

01/2022

# finanzwelt

Das Fachmagazin für Financial Intermediaries



## „Immobilien 360°“

Interview mit Frank M. Huber und Rauno Gierig,  
Geschäftsführer der Verifort Capital Gruppe



**WIR SIND FÜR SIE DA. PERSÖNLICH. DIGITAL.**

# **Ihre Expertengemeinschaft für Kreditversicherungen**

Die Expertengemeinschaft der R+V-Versicherungsgruppe bietet Ihnen und Ihren Kunden umfassendes Wissen, individuelle Betreuung und ein einzigartiges Angebot. Kurz: Bei uns stehen Sie und Ihre Bedürfnisse im Mittelpunkt.

Für Ihre Kunden zählt finanzielle Flexibilität: liquide Mittel und verlässliche Zahlungseingänge, um investieren zu können und Krisenzeiten zu meistern. Wir verschaffen und sichern Ihren Kunden diesen finanziellen Spielraum mit unseren individuellen Angeboten.

Profitieren Sie direkt von unseren Experten für Kreditversicherungen.  
Jetzt informieren auf [makler.ruv.de/firmenkunden](https://makler.ruv.de/firmenkunden)



**KRAVAG**

**R+V**

**CONDOR**

---

**Die R+V Versicherungsgruppe**



### Freunde der finanzwelt,

es geht ein Gespenst in Europa um. So etwa lautet der erste Satz im „Kommunistischen Manifest“ von Karl Marx. Der gute Mann würde sich wundern, dass seine Werke inzwischen mehr von Studenten der Wirtschaft gelesen werden als von Sozial- oder Politikstudenten. Welche Ironie, dass der erste Satz einer Finanzzeitschrift im Jahr 2022 diese Zeilen zitiert. Aber ein Gespenst ist etwas, was man nicht erklären kann. Und es wird für seltsame Phänomene, die man auch nicht erklären kann, verantwortlich gemacht. Nun denken Sie vielleicht: „Jetzt schreibt der Stockhausen wieder über Corona.“ Nein, dieser mediale Dauerbrenner ist sehr real. Nur weil Viren so klein sind, dass sie nicht mit dem bloßen Auge sichtbar sind, bedeutet das nicht, dass es sie nicht gibt. Der Virus ist real. Es erkranken Menschen. Es sterben Menschen.

Das Gespenst, das ich meine, heißt Inflation. Schon höre ich den Einwand, die Inflation sei auch real. Man kann sie spüren. Vor allem im Geldbeutel. Aber wir haben nicht weniger Geld. Wir haben „nur“ höhere Preise. Das, was wir also spüren, sind die Auswirkungen der Inflation. Die Inflation selbst ist nur ein Effekt und den kann man mit Zahlen ausdrücken. Diese Zahlen haben keinerlei Einfluss auf den Wert des Geldes oder die Kaufkraft, sie veranschaulichen die Auswirkungen nur. Die Inflation ist wie ein Gespenst. Sie ist nicht greifbar. Und vor allem ist sie nicht angreifbar. Wenn also einige Politiker meinen, die Inflation sei mit einer Erhöhung des Leitzinses, in den Griff zu bekommen, frage ich mich, wie das funktioniert. Minus und Minus ergibt nur bei Multiplikation Plus. In der Wirtschaft und Buchhaltung wird aber addiert und subtrahiert. Wenn man hier also einen Waldbrand mit einem Gegenfeuer bekämpft, kann das Ergebnis einfach nicht positiv sein. Minus addiert mit Minus gibt nur ein noch größeres Minus. Also verbrante

Erde. Davon mal abgesehen, ist eine größere Erhöhung des Leitzinses in Europa aufgrund der exorbitanten hohen Schuldenlast der südlichen EU-Länder nur unter größten Kollateralschäden durchführbar. Das wäre dann eher ein Flächenbrand, welcher mit keiner finanziellen oder regulativen Maßnahme mehr kontrolliert oder gelöscht werden kann. Ob es überhaupt einen spürbaren positiven Effekt auf die Inflation hat, wage ich zu bezweifeln. Wir haben sehr viele Faktoren, die den Wert unseres Geldes, den Kapitalmarkt und die Wirtschaft beeinflussen. Diese zum Teil korrelierenden Faktoren können sich bei Erhöhung der Zinsen sogar kontraproduktiv verhalten. An die Auswirkungen auf Wirtschaft und Kapitalmarkt mag ich gar nicht denken.

Währungen sind im digitalen Zeitalter deutlich volatiler, als sie es noch zu guten alten D-Mark Zeiten und der Bundesbank als Hüter der Währung waren. Aber die Regierung kann nicht tatenlos zusehen und ist gezwungen zu reagieren. Reagieren ist immer noch nicht regieren, aber immerhin. Das tut die Regierung aber nicht, weil sie sich ihren Wählern oder dem Wohl des Landes und seiner Bürger verpflichtet fühlt. Kicher. Dem Wohl der Bürger verpflichtet, der ist echt gut! Nein, sie muss etwas tun, oder wenigstens so tun, als ob, damit das Volk nicht auf dumme Gedanken kommt: Wie etwa der dumme Gedanke, einfach die verantwortlichen Ursachen für die Inflation zu bekämpfen. Die Preistreiber sind nämlich greifbar und zu bekämpfen. Um das Gespenst namens Inflation einzufangen, müsste man nur temporär die Steuer auf Energie und Kraftstoffe senken. Das wäre einfacher und würde vermutlich den hoch verschuldeten Staatshaushalt weniger kosten! Leider keine Option. Denn die Steuern müssen im Gegenteil noch aus ideologischen Gründen erhöht werden.

Damit wirft man dem Standort Deutschland noch mal einen schönen Knüppel zwischen die Beine. Die Steuererhöhung ist beschlossene Sache und dagegen können wir nichts tun. Aber wir können etwas anderes tun. Nicht gegen die Inflation, aber gegen deren Auswirkungen. Kaufkraftverluste können durch kluges Investieren in Immobilien, Fonds, Versicherungen und Sachwerte kompensiert werden. Das Jahr startet mit neuen Konzepten, Tarifen, Produkten: Einige finden Sie in der finanzwelt oder dem finanzwelt extra. Zum Beispiel die besten ESG Fonds. Mit denen tun wir sogar noch was Gutes.

Also packen wir es an!

Ihr  
**Lenard von Stockhausen**



Umweltfreundlich drucken und verpacken – wir drucken auf chlorfrei gebleichtem Papier unter Verwendung mineralölfreier Farben und verpacken in zertifizierte kompostierbare Biofolie, die zu 100 % biologisch abbaubar ist.



**28 Kreditversicherung – Sichere Forderungen für eine Handvoll Euro mehr**



**32 Wohngebäudeversicherung – Rauschen in der Leitung**



**48 Cyber-Versicherung – Kriegszustand**



**82 Schiffsfonds – Wieder auf Kurs**

## BERATER

- 06 Aufstand der Akademien** – Bildung für Finanzdienstleister 2022
- 08 Mehr Zahlen, Daten, Fakten** – Roundtable mit Chadya Kamal, selbstständige Finanzberaterin, Lan Anh Nguyen, PR-Managerin bei Engel & Völkers, Luisa Griwatz, geschäftsführende Gesellschafterin bei G&P GmbH, Daniela Landgraf, Rednerin, Trainerin, Autorin und IHK-Prüferin und Tra My Cheng, Gründerin von MA Money
- 12 Recruiting** – Mitarbeiter gesucht
- 14 DIN 77230** – Das ewige Für und Wider
- 16 Die finanzwelt-Software-Transparenz-Offensive** – Welche Software benötigt der Berater von Morgen?
- 18 Gesetz zur Stärkung der Finanzmarktintegrität (FISG)** – Einheitliches Enforcement-Verfahren als notwendige Konsequenz des Wirecard-Skandals? Ein Trugschluss

## VERSICHERUNGEN

- 22 Sonderstrecke WWK** – Die Chancen des Kapitalmarktes weiter nutzen
- 28 Kreditversicherung** – Sichere Forderungen für eine Handvoll Euro mehr
- 30 Elementarversicherung** – Erst wird aufgeräumt

- 32 Wohngebäudeversicherung** – Rauschen in der Leitung
- 36 Pflegeversicherung** – ...und dann kam Corona
- 38 „Eigene Vorsorge ist nötig!“** – Interview mit Prof. Dr. Dietrich Grönemeyer und Micha Hildebrandt, Vorstand der vigo Krankenversicherung VVaG
- 40 Arbeitskraftabsicherung** – Weil einfach einfach einfach ist
- 42 R+V macht vieles möglich** – Interview mit Susanne Sinemus, Abteilungsleiterin der R+V Versicherung
- 46 IT-Sicherheit** – Neue Gefahren, neue Herausforderungen
- 48 Cyber-Versicherung** – Kriegszustand
- 52 Sterbegeldversicherung** – Ganz normaler Vorgang
- 54 Krankenzusatz oder Vollversicherung** – Ausgerechnet DER
- 56 Versicherer und Nachhaltigkeit** – Umfangreiche Strategie
- 58 Nachhaltig aus Überzeugung** – Interview mit Dr. Andreas Eurich, Vorstandsvorsitzender der Barmenia
- 60 Krebsversicherung** – Schlankes Angebot
- 62 Tierversicherung** – Echte Liebe
- 64 Solaranlagen** – (Fast) alles drin



**88 Emissionsreduktion – Wie ersetzbar sind Büroimmobilien?**



**104 Japan – Solider Aufschwung ohne Inflationsfurcht**



**98 Branchenfonds – Hält die Tech-Party an?**



**108 NFT – (Noch) nicht Fonds-tauglich?**

## SACHWERTE & IMMOBILIEN

- 74 Titelstory** – Immobilien als 360-Grad-Aufgabe
- 80 Baukosten senken** – Mit vereinten Kräften
- 82 Schiffsfonds** – Wieder auf Kurs
- 84 Moderne Technologie** – Fit für die Zukunft
- 86 Luxusinvestments** – Rembrandt, Rotwein, Rennwagen
- 88 Emissionsreduktion** – Wie ersetzbar sind Büroimmobilien?
- 90 Cannabis-Investments** – Im grünen Bereich?
- 92 Venture Capital** – Neue Chancen – Wie stark wird sich Private Equity weiterentwickeln?

## INVESTMENTFONDS

- 94 Inflation, Zinswende und ESG** – Expertengespräch mit Dr. Martin Dilg, Managing Director bei AllianceBernstein (AB), Alexander Dominicus, Portfoliomanager MainFirst und Dr. Frank Ulbricht, Vorstandsvorsitzender der BfV Bank für Vermögen AG
- 98 Branchenfonds** – Hält die Tech-Party an?
- 100 Seiner Zeit voraus** – Interview mit Jörg Moshuber, Portfoliomanager des Amundi Ethik Fonds
- 102 Nebenwerte** – Kleine ganz groß?!
- 104 Japan** – Solider Aufschwung ohne Inflationsfurcht

- 106 Deutliche Straffung der Geldpolitik in den USA** – Interview mit Gergely Majoros, Mitglied des Investment Committee von Carmignac
- 108 NFT** – (Noch) nicht Fonds-tauglich?

## BRANCHENNEWS & PERSONALITY

- 66 News**

## ADVERTORIALS

- 26 WWK** – Die neue „WWK Premium FondsRente 2.0“
- 34 Die R+V Versicherungsgruppe** – Kreditversicherungen mit elementarem Schutz
- 50 WIFO** – Komplettpaket aus persönlichen Ansprechpartnern und IT
- 91 Golden Gates Edelmetalle AG** – Produktgeber der GOLDEN GATES AG - Was macht uns zu einem vertrauensvollen Partner?

