen bzw. kapitalmarktaufsichtsrechtlichen Genehmigung zur Kapitalbeschaffung,“ steht da in der Pressemeldung zu lesen. Für maximal 19 Kapitalanleger bietet das Konzept die Möglichkeit, sich über die jeweilige Beteiligung als Miteigentümer an einer Kommanditgesellschaft zu beteiligen. Jede Kommanditgesellschaft besteht, so das Schreiben, aus einer Eigentumswohnung, die beispielsweise in Brasilien, Kap Verde, USA, Italien, Ägypten, Dubai, Katar und Sardinien erworben werden. •bb

Betriebliche Altersversorgung Mittelstand.

bAV-Produkte Anbieter laufen unabhängigen Beratern erstmals den Rang ab

In kleinen und mittelständischen Unternehmen steigt die Bereitschaft zur Einrichtung von betrieblichen Altersversorgungen (bAV). Während im vergangenen Jahr nur fünf Prozent der Personalverantwortlichen ein die Ausweitung der bAV planten, sind es in diesem Jahr 34 Prozent. Das geht aus einer aktualisierten Studie hervor, die der britische Lebensversicherer Standard Life und das Personal-

magazin aus der Haufe Gruppe bereits zum dritten Mal nach 2009 und 2010 umgesetzt haben. Auch in Firmen, die bisher keine bAV anbieten, gibt inzwischen mehr als ein Drittel der Befragten (34,6 Prozent) an, die Einführung der bAV mittelfristig zumindest in Betracht zu ziehen (2010: 13,9 Prozent).

Bundesweit verfügt erst jeder zweite Berechtigte über eine bAV. Das hat vor allem mit dem geringen Verbreitungsgrad im Mittelstand zu tun. Während in Großunternehmen die bAV-Durchdringung fast vollständig ist, spielt sie im Mittelstand eine geringe Rolle. Die Verbreitung sinkt mit der Betriebsgröße. Bei Unternehmen mit weniger als 100 Mitarbeitern haben nur 38 Prozent bAV-Werke eingerichtet (s. Tabelle). Als Ursachen für diese Entwicklung gelten vor allem mangelnde Information auf Arbeitgeber- und Arbeitnehmerseite.

Nach der neuen Standard Life-Studie ist die Direktversicherung nach wie vor am weitesten verbreitete Form der bAV, 74,4 Prozent der Unternehmen mit bAV bieten sie an.

Die Transparenz der angebotenen Lösungen ist mit 80,9 Prozent (2010: 67,2 Prozent) – gleichauf mit der Sicherheit bei Insolvenz (2010: 91 Prozent) – das wichtigste Merk-

mal bei der Auswahl eines bAV-Produktes. Es folgen lebenslange Rentenzahlungen (75,4 Prozent) sowie die Flexibilität der Produkte (68,9 Prozent). Anbieter von bAV-Produkten (46,2 Prozent / 2010: 40,3 Prozent) haben unabhängigen Finanzberatern und Versicherungsmaklern (37,2 Prozent / 57,2 Prozent) erstmals den Rang als bevorzugte Anlaufstelle bei der bAV-Beratung abgelaufen. •hp

Gibt es in Ihrem Betrieb eine betriebliche Altersvorsorge?			
	Gesamt	3 bis 99 Mitarbeiter	100 Mitarbeiter und mehr
Ja, tariflich gelöst	21%	5%	35%
Ja, ohne Tarifvertrag	37%	33%	41%
Nein, aber geplant	7%	11%	4%
Nein, auch auf Dauer nicht geplant	35%	52%	21%

VI-Report 11/2011 | Quelle: HDI-Gerling 2009

Befreien Sie sich vom Haftungsrisiko!

FINANZsoft ermittelt den privaten Finanzbedarf · Verringert die Beraterhaftung und Stornogefahr · Leichteres Cross-Selling und höherer Umsatz · Klare und verständliche Auswertung · Umfangreiche Datenbankfunktionen · Personalisierung mit Logo und Firmendaten · Schnell und einfach zu bedienen – seit 1996 erfolgreich im Einsatz.

Unverbindlich und ohne Vertragsbindung. Täglich kündbar.
Nur 50 € im Monat. Keine Einrichtungsgebühr bei Schnupperabo.
Jetzt drei Monate testen: www.finanzsoft.de/schnupperabo