## RUBRIKEN

- 03 Editorial**
- 20 Kolumne**
- 110 Vorschau/Impressum**



# Bildung für Finanzdienstleister 2022

Unterhalb des Anspruchs der „Disruption“ macht in der Welt der Digital-Start-ups ja kaum noch jemand etwas. Die Bildungsbranche tritt in der Regel etwas zurückhaltender auf. Doch jetzt wagen drei Akademien für Finanzdienstleister den Aufstand! Die eine bietet ein Mash-up aus Netflix und Harvard, die zweite verwandelt Berater in Geldcoaches und die dritte macht Menschenkenntnis wissenschaftlich erklärbar.

Der Wirtschafts- und Politikjournalist Gabor Steingart, Rechtsanwalt Norman Wirth vom AfW und Investment-Experte Markus Koch – sie alle waren schon Referenten der Fondsgipfel-Akademie.

Sie ist die erste deutschsprachige Online-Plattform, die allen Finanzberatern professionelle Weiterbildung bietet – und zwar kostenlos und zeitlich flexibel. Genau diese Kombination scheint den Nerv der Zeit getroffen zu haben. „Zum einen wächst ganz allgemein der Bedarf an Finanzbildung,“ stellt **Endrit Cela** von der Shareholder Value Management AG fest. Er ist einer der zwei Entwickler der Akademie. „Zweitens suchen Finanzberater als Selbstentscheider zeitlich flexible Angebote, um die Finanzbildung optimal in ihren beruflichen und privaten Alltag einpassen zu können.“ Drittens sei es eine Frage von Nachhaltigkeits- und Kosten-Aspekten, ob und wie oft der Berater, die Organi-

satoren und Referenten zu Präsenzveranstaltungen anreisen. Für die Fondsgipfel-Akademie ist das jedenfalls nicht nötig, denn alle drei Ausgaben pro Jahr finden online statt. „Jeweils im Frühjahr, im Sommer und im Herbst öffnet sich ein Zeitraum von 14 Tagen, wo die Teilnehmer auf der Plattform die Themenblöcke absolvieren können“, erklärt Cela. Alle Inhalte rund um die Uhr abrufbar – quasi das Netflix der Finanzbildung. Die Beiträge sind allerdings keine leichte Unterhaltung. „Die Teilnehmer schätzen sehr, dass wir bei der Fondsgipfel-Akademie die Latte ziemlich hochgelegt haben, denn es erfüllt sie mit Stolz und spornt sie an, den erhöhten Anforderungen gerecht zu wer-

den,“ berichtet **Carsten Baukus** von der DJE Kapital AG und Co-Entwickler der Akademie. „Dies überzeugte auch den deutschen und den österreichischen Verband für Financial Planner, die unser Konzept zertifizierten.“ Netflix meets Harvard! Zumindest können Certified Financial Planner Credit Points erzielen und alle Absolventen erhalten eine Urkunde – natürlich nur, wenn sie die Lern- und Erfolgskontrollen gemeistert haben. Auf dem Lehrplan stehen verschiedene Themen von Recht und Regulatorik über Makroökonomie und Investment-Trends bis zu Marketing und Vertrieb.

## Paradigmenwechsel

Ronny Wagner, Inhaber der Noble Metal Factory, strebt mit seiner Akademie „Spirit of Finance“ nicht weniger als ein fundamentales Umdenken an. „Echte Finanzbildung dreht sich nicht darum, welche Aktien, Anleihen, Zertifikate oder ETFs der Investor erwirbt oder der Berater empfiehlt“, so Wagner. Der Umgang mit Geld sei vielmehr ein Soft Skill. „Es kommt auf das eigene Mindset und dem daraus resultierenden persönlichen Verhalten an.“ Es handle sich nicht um ein Produkt, was man dem Kunden verkaufen kann. Vielmehr sei es eine gewisse Art zu denken. Und damit kennt er sich aus, denn Ronny Wagner hat den Black Bull Award 2021 als Finanzmindset-Experte des Jahres gewonnen. Die Branche der Finanzberater sieht Wagner heute vor ganz neuen Anforderungen. „Grundlegend geht es hier um das Umdenken vom Berater

zum Coach“, erläutert der Akademie-Gründer. „Unter Coaching versteht man vertrauliche Gespräche mit einem neutralen Dritten, die zur persönlichen Reflexion und Weiterentwicklung anregen sollen.“ Durch bestimmte Methoden gelinge es einem Coach, seinem Klienten neue Perspektiven und Handlungsmöglichkeiten aufzuzeigen. Das Curriculum umfasst neben Coachinggrundlagen auch den Vermögenszyklus, das Geld- und Wirtschaftssystem, das Spannungsfeld zwischen Rendite, Risiko und Ruin, Anlegerpsychologie und typischen Denkfallen des menschlichen Verstandes. Abgerundet wird der Lehrstoff durch philosophische Betrachtungen vom CIA-Prinzip bis zur Siddharta-Strategie. „Im Kern meiner Überlegungen stand die Tatsache, dass es sich bei den weltweiten Finanzmärkten um ein hochkomplexes System handelt, das der einzelne unmöglich überblicken und prognostizieren kann“, verrät uns Wagner. Zu viele einzelne Faktoren müssten Berücksichtigung finden. „Wie kann man dennoch in diesen komplexen Systemen überleben? Auf diese elementare Frage versuche ich, Antworten zu geben.“

## Menschenkenntnis wird wissenschaftlich erklärbar

Antworten auf viele spannende Fragen wird auch die finanzwelt Akademie powered by Wolfgang Thust liefern. Dabei wird sich alles um das Thema Vertrieb drehen. Dies beinhaltet u. a. Rhetorik und Kommunikation, Verkaufspsychologie und -gespräche, Einwandbehand-

lung, Empfehlungen, Rekrutieren und Themen rund um die Persönlichkeit. Gerade letzteres ist im Vertrieb von unschätzbarem Wert. Wer sein Gegenüber mit einer verlässlichen Methode richtig einschätzen kann, der hat die Möglichkeit, seine gesamte Kommunikation ideal auf den Gesprächspartner zuzuschneiden. Vertriebs- und Rhetoriktrainer Thust vertraut dabei auf die Morphoanalytik. „Damit wird Menschenkenntnis wissenschaftlich erklärbar“, so Thust. „Das Besondere an der Morphoanalytik ist, dass sie unbestechlich ist, von den Probanden nicht manipuliert werden kann und es nicht auf die korrekte Beantwortung von Fragen ankommt, wie es bei den meisten Testverfahren notwendig ist.“ Sie beruht nämlich ausschließlich auf biometrischen Merkmalen.

Klaus Eisenblätter von der Global Profiling AG aus der Schweiz gilt genau auf diesem Gebiet als eine internationale Koryphäe. Der Keynote-Speaker und Referent ist exklusiv über die finanzwelt Akademie buchbar. Wir bieten firmeninterne Seminare an, aber auch offene mit jeweils kleiner Teilnehmerzahl. Interessenten können sich auf der Warteliste eintragen lassen durch eine E-Mail an: [akademie@finanzwelt.de](mailto:akademie@finanzwelt.de). „Der hohe Qualitätsanspruch der Herausgeberin und der Chefredaktion ist auch der Maßstab in der finanzwelt Akademie,“ versichert Thust. „Sie werden dort nur auf herausragende Referenten treffen, einfach die besten aus ihrem jeweiligen Fachgebiet unter Berücksichtigung aller modernen wissenschaftlichen Erkenntnissen, aber vor allen Dingen mit jahre- und jahrzehntelangen Erfahrungen aus der täglichen Praxis.“ Dies trifft übrigens in besonderem Maße auf Wolfgang Thust selbst zu. Bei der HMI, dem Strukturvertrieb der Hamburg-Mannheimer, wurde er innerhalb von nur fünf Jahren Generalrepräsentant und erhielt damit die allerhöchste Auszeichnung der Organisation. Die Anzahl der Mitarbeiter in seiner Struktur stieg bis in den fünfstelligen Bereich und machte zeitweise 70 % der gesamten HMI aus. (sh)



**Ronny Wagner**  
Geschäftsführer  
Noble Metal Factory OHG



**Wolfgang Thust**  
Vertriebs- und Rhetoriktrainer,  
Keynote-Speaker und Buchautor



v. l. n. r. Chadya Kamal, Luisa Griwatz, Tra My Cheng, Daniela Landgraf, Lan Anh Nguyen

# Mehr als Zahlen,

In unserem zweiten Teil des Roundtables mit geballter Frauenpower aus der Finanzwelt sprechen wir mit den Expertinnen Chadya Kamal, Luisa Griwatz, Daniela Landgraf, Tra My Cheng und Lan Anh Nguyen über die Ansprache von Frauen als Kundinnen.

**Chadya Kamal** ist erfolgreiche Finanzberaterin. Neben Vertrauen geht es ihr bei der Kundenbetreuung vor allem um eine ganzheitliche Beratung.

**Lan Anh Nguyen** hat die Börse in der Pandemie für sich entdeckt. Sie ist PR-Managerin bei Engel & Völkers und lehrt als Dozentin an der Hochschule Hannover. Als Miss Germany Top-20 Kandidatin möchte sie besonders Frauen Finanzthemen näherbringen.

**Luisa Griwatz** nennt sich „Deine Leadmaschine“. Die geschäftsführende Gesellschafterin der G&P GmbH ist auf Leadgenerierung über Social Media spezialisiert und verhilft Vermittlern und Maklern zu neuen Kontakten ohne Kaltakquise.

**Daniela Landgraf** ist seit vielen Jahren in der Finanzbranche zu Hause. Mittlerweile ist sie IHK-Prüferin, Coach, Rednerin und hat mehrfach erfolgreiche Bücher geschrieben. Auch sie möchte mehr Frauen für Finanzthemen und die Branche begeistern.

**Tra My Cheng** hat sich in ihrer Finanzberatung auf Frauen spezialisiert. Mit einem innovativen Konzept möchte die MA Money-Co-Gründerin ihnen negative Gefühle und Ängste vor Finanzen nehmen.



# Daten, Fakten

**Lisa Brunner:** Welchen Rat oder Hilfe habt ihr – als Kundinnen – für eure persönlichen Finanzen bekommen, bevor ihr in die Branche gekommen seid? Was hat euch da am meisten weitergebracht?

**Chadya Kamal»** Neben meiner Berufsausbildung als Bankkauffrau war es meine Mutter, die mich da beeinflusst hat. Das Finanzielle lag in unserer Familie immer bei ihr, weil mein Vater eher gerne Geld ausgegeben hat, als zu sparen. Sie hat sich um alles gekümmert und das Geld eingeteilt, obwohl sie selbst noch jung war. Die Prägung dafür, dass ich meine Finanzen selbst mache und wie ich sie mache, kommt von ihr.

**Lan Anh Nguyen»** Ich kenne einen Start-up-Gründer aus Amsterdam, der sich mit einer App für finanzielles Selbstbewusstsein selbstständig gemacht hat. Er hat mir beigebracht, dass man auch kalkulierte Risiken eingehen muss, um Rendite einzufahren. Da ich eher aus einem konservativen (Geld-)Haushalt komme, war mir das nicht so bewusst. Damit hat er mir die Perspektive und den Zugang zur Börse eröffnet.

**Daniela Landgraf»** Ich bin mit diesen ganz klassischen Glaubenssätzen groß geworden: ‚Du musst hart für dein Geld

arbeiten. Geld ist immer knapp. Es ist nie genug da. Jede Ausgabe muss überlegt werden.‘ Und ich habe auch miterlebt, wie Frauen von Männern finanziell abhängig waren. Da wusste ich: Ich will es später mal anders haben. Ich weiß noch, dass ich als Kind ganz fasziniert vor den Schaufenstern von Versicherungsagenturen mit den tollen Bildern gestanden habe und gesagt habe: Das möchte ich auch. Das Thema Geld war für mich also schon früh da, aber ich hatte niemanden, der mich angeleitet hat.

**Luisa Griwatz»** Bei mir kam der Rat von meiner Mutter und meiner Großmutter, also auch von Frauen. Von klein auf haben sie mir gesagt, dass ich mir etwas Eigenes aufbauen und mich nicht von einem Mann abhängig machen sollte. Denn es ist einfach toll, wenn beide Partner jeweils eine Einkunftsquelle haben. So kann jeder seine eigenen Ziele verfolgen, zusammen hat man aber einen noch größeren Mehrwert für das gemeinsame Leben. Und das war dann auch mein Ziel, von Anfang an alles selbst in die Hand zu nehmen. Meine Großmutter hat das damals mit ihrem Mann erfahren dürfen. Er hat immer dafür gesorgt, dass sie eigständig im Leben steht und nicht von ihm abhängig ist. Sie haben zusammen ihr Unternehmen geführt. Das hat mich beeindruckt, als Paar

ein Imperium aufzubauen. Besonders weil die Frau nicht nur im Schatten des Mannes stand, sondern beide vorne mit dabei waren. Das hat mich dazu motiviert, mein eigenes Ding zu machen, anstatt mich zurückzuhalten und zu hoffen, dass mich irgendwann ein reicher Mann heiratet.

**Tra-My Cheng»** Tatsächlich kam der beste Rat von meiner Scheidungsanwältin. Ich dachte eigentlich immer, dass ich finanziell unabhängig und gut aufgestellt bin. Ich habe schon früh mein eigenes Geld verdient, um meine Familie finanziell zu unterstützen. In meiner eigenen Ehe habe ich dann aber irgendwann den Überblick verloren und meinem Partner die Finanzen überlassen. Das habe ich aber erst bei unserer Trennung so richtig realisiert. Ich war Ende 20 und meine Anwältin hat mich gefragt: ‚Wie kann es sein, dass Sie sich während Ihrer Ehe – obwohl Sie berufstätig sind – nichts aufgebaut haben, Ihr Mann aber so viel?‘ Und dann hat sie noch etwas zu mir gesagt, weshalb ich mich entschieden habe, in die Finanzbranche zu gehen und ausschließlich Finanzberatung für Frauen zu machen: ‚Es geht so vielen Frauen so. Oft sind diese Frauen aber Mitte 40 oder älter und nicht erst Ende 20. Sie können sich jetzt noch alles aufbauen, was andere Frauen nicht mehr können.‘ Und das hat mich wirklich beschäftigt, weil ich dachte: Ich bin so eine selbstbewusste Frau, die schon mit 14 Jahren arbeiten gegangen ist und nie abhängig sein wollte. Aber ich musste mir eingestehen, dass ich gar keinen Überblick mehr über mein Vermögen hatte. Das hat mich sehr zum Nachdenken gebracht. Und mir war klar: Ich muss schnell handeln, um eine gute finanzielle Basis für mich und meine Kinder aufzubauen.

**Lenard von Stockhausen: Sprecht ihr Frauen als Kunden anders an? Und wenn ja, ist es ein Vorteil, dass ihr da anders ran geht?**

**Cheng»** Das ist ganz unterschiedlich. Unsere Ansprache ist eher locker und unkonventionell. Natürlich gibt es auch Frauen, die wir damit nicht abholen. Deshalb haben wir zwei verschiedene Office-Konzepte. Ein klassisches, eher konservatives, direkt am Ku’damm, das an eine Bank erinnert. Und ein moderneres Büro bzw. auch eine Kunstgalerie, womit wir uns zu 100 % identifizieren können. Dort verbinden wir Finanzen mit Kunst, bieten Jungkünstlern eine kostenlose Fläche für ihre Werke und arbeiten in dieser Atmosphäre auch mit unseren Kundinnen. Ich hatte erst vor kurzem eine Rentnerin, die ihr Ersparnis anlegen wollte. Da habe ich mir natürlich dreimal überlegt, wohin ich sie lieber einlade. Ich habe mich für unser klassisches Büro entschieden und sie dort empfangen. Sie hat sich als sehr inspirierende Persönlichkeit entpuppt, so dass ich sie spontan zu einer unserer ‚Finanzen meets Kunst‘-Sessions in unserem moderneren Büro eingeladen habe, mit fünf jungen Frauen. Dort hat sie mir aber auch gesagt, dass es so genau richtig war. Das moderne Büro mit der Galerie fand sie zwar total schön, aber da hätte sie sich komisch gefühlt, offen über ihre Finanzen zu sprechen. Gleichzeitig gibt es aber auch viele, die sich

in der lockeren Atmosphäre wohler fühlen und dort ganz offen sein können. Auf unseren Sessions läuft das alles über Smalltalk. Und wem es gefällt, der macht einen Termin aus. Damit holen wir eher die Frauen von heute ab, die mit der klassischen Ansprache eben nicht abgeholt werden.

**lb: Das ist also eine ganz andere Ansprache. Chadya, gehst du bei Frauen auch anders vor als bei Männern?**

**Kamal»** Es ist ganz wichtig, dass man authentisch bleibt. Und ich denke, das können wir Frauen ganz gut. Wir können uns nicht dauerhaft verstellen. Mir persönlich gelingt es zumindest nicht. Ich glaube, deshalb habe ich ganz andere Kunden als andere Berater. Ich habe wertvolle männliche Berater als Kollegen, die sehr nach Zahlen, Daten und Fakten schauen. Ich will eher das Problem bei den Kunden lösen. Mein Ansatz ist ganzheitlich. Ich gehe auf die Kunden ein und manchmal reichen auch schon ein paar kleine Tipps oder ein Coaching, ohne ein Produkt zu verkaufen. Ich verbinde in der Beratung die logische Welt mit der emotionalen Welt. Damit fühlen sich besonders Frauen emotional abgeholt und verstanden. Mir fällt aber immer wieder auf, dass Männer diese Herangehensweise auch sehr schätzen. Ich glaube, Männer mögen es zwar, in der rationalen Datenwelt abgeholt zu werden, aber trotzdem auch dieses Empathische und Einfühlsame in der Finanzberatung zu spüren. Damit werde ich sicherlich nie Kunden haben, die nur die logische Komponente brauchen und den emotionalen Rahmen nicht.

**Cheng»** Und genauso, wie sich unsere Kundinnen den richtigen Finanzberater aussuchen, ist das umgekehrt genauso wichtig. Ich suche mir die Kundinnen aus, die zu mir passen. Ich möchte eine langfristige Zusammenarbeit und ja, auch Spaß an meiner Arbeit haben.

**lvs: Welche Aspekte beschäftigen Frauen besonders oder auch anders – gerade im Vergleich zu Männern?**

**Landgraf»** Sicherheit. Das ist immer wieder das Thema. Viele Frauen gehen nicht in die Finanzbranche oder in den Vertrieb, weil sie Angst davor haben, sich selbstständig zu machen oder auf Provisionsbasis zu arbeiten. Und das gleiche gilt auch auf der Seite der Kundinnen. Ich kenne so viele Frauen, gerade in meiner Altersgruppe, die ihr Geld jahrelang auf irgendwelchen dusseligen Sparbüchern liegen lassen und dieses Geld nicht anlegen. Aus Angst vor einer falschen Entscheidung, zum Beispiel davor, dass Aktien nach unten gehen könnten oder vielleicht, nicht die richtige Immobilie zu kaufen. In der Folge bleibt alles so, wie es ist, aus diesem absoluten Sicherheitsbedürfnis heraus. Wie ein Kaninchen, das in der Höhle sitzt und lieber gar nichts macht, als sich in Gefahr zu begeben.

**Nguyen»** Was das angeht, habe ich auch eine ganz andere Herangehensweise. Gerade weil Frauen in Finanzfragen etwas ängstlicher sind, versuche ich sie über ihre Wünsche und Träume zu motivieren. Wenn eine Immobilie – oder sei es nur

eine Designer-Handtasche – das Ziel ist, muss dementsprechend ein gewisser Betrag gespart werden. Es geht beim Sparen um den Konsumverzicht in der Gegenwart, also rechne ich rückwärts. Möchte ich innerhalb von zwölf Monaten eine Dior Bag im Wert von 5.000 Euro kaufen, muss ich pro Monat 417 Euro zurücklegen. In der Woche entspricht das einem Sparbetrag von 96 Euro bzw. 13,70 Euro am Tag. Dieser Betrag wird fortan zum emotionalen Referenzpunkt und diszipliniert gespart. Je nachdem sind dafür auch Investitionen oder Aktien eine gute Möglichkeit. Und mit dem Endziel vor Augen steigt die Bereitschaft, auch Risiken einzugehen. Wünsche, Träume und Leidenschaft sind die größten Motivationstreiber, sich mit den eigenen Finanzen zu beschäftigen.

**Griwatz»** Wobei man sich seine Wünsche über die Jahre auch ein bisschen ausredet. In unserer Gesellschaft bekommt man da schnell einen Dämpfer und es wird immer Bescheidenheit angepriesen, besonders bei uns Frauen. Ich glaube, dadurch verlieren wir ein bisschen unsere Träume aus dem Blick. Das ist mir auch in der Branche aufgefallen. Viele haben irgendwann als Finanzdienstleister gestartet und geraten dann ins Stocken und vergessen, wofür sie überhaupt angetreten sind.

**Kamal»** Bei Frauen merke ich – und deswegen finde ich es so spannend, wie ihr das macht – viele möchten sich eigentlich gar nicht mit dem Thema beschäftigen. Entweder sie finden eine Person ihres Vertrauens, sei es jetzt der Mann oder eben ich als ihre Finanzberaterin. Und dann geben sie das ganze wirklich ab. Da höre ich oft: ‚Mach DU. Ich verstehe eh nichts davon.‘ Oder es wird eben gar nichts gemacht. Beides finde ich sehr kritisch, weil es um Selbstverantwortung geht. Als zweites Thema sehe ich besonders bei Frauen in meinem Alter, also 40plus, auch den Aspekt Sicherheit.

**lb:** **Unter diesen Aspekten – Sicherheit und Selbstverantwortung – und wenn es bei Frauen eher um ein gutes Gefühl, statt um 3 bis 4 % mehr Rendite geht: Warum ist es so wichtig, das Thema „Finanzen“ und auch die Finanzberatung nicht nur den Männern zu überlassen, sondern sich selbst damit auseinander zu setzen?**

**Cheng»** Diese Erfahrung habe ich gemacht. Den Frauen, die ich coache, geht es nicht darum, ob sie jetzt 1 % oder 2 % mehr Rendite machen, sondern es geht um das vertrauensvolle Gefühl. Beispielsweise beobachte ich immer wieder, dass unsere finanziell gut aufgestellten Kundinnen, wie Architektinnen oder Ärztinnen, nichts mit ihrem Geld machen. Die Begründung lautet dann ganz oft: ‚Ich fühle mich immer inkompetent und unwissend, weil mir mein Bankberater dieses Gefühl vermittelt. Aber ich bin Ärztin, so doof kann ich gar nicht sein. Da habe ich mich nicht gut aufgehoben gefühlt und deswegen nichts gemacht.‘ Als Frauen verstehen wir, wieso sie nichts getan haben, auch wenn das aus finanzieller Sicht natürlich ungünstig war. Aber durch diese Art der Beratung entsteht ein Stigma und ein Gefühl, nicht ernst genommen zu werden – und wer möchte mit diesem Gefühl leben?

**Kamal»** In der Regel kauft eine Frau nicht, wenn das Gefühl nicht dabei ist. Sicherlich ist das bei Männern ähnlich, aber Männer lassen sich dann eben mit den Zahlen, Daten, Fakten überzeugen. Frauen reicht das nicht immer. Das Vertrauen muss entweder zur Investition oder zum Berater da sein.

**Cheng»** Vertrauen und persönliche Bindung sind da ganz wichtig. Meine Co-Gründerin Christine sagt zum Beispiel immer zu ihren Kundinnen: ‚Ich möchte so eine Verbindung zu dir haben, dass du, wenn du schwanger bist, zuerst deinen Mann anrufst, danach vielleicht deine Eltern und als drittes wählst du meine Nummer!‘ Ich habe gelacht, als ich das zum ersten Mal gehört habe, aber ich verstehe die Intention. So kann sie als Finanzberaterin nämlich direkt auf die neue Situation reagieren und das individuelle Finanzkonzept anpassen.

**lvs:** **Das ist etwas, was dem klassischen Finanzvertrieb abhandengekommen ist. Früher, als man Geld oder Unterlagen noch persönlich abholen musste, weil es keine Online-Konten oder E-Mails gab, saß man dann zusammen auf dem Sofa und wusste sofort, wenn die Frau des Hauses schwanger war. Da konnte man auf einer ganz anderen Ebene beraten. Der klassische Finanzvertrieb hat sich eher von seinen Kunden distanziert und verspielt damit sehr viele Chancen. Diese emotionale Verbindung wird nicht mehr aufgebaut.**

**Griwatz»** Das zeigt sich auch im Online-Vertrieb. Wenn man Kunden berät, muss man was rüberbringen und auch eine Emotion verkaufen – auch über Online-Beratungsangebote oder das Telefon. Viele haben das über die Jahre verlernt und schaffen es deshalb nicht, einen Kunden z. B. über Zoom abzuschließen. Weil man es einfach gar nicht mehr drauf hat, die Leute emotional zu packen und zu überzeugen.

**Landgraf»** Gerade Zoom ist für mich ein unheimlich wichtiges Beispiel, denn das ist größtenteils die Zukunft. Es ermöglicht einen bundesweiten oder sogar weltweiten Kundenkreis. Man kann irgendwo auf Mallorca oder sonstwo auf der Welt sitzen und seine Kunden beraten. Dafür muss man aber wissen wie. Das fängt schon bei der richtigen Kameraeinstellung an. Damit der Kunde sich angesprochen fühlt, muss man direkt in die Kamera schauen. Ist das falsch eingestellt, so dass man nach oben oder unten schaut, erreicht man den Kunden schlechter und er hat im schlimmsten Fall das Gefühl, man schaut auf ihn herab oder über ihn hinweg. Da dürfen alle Berater jetzt ganz neue Skills lernen, unabhängig vom Geschlecht. (lvs/lb)

## Info

Worum es Frauen in der Finanzberatung sonst noch geht, welche Herausforderungen unsere Expertinnen für die Branche sehen und was sie sich von ihr wünschen, lesen Sie exklusiv online auf [www.finanzwelt.de](http://www.finanzwelt.de)

**Wer Fachkräfte sucht, braucht viel Geduld. Das gilt auch für die Finanz -und Versicherungsbranche. Die einen schwören auf Anzeigen in den digitalen Zielgruppen-Medien. Die anderen sagen, wer Qualität sucht, kommt heute am Headhunter nicht mehr vorbei. Zwei Experten: der eine hat eine Jobbörse, der andere ist praktisch. Sie diskutieren das Pro und Contra von Anzeigen und Jobmandaten.**



**Jan Hauke Krüger**

Wenn Sie einen Headhunter beauftragen, dann geben Sie Ihr Recruiting ganz oder teilweise an einen externen Dienstleister. Außerdem kann es unterschiedliche Gründe geben, warum Ihr Unternehmen im ersten Schritt noch nicht öffentlich genannt werden soll. Ihr Vorteil ist, dass Sie vertraulich und ungefiltert mit dem Headhunter über jede Position sprechen können. Ein guter Headhunter ist spezialisiert. Und verschwiegen.

Worin unterscheidet sich die Mitarbeitergewinnung in passiven Kanälen wie Jobbörsen von der Arbeit eines Headhunters?

Um zu verstehen, was Sie von potenziellen Kandidaten erwarten, muss ein Headhunter genau wissen, was Ihr Unternehmen braucht. Er muss die Feinheiten der Aufgabe, die Grundlagen des Vertrags, das Unternehmen, seine Kultur und sonstige Informationen verstehen.

In meinen Gesprächen dreht es sich nicht nur um die Stellenbesetzung, sondern es geht um strategische Personalthemen, vor allem bei Schlüsselpositionen. Der Fach- und Führungskräftemangel ist längst kein Mythos mehr. Er ist real und knallhart.

Meine Aufgabe ist es, passende Kandidaten für besondere Positionen aktiv anzusprechen. In den meisten Fällen handelt es sich dabei um Positionen, die nicht über die üblichen Einstellungskanäle ausgeschrieben oder beworben werden. Deshalb brauchen Sie für diese Stellen einen Spezialisten, der genau weiß, wie er die richtigen Köpfe der Branche ausfindig macht und davon überzeugt, zu Ihrem Unternehmen zu wechseln.

Das bedeutet, dass ich mein Netzwerk aktiviere, Datenbanken durchforste, soziale Medien nutze, hilfreiche Kontakte frage, die Entwicklung möglicher Kandidaten beleuchte und ihre Persönlichkeit einschätze.

Bei einer klassischen Jobbörse warten Sie darauf, dass arbeitssuchende Fach- und Führungskräfte im richtigen Moment Ihre Stellenanzeige lesen und sich bewerben.

Ich warte nicht. Als Headhunter gehe ich auf Menschen zu. Meine Stärke ist die persönliche Ansprache passender Kandidaten. Ich sichte berufliche Werdegänge und führe erste Gespräche. Sie erhalten von mir kommentierte Unterlagen und ich bringe die Beteiligten an einen Tisch.

„Krüger, was ist, wenn es da jemanden gibt, der bei Ihnen durchs Suchraster gefallen ist?“ Danke für diese Frage.

Es gibt Positionen, die ich seit Jahren in Zusammenarbeit mit Hans Steup und den VersicherungsKarrieren besetze. Sie als Unternehmen nutzen so das Beste aus zwei Welten: Meine verdeckte Suche, die gezielte Direktansprache und Vorauswahl passiver Kandidaten und die enorme Sichtbarkeit und Reichweite seiner Jobkampagnen in den sozialen Medien (ja, das geht, ohne Ihren Namen zu nennen).

## Zur Person

Jan Hauke Krüger ist Headhunter und seit mehr als 15 Jahren spezialisiert auf die Personal- und Management-Beratung in der Gewerbe- und Industrierversicherung in Deutschland.

# MITARBEITER GESUCHT

Damals, in den guten alten Zeiten, haben Sie ein mies formuliertes Stellenangebot ans Arbeitsamt geschickt und innerhalb von wenigen Tagen eine Handvoll Bewerbungen erhalten. Heute, selbst wenn Sie Ihr Angebot weniger mies formulieren, kommt vom Arbeitsamt meist nichts. Nada. Niente.

Die schlechte Nachricht: Wir wollen hier nicht analysieren, warum es den Arbeitskräftemangel gibt. Wie es so weit kam und wer es verbockt hat. Meckern und heulen bringt uns nicht weiter.

Die gute Nachricht: Die Branche ist nicht verloren. Ganz im Gegenteil. Wer sich genau umschaute, findet tragfähige Geschäftsmodelle, spannende Aufgaben und fähige und willige Leute. Dazu müssen wir einfach nur mal die guten alten 90er Jahre verlassen. Wohl dem, der keine Welt ohne Internet und Smartphone kennt und beruflich nichts hat, an das er sich krampfhaft festklammert.

Denn im Grunde brauchen Sie, neben einer Aufgabe, die Spaß macht und vernünftig bezahlt wird, nur drei Dinge für Ihre Stellenausschreibung: Strahlkraft, Sichtbarkeit und Reichweite. Und das geht so:

Anstatt dasselbe Blabla zu schreiben wie alle anderen, schreiben Sie zu jedem Stellenangebot eine individuelle Jobstory. Diese hat Strahlkraft und gibt passenden Kandidaten ein Gefühl dafür, wie es ist, bei Ihnen zu arbeiten und nicht bei Ihrem Mitbewerber nebenan.

Dann geben Sie Ihrem Stellenangebot Sichtbarkeit in einem Experten-Netzwerk und veröffentlichen es auf einem Spezial-Stellenmarkt. Dort trifft Ihr Angebot auf derzeit unzufriedene UND wechselwillige Kandidaten auf der Suche nach der nächsten Aufgabe.

Anschließend sorgen Sie für Reichweite. Die Fluktuation in der Branche beträgt 10 %. Wenn überhaupt. Also sucht nur einer von zehn auf dem Spielfeld aktiv Arbeit auf Jobbörsen. Wie erreichen Sie die anderen neun? Passiv und dennoch offen für eine neue Position? Ganz einfach: Verbinden Sie Ihr Jobangebot mit Facebook und schicken Sie es passenden Kandidaten direkt aufs Handy.

Deshalb enthalten unsere Jobkampagnen für maximale Strahlkraft eine wirkungsvolle Jobstory, für beste Sichtbarkeit bei



Hans Steup

aktiv Jobsuchenden einen Platz im Experten-Netzwerk auf unserem Spezial-Stellenmarkt und für maximale Reichweite bei rund 80 % der Menschen in der Versicherungsbranche eine Anzeigen-Kampagne bei Facebook und Instagram. Lokal am Arbeitsort, regional, überregional oder in ganz Deutschland. Und das direkt auf dem Handy passender Kandidaten.

Und wenn's knifflig wird? Dann kombinieren Sie die Reichweite der VersicherungsKarrieren in den sozialen Medien mit der Direktansprache durch Headhunter Jan Hauke Krüger. Wir arbeiten seit vielen Jahren erfolgreich zusammen. Denn für manch spezialisierte und hochwertige Position in der Gewerbe- und Industrieversicherung wollen Kandidaten auch direkt angesprochen und aktiv überzeugt werden. Und das ist seine Stärke.

## Zur Person

Hans Steup ist Versicherungskaufmann und war lange Jahre Vertriebsunterstützer bei der Allianz. Heute betreibt Steup den Spezial-Stellenmarkt VersicherungsKarrieren und berät Finanzdienstleister zu Content-Marketing und Social Branding.

# Das ewige Für und Wider

**Vor wenigen Wochen startete der zuständige Arbeitsausschuss des Deutschen Instituts für Normung (DIN e. V.) ein Projekt für eine ESG-Modulerweiterung zur Finanzanalyse-Norm DIN 77230. Verdrehen Sie die Augen, sobald Sie „DIN“ lesen oder haben Sie Vorteile für sich durch eine Zertifizierung erkannt?**

Der allgemeine Ruf der Finanzbranche ist angeschlagen. Verbraucher verstehen oft zu wenig vom Thema und sind verunsichert. Skandale aus der Branche tun ihr Übriges. Verbraucherschützer und Politik fordern deshalb immer wieder stärkere Regulationen. Dabei lässt sich sicher sagen, dass der Branche damit Unrecht getan wird. Regulationen kommen trotzdem.

Die erste DIN-Norm für die Finanzanalyse von Privathaushalten sollte ab 2019 Abhilfe schaffen – eine freiwillige Regelung aus den eigenen Reihen. Für mehr Transparenz und Sicherheit auf allen Seiten. „Die Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte wurde im Januar 2019 veröffentlicht. Es dauerte bis

Ende 2019, bis eine gute Auswahl an Software-Applikationen zur Auswahl stand, die die Bedarfsanalyse nach DIN 77230 abbildete. Heute gibt es neun normkonforme Analyse-Tools,“ so Dr. Klaus Möller, Vorstand DEFINO Institut für Finanznorm. Dr. Möller zufolge habe zudem dann die Coronakrise die weitere Verbreitung der Norm unter Vermittlern gebremst. Heute sind es 2.000 Berater. Für Oliver Pradetto,

Im Oktober 2018 waren bereits **1.500** Berater DIN-zertifiziert

Quelle: DEFINO-Institut

Geschäftsführer bei blau direkt, ein Grund zur Kritik: „Tatsächlich gibt es hier keine Bewegung. Die Norm bleibt eine sehr akademische Idee.“ Laut Pradetto gebe es eine Fachorgie, Kunden funktionierten anders. Ein Ranking des Bewertungsportals WhoFinance von 2021 zeigt das Gegenteil: DIN-zertifizierte Berater waren mit 12 %

überdurchschnittlich unter den Besten 1.000 vertreten. Dr. Möller wundert das nicht. Seiner Meinung nach helfe die Norm bei der Vertrauensbildung in Online-Beratungen und einer krisenfesten Aufstellung der Kunden. „Wir spüren anhand der Anfragen deshalb gerade aktuell ein wieder stark wachsendes Interesse an der Zertifizierung nach der DIN 77230.“ Auch die „Geschäftskundennorm“ 77235 bringe einen großen Mehrwert. Zur Umsetzung fehlt aber auch hier noch die richtige Software.

Währenddessen sind das ESG-Modul zur DIN 77230 und die DIN 77223 für eine standardisierte Risikoprofilierung von Privatanlegern in Arbeit. „Abgesehen davon, dass kein Vermittler mehr Regulierung ertragen kann, wollen Kunden auch gern mal in Ruhe gelassen werden“, meint Pradetto dazu. Dr. Möller versteht die Regulierungsmüdigkeit der Vermittler. Dennoch sehe er die Selbstregulierung durch Normen als ein probates Mittel gegen politische Regulierungswut. Und auch andere Vorteile leuchten ein: „Normen, von Praktikern für Praktiker, verhelfen im Gegensatz zu Regulierungen zu mehr Effizienz und Sicherheit“, so Dr. Möller. Ihm zufolge unterstützten Normen Vermittler bei der Umsetzung von Regulierungen und geben Haftungssicherheit. Besonders das ESG-Modul solle beispielsweise bei der Umsetzung der kaum überschaubaren Regelungen rund um Nachhaltigkeit dienen. (Ib)



**Oliver Pradetto**  
Geschäftsführer  
blau direkt GmbH & Co. KG



**Dr. Klaus Möller**  
Vorstand  
DEFINO Institut für Finanznorm AG



**“Wohlfühlen und Vertrauen sind die Basis  
für eine erfolgreiche Behandlung.  
Für Ihr neues Lebensgefühl.”**

- ▶ über 30 Jahre Erfahrung
- ▶ 2 Standorte: Frankfurt und Pfungstadt
- ▶ über 60.000 Implantatbehandlungen
- ▶ Eigenes zahntechnisches Meisterlabor
- ▶ Vollnarkose im gesicherten Klinikumfeld
- ▶ Angst- und schmerzfreie Behandlung

Weitere Informationen und Online-Terminbuchung: [www.zahnklinik-jung.de](http://www.zahnklinik-jung.de)

# Welche Software benötigt der Berater von Morgen?

Jene Marktteilnehmer, die heutzutage noch mit Registerkarten, Ordnern und ohne PC unterwegs sind, gleichen einem Relikt aus alten Zeiten. Sicherlich wird es sie noch hier und da geben, doch stimmen Sie mir zu, dass diese Spezies nicht die Zukunft repräsentiert?

Anlass sich einmal die heutzutage typische technische Ausstattung eines Beraters anzuschauen: PC, Notebook oder Tablet mit Drucker und Scanner, Telefon, Internetanschluss und ein Paket Standardsoftware (Office, Acrobat Reader...) gehören dazu. Der Einsatz dieser Hard- und Softwarekomponenten allein bringt bereits einiges, doch richtig spannend wird es erst bei der Verwendung von Branchensoftware. Erst diese erleichtern und beschleunigen Ihre Arbeit richtig.

## Welche und wieviel Software benötige ich?

Egal welchen Vermittlerstatus Sie besitzen und was Sie tun, eine Software muss Ihnen grundsätzlich Nutzen bringen und betriebswirtschaftlich darstellbar sein. Arbeiten Sie beispielsweise gerne mit Pools zusammen und die Ihnen dort angebotene Lösung genügt Ihren Anforderungen und Ansprüchen, dann benötigen Sie nicht mehr als eine Grundausstattung und keine andere eigne Software. In der nächsten Ausgabe können Sie zu diesem Thema mehr erfahren, welche Pools Sie wie unterstützen. Wenn Sie aber ein Pool, Vertrieb oder größeres Versicherungsmak-

ler-Unternehmen sind und Ihnen Ihre Unabhängigkeit sehr wichtig ist, dann benötigen Sie Software, die speziellere Anforderungen erfüllt und Ihren Zielen dient.

## Bestände verwalten/ Provisionen abrechnen

Basis solcher Aufgaben ist eine Softwarelösung mit sauberer Datenhaltung und allen notwendigen Kunden- und Vertragsdaten. Dort sind alle Informationen zu finden. Provisions-Abrechnung und Kontrolle, Inkasso, Schadenverwaltung, Datenimporte der Produktgeber sind typische Einsatzgebiete. Makler-Verwaltungsprogramme (MVP)



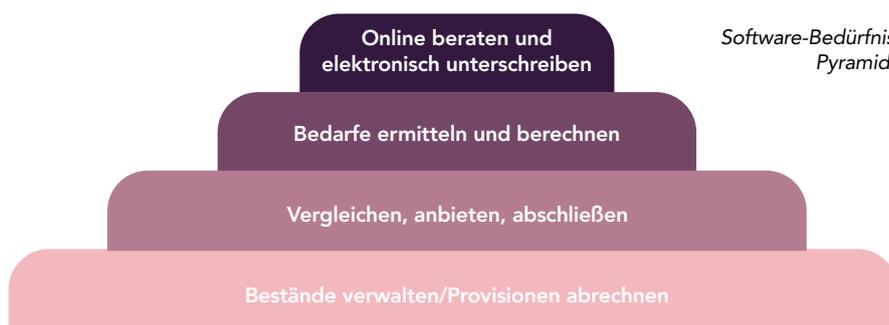
übernehmen eine solche Aufgabe in Makler-Unternehmen. Bei Vertrieben liegt der Focus hingegen oft auf den Anforderungen komplexer Provisions-Abrechnungen.

## Vergleichen, anbieten, abschließen

In dieser Schicht werden Angebote und Vergleiche berechnet, können ausführliche Produkt-Analysen durchgeführt und Produkte – je nach Sparte – direkt abgeschlossen werden. In den letzten Jahrzehnten übernehmen sogenannte Vergleichler, speziell im Versicherungsbereich, darüber hinaus auch die Übermittlung des abgeschlossenen Vertrages zu den jeweiligen Produktgebern. Damit tragen die sogenannten Vergleichler ihren Beitrag zur Digitalisierung der Branche.

## Bedarfe ermitteln und berechnen

Je ganzheitlicher Ihr Beratungsansatz ist, umso wichtiger ist diese Schicht für Sie. Eine ganzheitliche Beratung bedarf möglichst vieler Daten des Kunden, um diese auszuwerten und Handlungsempfehlungen auszusprechen. Die DIN 77230 behandelt dazu 42 Beratungsthemen. Eine Mammutaufgabe, die ohne Beratungssoftware nur sehr mühselig händelbar wäre. Wenn Sie sich hingegen auf ein Beratungsthema konzentrieren, ist es von dem jeweiligen Beratungsthema abhängig, inwieweit eine Beratungssoftware Sie dabei spürbar unterstützen kann. Wenn Sie beispielsweise ein PKV-Experte sind, dann benötigen Sie in der Regel keine Beratungssoftware, sondern vielmehr einen passenden KV-Vergleichsrechner. Sollten Sie jedoch den Anspruch haben, Ihre Kunden zu deren Ruhestandsplanung professionell zu beraten, dann erleichtert eine gute Beratungssoftware diese Aufgabe deutlich. Insbesondere wenn es um die Bewertung des bestehenden und der Auswahl eines neuen Altersvorsorge-Portfolios geht.



## Online beraten und elektronisch unterschreiben

Ein hochaktuelles Thema, von dem einen heiß geliebt, von dem anderen „gehasst oder gescheut“. Fakt ist allerdings, dass ohne solche Möglichkeiten so manche Geschäftsergebnisse der vergangenen fast zwei Jahren deutlich schlechter ausgefallen wären. Somit steht fest, dass die Branche auch in Zukunft nicht umhinkommen wird, dieses Beratungsangebot kontinuierlich weiterzuentwickeln. Und es gibt vermutlich nur wenige Branchenangehörige, die in den letzten Monaten nicht selbst die großen Marktnamen wie Zoom oder GoToMeeting etc. selbst kennengelernt oder eingesetzt haben. Doch auch zu diesem Softwarebereich gilt, dass nicht jedes Onlineberatungstool mit einem anderen vergleichbar ist. Auch hier ist ein genauer Blick auf den Einsatzzweck, die Sicherheit, vorhandene Features, Flexibilität, Kosten und das Handling unerlässlich. Bis hin zur Frage, ob es sich dabei um eine Standalone-Lösung (Insellösung) oder einen Mitbestandteil bzw. ein einzubindendes Modul zu einer von Ihnen sonst eingesetzten Software handelt? Eine weitere Innovation und Entlastung im Beratungsalltag stellt die sogenannte elektronische Unterschriftenlösung, namens E-Signatur dar. Egal ob im Präsenzgespräch oder in der Onlineberatung eingesetzt, sie spart wertvolle Zeit, reduziert den Papierverbrauch und dient damit auch dem Thema Klimaschutz. Doch auch hier gilt das bereits Vorgenannte. Nicht jede am Markt angebotene Software

leistet nämlich das Gleiche, funktioniert gleich und kostet dasselbe. Und gerade weil die E-Signatur heutzutage für zahlreiche Geschäftsvorgänge so elementar geworden ist, ist sie auf dem Vormarsch und kaum mehr aus dem Kundengeschäft wegzudenken.

## Die Evolution der Ansprüche

Erinnern Sie sich noch? Als die ersten Softwareprogramme auf den Markt kamen, war die Begeisterung groß, schließlich funktionierten diese für ihren Einsatzzweck hervorragend. Doch die Ansprüche wuchsen und die Anfangsfreude währte nicht lange, da es sich um technologische Insellösungen handelte. Schnell stellte man fest, dass es kaum oder keine Schnittstellen gab und dass Daten doppelt erfasst werden mussten. Einmal in Kundenverwaltungsprogrammen (MVP), in einem oder mehreren Angebots- oder Vergleichsrechnern, in PDF-Formularen, die als Vertragsvorlagen oder Risikovorfragen dienen, in Excel-Tabellen zum Zwecke von Umsatzauswertungen etc. ... (cje)

### Info

Welchen Einfluss die Evolution der Ansprüche auf den Einsatz der richtigen Software hat und warum Software auch Vertrauenssache ist, lesen Sie im ausführlichen Beitrag online auf [www.finanzwelt.de](http://www.finanzwelt.de)

# Einheitliches Enforcement-Verfahren als notwendige Konsequenz des Wirecard-Skandals?

## Ein Trugschluss

Der Wirecard-Skandal hält die Republik weiterhin in Atem. Im Wochentakt werden neue Ungeheuerlichkeiten über das Ausmaß der Versäumnisse von Wirtschaftsprüfung und Finanzaufsicht offenbart. Noch immer drängt sich die Frage auf: „Hätte die BaFin das nicht verhindern können?“. Denn ebenso dringend waren im Vorfeld die der Behörde bekannten Verdachtsmomente. Die BaFin ist diesen aber nicht entschieden nachgegangen. Nun hat der Gesetzgeber mit dem Finanzmarktintegritätsstabilisierungsgesetz vom Juni 2021 erstmals auch eine gesetzgeberische Reaktion gezeigt. Im Folgenden soll die insoweit normierte Änderung der Bilanzkontrolle (sog. „Enforcement-Verfahren“) in den Blick genommen und im Lichte des Falls „Wirecard“ bewertet werden.

### I. Einordnung der Bilanzkontrolle in den Aufgabenkreis der BaFin nach bisherigem Recht

Gem. § 6 Abs. 2 S. 1 WpHG (Wertpapierhandelsgesetz) überwacht die BaFin allgemein die Einhaltung der gesetzlichen Verbote und Gebote des WpHG und der Rechtsnormen des Unionsrechts. Daneben gibt es die Bilanzkontrolle nach §§ 106 ff. WpHG. Allgemein muss die BaFin gem. § 6 Abs. 1 S. 1 WpHG Missständen entgegenwirken, welche die ordnungsgemäße Durchführung des Handels mit Finanzinstrumenten beeinträchtigen oder erhebliche Nachteile für den Finanzmarkt bewirken können. Die Vorschriften gehen auf das BilKoG (Bilanzkontrollgesetz) zurück. Der Gesetzgeber suchte mit diesem Gesetz im Jahre 2004 verlorengegangenes Anlegervertrauen infolge von Bilanzskandalen wie „Enron“ und „Worldcom“ wiederzugewinnen.

### II. Allgemeine Pflicht zur Überwachung nach WpHG

Nach § 6 Abs. 2 S. 2 WpHG kann die BaFin zur Durchsetzung der Regelungen des WpHG und des Unionsrechts und zur Beseitigung und Verhinderung von Missständen alle geeigneten und erforderlichen Anordnungen treffen. Um beurteilen zu können, ob ein Marktteilnehmer gegen das WpHG oder Unionsrecht verstoßen hat, benötigt die BaFin Informationen. Hierzu stattet die allgemeine Norm des § 6 WpHG die BaFin mit umfangreichen Ermittlungsbefugnissen aus. So kann sie u. a. exemplarisch Auskünfte und Unterlagen verlangen, Zeu-

gen laden und vernehmen, Durchsuchungen durchführen. Sie hat mithin staatliche Kompetenzen, die normalerweise nur den Behörden der Strafverfolgung offenstehen.

### III. „Enforcement-Verfahren“ – Bilanzkontrolle nach alter Rechtslage

Die BaFin hatte nach vorheriger Gesetzeslage gem. § 106 WpHG auch die Aufgabe, Abschlüsse und Berichte von Wertpapieremittenten auf ihre Rechtmäßigkeit hin zu überprüfen und bei Verstößen einzugreifen. Im Rahmen der §§ 106 ff. WpHG war die BaFin nach bisheriger Rechtslage nur sekundär („vorbehaltlich“, § 106 WpHG) zuständig. Primär hatte die DPR („Deutsche Prüfstelle Rechnungswesen) die Gesetzmäßigkeit zu überprüfen. Das Verfahren der §§ 106 ff. WpHG war also zweistufig aufgebaut. Dabei muss man wissen, dass die DPR eine privatrechtlich (als e. V.) organisierte Einrichtung ist. Sie hat keinerlei hoheitliche Befugnisse und ist deswegen bei der Überprüfung auf die Kooperation der Unternehmen angewiesen. Wie sollte sie auch ohne die Zwangsmittel des Staates die Durchsetzung des Gesetzes erreichen? Ihre Überprüfung ist daher lediglich ein „Angebot an die Wirtschaft, sich beim Enforcement zu engagieren...“ (so die Begründung des Gesetzesentwurfs).

### IV. Neue Rechtslage und Hintergrund

Mit dem Finanzmarktintegritätsstabilisierungsgesetz hat der Gesetzgeber die Bilanzkontrolle – das Enforcement-Verfahren – vereinheitlicht. Die primäre Zuständigkeit der DPR wurde abgeschafft und allein die BaFin für zuständig erklärt. Hintergrund ist, dass die BaFin im Nachgang des Wirecard-Skandals erklärte, ihr seien für Ermittlungen im Zusammenhang mit dem Verdacht der Bilanzmanipulation durch Wirecard die Hände gebunden gewesen. Die DPR sei zuvorderst zuständig gewesen. Auf diese verwunderliche Rechtfertigung der BaFin hat der Gesetzgeber mit dem neuen Gesetz reagiert.

### V. Das falsche Kompetenzverständnis der BaFin

Im Fall Wirecard schiebt die BaFin ein falsches Kompetenzverständnis vor, das mit dem ursprünglich zweistufigen Enforcement-Verfahren in Zusammenhang steht. Im Vorfeld gab

# wirecard

es von Short-Sellern und Journalisten fundierte Verdachtsmomente einer Marktmanipulation von Wirecard durch Bilanzmanipulation. Die BaFin ergriff dennoch keine konkreten Maßnahmen. Der Erklärungsansatz der BaFin lautet wie folgt: Short-Seller und Journalisten hätten Wirecard Marktmanipulation durch falsche Bilanzierung vorgeworfen. Hier sei die Bilanzkontrolle nach §§ 106 ff. WpHG einschlägig und damit zuvorderst die DPR zuständig gewesen. Damit kann sie nicht durchdringen. Der BaFin war es rechtlich sehr wohl möglich, den Vorwürfen gegen Wirecard neben der DPR nachzugehen und auch mit den Kompetenzen aus § 6 WpHG selbst zu ermitteln. Zwar ist es richtig, dass auf Bilanzmanipulationen die Vorschriften der §§ 106 ff. WpHG Anwendung finden und primär die DPR befasst war. Dies geht auf den allgemeinen Rechtsgrundsatz der „lex specialis“ zurück (der interessierte Leser findet hierzu im Internet zahlreiche Erklärungen). Das bedeutet aber mitnichten, dass der BaFin eigene Ermittlungen nach § 6 WpHG gesperrt gewesen wären und sie nicht auch ermitteln durfte und musste. Der Gesetzgeber wollte mit den §§ 106 ff. WpHG durch das BilKoG (s. III.) das durch Bilanzskandale wie „Enron“ verlorene Vertrauen der Anleger in den deutschen Kapitalmarkt zurückgewinnen. Warum sollten dann durch dieses Gesetz der BaFin Aufgaben weggenommen (davor traf auch sie die Bilanzkontrolle) und zuvorderst auf einen e. V. (DPR) mit nur geringen personellen und sachlichen Mitteln und ohne jegliche Möglichkeit zur Ergreifung von staatlichen Zwangsmaßnahmen übertragen werden, der deshalb auf die freiwillige(!) Mithilfe der Unternehmen angewiesen ist. Sollte die Konsequenz wirklich sein, dass die für Bilanzmanipulationen verantwortlichen Unternehmen sich zukünftig selber ans Messer liefern müssen? Und sollte mehr noch der Anleger durch einen solchen Rückschritt wieder Vertrauen in den deutschen Kapitalmarkt setzen? Dem ist natürlich nicht so. Die §§ 106 ff. WpHG können nur so zu verstehen sein, dass hierdurch ein zusätzliches Bilanzkontroll-Verfahren geschaffen werden sollte, das neben die bisherige Bilanzkontrolle der

BaFin treten, diese aber nicht einschränken sollte. Danach war es der BaFin unbenommen, im Rahmen ihrer Marktmissbrauchsuntersuchungen auch die Bilanzen von Wirecard zu kontrollieren. Dass sie dies nicht getan hat, ist ihr Versäumnis und keines des Gesetzgebers.

## Fazit

Mit dem geänderten Enforcement-Verfahren versucht der Gesetzgeber, der BaFin zu ermöglichen ihr Gesicht zu wahren, indem die zweistufige Zuständigkeit als Ursache für das Unterbleiben aufsichtsrechtlicher Maßnahmen im Fall Wirecard dargestellt wird. Das ist vor dem Hintergrund des Gesetzesziels, Anlegervertrauen wiederzugewinnen, verständlich. Wenn der Gesetzgeber eingestehen würde, dass Deutschlands höchste Finanzaufsichtsbehörde im Fall Wirecard versagt hat, würde dies das Anlegervertrauen wohl kaum stärken. Dies darf aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass es gerade dieser Gesetzesänderung zur Verhinderung des Skandals Wirecard nicht bedurft hätte. Auch nach bisherigem Recht verfügte die BaFin über alle erforderlichen Zuständigkeiten und aufsichtsrechtlichen Instrumente, um das Anlegerfiasko Wirecard zu verhindern.



**Marcel Sechtin**  
Rechtsanwalt

TILP Rechtsanwalts-gesellschaft mbH

# Ausbildung zum Topverkäufer

**Ist Verkaufsausbildung überhaupt notwendig? Diese Frage scheint sehr provokativ, jedoch will ich Sie, lieber Leser, damit zum Nachdenken bringen. Grundsätzlich gibt es zwei Hauptrichtungen der Ausbildung von Verkäufern oder Vertriebsmitarbeitern, einmal die verkäuferische und auf der anderen Seite die fachliche.**

Selbstverständlich braucht jeder Verkäufer – insbesondere am Anfang – eine fundierte fachliche Ausbildung, die auch im Laufe der weiteren zeitlichen Entwicklung immer wieder ein Update erfordert. Jedoch müssen diese Fachkenntnisse nicht 100 % deckungsgleich sein mit den Fachkenntnissen eines Spezialisten, eines Technikers, Ingenieurs, Versicherungsmathematikers oder Sachbearbeiters. Solche speziellen Fachkenntnisse können in bestimmten Fällen sogar kontraproduktiv sein und einen erfolgreichen Verkauf ver- oder behindern, indem der Verkäufer seinen Gegenüber beispielsweise „totquatscht“. Trotzdem muss jeder Verkäufer sein Produkt kennen und wissen, von was er redet.

Wie sieht es aber mit der rein verkäuferischen Seite der Ausbildung aus? Muss die unbedingt sein? Sie werden sich vielleicht

wundern über meine Antwort: Nicht unbedingt und vor allen Dingen nicht bei jedem Verkäufer! Es gibt tatsächlich „geborene Verkäufer“, die alles mitbringen, was ein guter Verkäufer braucht, die es entweder aus den Genen entwickelten, mit der Muttermilch eingesogen haben oder einfach durch das zurückliegende Leben geschult wurden. Allerdings gibt es von diesen geborenen Verkäufern recht wenige und die weitaus höhere Zahl von Verkäufern muss ausgebildet werden – und zwar immer und immer wieder. In den fünf Jahrzehnten meiner Tätigkeit im Vertrieb habe ich Kontakt zu tausenden, besser zehntausenden, von Verkäufern gehabt und muss heute zugeben, dass alle guten und sehr guten Verkäufer sich von selbst um Weiterbildung im Verkauf bemühen. Die gilt sogar oder im Besonderen für die nun mehrfach erwähnten geborenen Verkäufer.

Als Verkaufsleiter, Vertriebschef oder Vertriebsvorstand habe ich nun eine besonders wichtige, entscheidende Fragestellung: Wer bildet denn meine Verkäufer in verkäuferischer Hinsicht aus? Alle größeren Unternehmen wie Versicherungsgesellschaften, Immobilienunternehmen oder auch andere Unternehmen mit großen Vertriebsabteilungen haben eine eigene Ausbildungsabteilung. So stellt sich erst mal die Frage: interne oder externe Referenten? Greife ich auf interne Referenten, ergibt sich sofort die Frage über deren Qualifikation oder auch deren Aus- und Weiterbildung. Stelle ich die Frage nach externen Referenten oder der Teilnahme meiner Verkäufer an Verkaufsschulungen, so gibt es heute eine derart große Auswahl, dass ich schon Kopfschmerzen bekomme, wenn ich mich auf die Suche begeben.

Wenn ich heute diese Frage an Google stelle oder mich über Facebook und Instagram orientiere, begegnen mir die unterschiedlichsten und oft fragwürdige Typen. Jeder erzählt erst einmal, dass er der Beste ist, andere werden von einer Fangemeinde nach oben gejubelt. Solche Qualifikationen hängen oft nicht von tatsächlichen Ausbildungsergebnissen ab, sondern vielmehr von einer besonders aufwändigen Social-Media-Arbeit, unter dem Motto: wer viel und mit besonders knalligen Argumenten wirbt, erscheint als qualifiziert. Wenn

## Zur Person

Wolfgang Thust, Jahrgang 1946, ist Vertriebs- und Rhetoriktrainer, Keynote-Speaker, Buchautor sowie Gründer der Stiftung Helping Hand – wir helfen Kindern in Not. Nach seiner Karriere als Architekt in Frankfurt beginnt er 1975 seine Laufbahn in der HMI, dem Strukturvertrieb der Hamburg-Mannheimer. Innerhalb von nur fünf Jahren wird er HMI-Generalrepräsentant und erhält damit die allerhöchste Auszeichnung der Organisation. 2012, nach über 36 Jahren, verlässt er das Unternehmen, das inzwischen ERGO Pro heißt. Heute teilt er sein Wissen in eigens entwickelten Schulungen und Seminaren.

ich beispielsweise Verkäuferausbildungen entdecke, an denen mehrere tausend Teilnehmer im Saal sitzen, stelle ich mir berechtigt die Frage nach der Qualität dieser Ausbildung. Da wird oft gesungen und getanzt und die Motivation steht sehr weit oben und die Teilnehmer gehen aufgeblasen aus dieser Veranstaltung, sind bis auf die Knochen begeistert, nur am Ende verkaufen sie keine Einheit mehr. Aber die Veranstaltung und erst der Referent waren super, geil und was noch für tolle Komplimente.

Ich sage, für solche Veranstaltungen kann man sehr wohl einfach nur ein Buch lesen oder ein entsprechendes Video ansehen, zumindest was den Ausbildungseffekt ausmacht. Das gesamte Problem auf der Suche nach geeigneten Referenten ist, dass man erst nach der Ausbildungsveranstaltung, also im folgenden Alltag feststellen kann, ob die Ausbildung gut war. Ich kann hier nur den Rat geben, festzustellen, inwieweit das eine fundierte Ausbildung ist von Fachleuten geleitet, die ihr Handwerk verstehen oder einfach nur eine Motivationsveranstaltung. Gerade letzten Monat wurde mir berichtet von einer Veranstaltung mit 600 Teilnehmern, bei denen jeder 2.500 Euro gezahlt haben soll (die Multiplikation ergibt 1,5 Mio. Euro). Urteilen Sie selbst. Nach meiner Auffassung funktioniert eine wirkliche Verkaufsausbildung in Seminarform nur mit plus/minus 20 Teilnehmern und einem entsprechend großen Trai-

ningsanteil. Die Frage ist auch, welche Ausbildungsteile sind notwendig. Hier geht es vom Verkaufsgespräch über die Argumente der Einwandbehandlung bis hin zum Abschlusskönnen. Gleichzeitig ist es notwendig, sich mit der Terminvereinbarung und Präsentationsvarianten zu beschäftigen. In vielen Vertriebsformen ist das wichtigste das Holen von Empfehlungen und genauso die Kunst des Rekrutierens, was auch eine Form des Verkaufens ist. Und die höchste Form der Verkäuferausbildung ist die Persönlichkeitsentwicklung, denn nichts ist wichtiger, wie der Verkäufer beim Kunden ankommt.



**Wolfgang Thust**

Vertriebs- und Rhetoriktrainer,  
Keynote-Speaker und Buchautor

Anzeige

## Mit einem Klick intelligent informiert

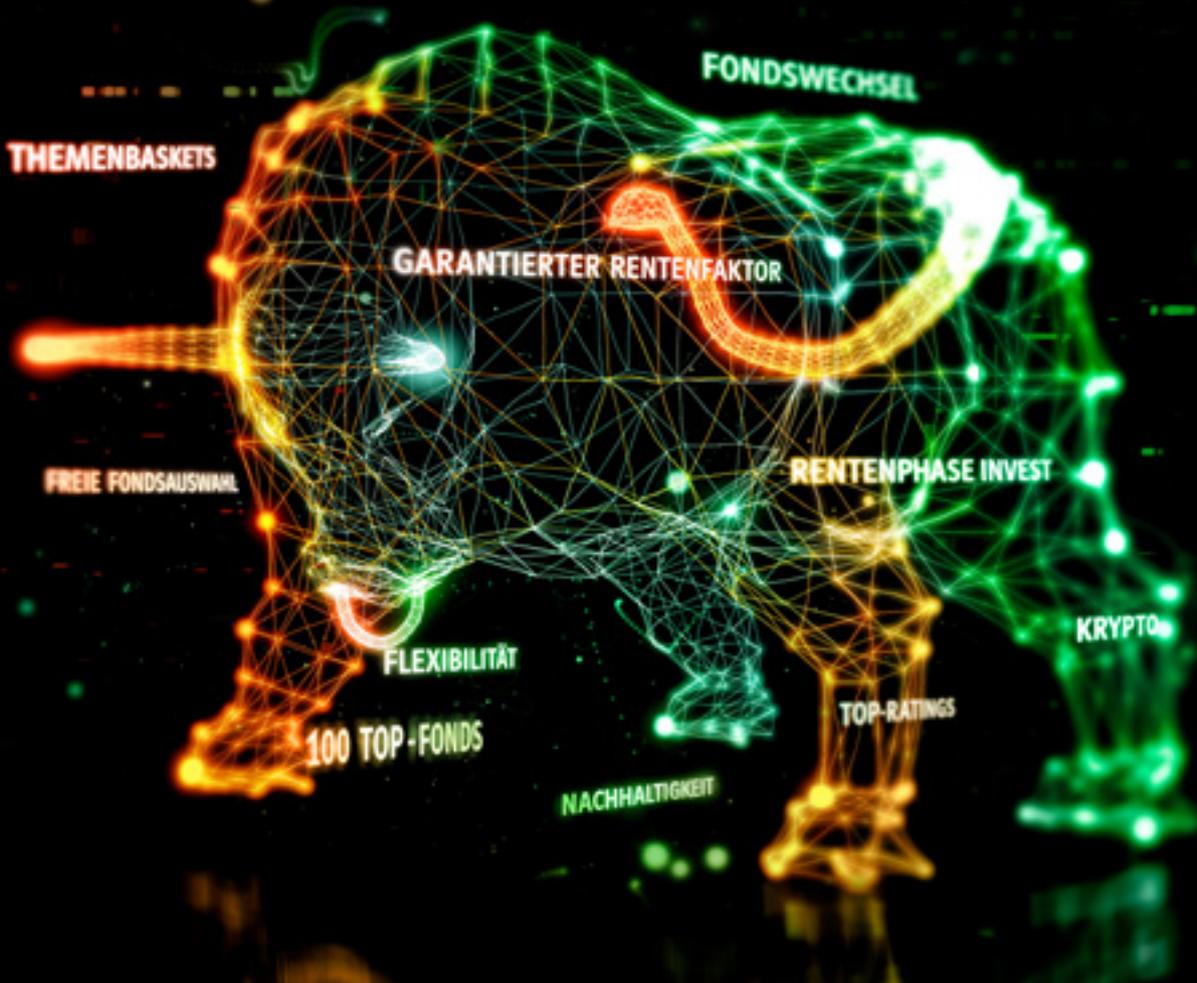
Halten Sie sich schnell und einfach auf dem Laufenden.  
Der Überblick für Institutionelle Investoren,  
Vermögensverwalter, Family Offices und Stiftungen.

# INTELLIGENT-INVESTORS.DE

## Hier investieren Sie richtig.

Nichts mehr verpassen:  
Anmeldung zum kostenlosen Newsletter





# Die Chancen des Kapitalmarktes weiter nutzen

Flexibilität, große Fonds- und Basketauswahl, niedrige Kosten, Top-Ratings, Aktienmarkt Performance in der Rentenphase und vieles mehr. Die Macher von Intelli-Protect® können weit mehr als Garantieprodukte und gute Riesterverträge. Im finanzwelt-Interview mit Thomas Heß, Marketingchef und Organisationsdirektor und Dr. Winfried Gaßner, Abteilungsleiter Produktmanagement, wird klar, die WWK ist in Sachen Altersvorsorgeprodukte bestens aufgestellt.

**finanzwelt:** Lieber Herr Heß, lieber Herr Dr. Gaßner, für einen Versicherer mit Garantieprodukten wird es mit dem derzeitigen Garantiezins schwierig. Der Ruf in Richtung EZB wird vielerorts lauter, den Leitzins zu erhöhen. Ist das in Europa überhaupt möglich?

**Thomas Heß**» Ziel des europäischen Währungsverbundes ist, die Konjunktur aller Mitgliedsländer zu stabilisieren. In diesem Zusammenhang erscheinen höhere Zinsen durch eine Beendigung der expansiven Geldpolitik der EZB in naher Zukunft eher unwahrscheinlich. Außerdem würden die niedrig verzinsten Anleihen, die die EZB in den letzten Jahren zur Stabilisierung angekauft hat, stark an Wert verlieren. Mit einer Normalisierung des Zinsniveaus und wieder positiven Zinsen für Sparer ist aus meiner Sicht auf absehbare Zeit nicht zu rechnen.

**Dr. Winfried Gaßner**» Natürlich würde ich für unsere Branche einen höheren Leitzins begrüßen. Die Wünsche der Versicherungswirtschaft sind bei dieser Frage aber wohl nicht ausschlaggebend. Allerdings sorgen niedrige Zinsen gepaart mit hoher Inflation für starke Vermögens-

verluste bei allen Sparern und Menschen, die für ihre Altersvorsorge Geld auf die hohe Kante legen. Das spüren viele Kunden schon heute merklich. Lediglich wer bereits heute in fondsgebundene Produkte oder in Sachwerte investiert, ist davon nicht betroffen.

**finanzwelt: Welche Folgen zieht das für den Garantiezins 2022 nach sich?**

**Heiß»** Zum Jahreswechsel am 1. Januar wurde der Höchstrechnungszins für Lebensversicherungen von 0,9 auf 0,25 % gesenkt, relativ gesehen ist das eine Reduktion von um 70 %. Das ist bei einem ohnehin schon niedrigen Ausgangszins die höchste Senkung, die es überhaupt je gegeben hat. Dadurch ist die Darstellung einer vollständigen Beitragsgarantie bei gleichzeitiger voller marktüblicher Provisionshöhe mathematisch nicht mehr darstellbar. Die Versicherer stehen vor der Entscheidung: Entweder senke ich das Garantieniveau oder ich senke die Verwaltungs- und Abschlusskosten. So wird es interessant zu sehen, welchen Weg die jeweiligen Anbieter in dieser komplexen Lage gehen. Bietet man intelligente Garantien unter 100 %? Wendet man sich Fondspolice ganz ohne Garantiekomponenten zu? Oder bietet man beide Varianten je nach Risikoaversion des Kunden an?

**finanzwelt: Und wie ist es um die Zukunft der Riester-Rente in diesem Umfeld bestellt?**

**Heiß»** Bei Riester kommt neben dem Höchstrechnungszins noch der regulatorisch-politische Faktor dazu. Leider wurde von vielerlei Seite das ‚Riestern‘ für Kunden als zu kostenbelastet und damit als wenig rentabel dargestellt. Anhand unserer real existierenden Kundenverträge und Vertragsverläufe zeigt sich ein gegenteiliges Bild: Mit modernen und intelligenten Riester-Produkten sind attraktive Renditen für Kunden möglich. Nimmt man Zulagen und Steuervorteile dazu, rechnet sich Riester für breite Teile der Bevölkerung. Von einem Scheitern kann also keinesfalls die Rede sein. Es kommt eben sehr stark auf die Wahl des richtigen Produkts an.

**finanzwelt: Riester rechnet sich also doch...?**

**Heiß»** Genau, weil aber das Thema Riester von Seiten der Politik und auch von vielen Medien schlecht geredet wurde, soll es wohl zu einem Aus dieser Form der Altersvorsorge kommen. Wie ein Alternativmodell aussehen wird, muss die neue Regierung allerdings erst erarbeiten. Mit einem raschen Ergebnis oder gar einer baldigen Umsetzung ist nicht zu rechnen. Bis dahin bleibt alles wie es war, das heißt Kunden kommen nur bei vollständiger Beitragsgarantie in den Genuss der staatlichen Förderung. Riester bleibt also bis auf weiteres für den Kunden attraktiv. Was sich ändert: die Provisionen für die Vermittler. Die Abschlusskosten müssen angepasst werden, damit die erforderliche Garantie der eingezahlten Bruttobeiträge

kalkulatorisch darstellbar ist. Darüber hinaus gibt es für den Vermittler auch die Möglichkeit, Riester über eine sogenannte Nettopolice anzubieten und gleichzeitig eine Honorarvereinbarung mit dem Kunden abzuschließen. Die WWK bietet Riester seit Beginn des Jahres in beiden Varianten an. Einmal als Netto-Tarif ohne jegliche Provision für die Honorarberatung und einen Tarif mit deutlich reduzierter Provision für Makler.

**finanzwelt: Was ist mit den anderen Tarifen?**

**Dr. Gaßner»** Wir bleiben mit der Produktfamilie WWK *IntelliProtect® 2.0* ein verlässlicher Anbieter für Kunden und Vermittler. Bei den bewährten Tarifen können Kunden hohe Renditechancen und Kapitalerhalt kombinieren. Je nach Chancenorientierung stehen nun variable Garantieniveaus zwischen 50 % und 80 % der eingezahlten Beiträge zur Verfügung. In der bAV verändert sich mit dem Garantieniveau auch die angebotene Zusageart: weg von der BZML hin zur BOLZ. Und last but not least bieten wir seit Jahresbeginn eine komplett neue Fondspolice ganz ohne Garantie, die WWK Premium FondsRente 2.0. Zielgruppe des neuen Tarifs sind Sparer, die für ihre Altersvorsorge die Renditechancen der globalen Kapitalmärkte nutzen möchten, eine verlässliche Rentenzahlung und eine flexible sowie gleichzeitig auch steuerlich attraktive Anlageform suchen. Mit unserer Produktfamilie WWK *IntelliProtect® 2.0* sehen wir uns in der 1. Liga auf dem Vorsorgemarkt. Mit der neuen Fondspolice wollen wir den Markterfolg auch im Bereich der Policen ohne Garantie wiederholen.

**finanzwelt: Können Sie für die nicht bAV-Experten unter uns die Unterschiede zwischen der BZML und BOLZ erläutern?**

**Dr. Gaßner»** BZML bedeutet Beitragszusage mit Mindestleistung. Bei dieser Zusageart gibt der Gesetzgeber eine 100 %ige Bruttobeitragsgarantie vor. Nach herrschender Meinung gibt es bei der BOLZ, der beitragsorientierten Leistungszusage, diese gesetzliche Vorgabe nicht. Hier ist dementsprechend eine Garantie unter 100 % möglich, ohne dass der Arbeitgeber in der Haftung ist.

**finanzwelt: Dann würde ich doch gerne mehr über die Produkte ohne Garantien erfahren.**

**Heiß»** Seit dem Jahreswechsel bieten wir wie erwähnt eine komplett neue Fondsrentengeneration in der 3. Schicht, also in der sogenannten Privatrente. Diese wird in ähnlicher Form auch für die Basisrente kommen. Bedingt auch durch die Dauer des Zertifizierungsprozesses brauchen wir hier noch etwas Geduld. Mit der neuen Fondspolice ist uns ein großer Wurf gelungen. Kern einer jeden Fondspolice sind natürlich die Anlagemöglichkeiten für die Kunden, also das angebotene Fonduniversum. Dieses umfasst 100 qualitätsgeprüfte Top-Fonds von insgesamt 31 Fondsan-



Thomas Heß

» Wir bleiben mit der Produktfamilie WWK IntelliProtect® 2.0 ein verlässlicher Anbieter für Kunden und Vermittler. Bei den bewährten Tarifen können Kunden hohe Renditechancen und Kapitalerhalt kombinieren. «

bietern. Wir bieten alle Asset-Klassen, also auch Geldmarkt-, Renten- und Fremdwährungsfonds. Das klingt zunächst etwas paradox, weil man meinen könnte, es käme in einer Fondspolice vor allem auf Aktienfonds an. Aber gerade in einem Produkt ohne Garantien muss es auch Parkmöglichkeiten geben, in die man shiften und dadurch das Risiko verringern kann. Ganz wichtig ist das natürlich für das Ablaufmanagement zum Ende der Ansparphase.

**finanzwelt:** Das ist sehr wichtig! Aber neben Anleihen- und Geldmarktfonds haben Sie sicherlich in erster Linie

**Aktieninvestments, um in der Ansparphase möglichst hohe Renditen zu erzeugen, oder?**

**Dr. Gaßner»** Genau! Innerhalb der Aktienfonds bieten wir eine äußerst breite Palette von global investierenden Portfolios bis hin zu einzelnen Länder- und Regionen wie beispielsweise Europa, Asien und Schwellenländer. Neu ist neben vielen aktiv gemanagten Fonds insbesondere ein großes Angebot an ETFs und Indexfonds. Bei allen Anlagemöglichkeiten achten wir stark auf die Kosten. Im Bereich der aktiv gemanagten Fonds haben wir durchgängig clean Shareclasses und institutionelle Anteilklassen im Programm. Kickbacks gehören hier vielfach der Vergangenheit an. Bei den ETFs und Indexfonds bewegen wir uns bei Verwaltungskosten von nur wenigen Basispunkten. Nachhaltige Geldanlage ist mit dem Produkt ebenfalls möglich: Insgesamt 31 ESG-konforme Fonds bzw. ETFs, davon neun Impact-Fonds stehen in Anspar- und Rentenphase zur Verfügung. Abgerundet wird das Fondsangebot durch vorkonfektionierte Fonds-Baskets und spezielle Themenfonds sowie Mischfonds, die Zukunftsbereiche wie Künstliche Intelligenz oder Kryptowährungen als Beimischung ermöglichen.

**finanzwelt:** Eine breite Fondspalette sorgt also für die Renditechancen. Wie reduzieren Sie die Risiken zum Ende der Ansparphase?

**Dr. Gaßner»** Die Absicherung des bereits angesparten Kapitals vor Vertragsende bzw. vor dem Verrentungszeitpunkt ist einer der wichtigsten Punkte bei einer Fondspolice ohne Garantie. Wir bieten deshalb zwei Formen des Ablaufmanagements an: der Kunde kann wählen zwischen einem periodischen Ablaufmanagement, bei dem über fünf Jahre zeitanteilig Monat für Monat aus der chancenorientierten freien Fondsanlage in risikoärmere Assets umgeschichtet wird. Alternativ erfolgt die Umschichtung im performanceorientierten Ablaufmanagement einem Algorithmus folgend nach starken Börsenphasen in einem höheren Maß als nach schwachen Börsenphasen.

**finanzwelt:** Wie kann beim Impact Investing sichergestellt werden, dass das Geld direkt in grüne Investments geht und nicht im Börsen-Nirwana verschwindet?

**Dr. Gaßner»** Wir verlassen uns bei diesem Thema auf die Einstufung der Kapitalanlagegesellschaften selbst und ergänzend auf fundierte externe Ratings von Sustainalytics, einem Tochterunternehmen des renommierten Ratinghauses Morningstar. Unterstützend stellen wir unseren Vertrieben zu den damit ausgezeichneten Fonds auch das Low-Carbon-Signet von Morningstar zur Verfügung, das den CO<sub>2</sub>-Ausstoß der enthaltenen Zielinvestments in den Mittelpunkt stellt. Sustainalytics verfolgt demgegenüber

auf umfassender Datenbasis einen breiteren Ansatz und fokussiert nicht alleine auf das E (Environment), sondern bezieht auch die Dimensionen S (Social) und G (Governance) in die Betrachtung mit ein.

**finanzwelt:** Vielleicht können Sie, Herr Heß, noch mal für unsere Leser zusammenfassen, was die wesentlichen USP des neuen WWK-Fondsproduktes sind?

**Heß»** Fünf Punkte. Zuerst ist der quantitative Ansatz zu nennen: Wie hoch ist die Ablauf- und Rentenleistung im Vergleich zu den anderen Anbietern von Fondspolices bei gleicher Fondsauswahl? Hier reihen wir uns ein unter die attraktivsten Anbieter am Markt. Zweitens: Die Produktqualität. Mit unserer klar auf Ratings ausgerichteten Produktpolitik ist es unser Ziel, Maklern und ihren Kunden immer bestbewertete Produkte anzubieten. Die Bestnote FFF+ von Franke & Bornberg bestätigt diesen Ansatz einmal mehr. Drittens ist der strukturierte und konsistente Fondsauswahlprozess zu nennen. So stellen wir sicher, dass auch Makler, die keine Börsenexperten sind, ihre Kunden immer im „best Advice“ Ansatz beraten. Viertens: Der Rentenfaktor. Er garantiert dem Kunden bereits zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses die Umrechnung des angesparten Kapitals in eine Rentenleistung. Die WWK bietet auch bei der neuen Tarifgeneration einen der höchsten Rentenfaktoren im Marktvergleich und das sogar mit Besserstellungsoption.

**finanzwelt:** Und last but not least die Aktienquote in der Rentenphase?

**Heß»** Ganz genau. Normalerweise werden die Sparbeiträge der Kunden in der Ansparphase in Sachwerte und Aktien investiert. In der zweiten Phase ist das Kapital dann zwar im sicheren, aber auch inflationsanfälligen Deckungsstock angelegt. Bei uns kann der Kunde nun auf Wunsch auch während des Rentenbezugs in Fonds investiert bleiben. So profitiert er von der freien Fondsauswahl, von kostenlosem Shiften der Fondsanlage und von verschiedenen Optionen zur Rentenoptimierung.

**Dr. Gaßner»** Das darf ich noch unterstreichen, weil es die WWK PremiumFondsrente 2.0 sehr positiv vom Markt abhebt. Mit unserer optionalen ‚Rentenphase-Invest‘ können Kunden die Chancen des Kapitalmarktes weiter nutzen, falls gewünscht bis zum Alter von 90 Jahren. Dabei stehen alle TOP 100 Fonds aus der Ansparphase auch in der Rentenphase zur Verfügung. Seine bewährte Fondsauswahl kann der Kunde bei Eintritt in die Rentenphase somit einfach beibehalten. Die Rentenphase Invest ist vor dem Hintergrund der weiter steigenden Lebenserwartung sehr sinnvoll und auch risikoseitig vertretbar. Altersrentner können heute durchaus noch 15 bis 20 Jahre von den Chancen der Kapitalmärkte profitieren. Unser neues



Dr. Winfried Gaßner

» Allerdings sorgen niedrige Zinsen gepaart mit hoher Inflation für starke Vermögensverluste bei allen Sparern und Menschen, die für ihre Altersvorsorge Geld auf die hohe Kante legen. «

Produkt ist aber nicht nur in der Rentenphase der ideale Begleiter. Vielmehr begleiten der Vertrag den Kunden mit höchster Flexibilität auf dem gesamten Lebensweg: Je nach aktuellem finanziellem Spielraum des Kunden sind während der Ansparphase Beitragsreduzierungen und -erhöhungen möglich. Zudem sind beinahe grenzenlose Entnahme- und Zuzahlungsmöglichkeiten über die gesamte Vertragslaufzeit möglich.

**finanzwelt:** Vielen Dank lieber Herr Heß und Herr Dr. Gaßner für das Interview. (lvs)

# Die neue »WWK Premium FondsRente 2.0«

## Der Gewinn für Makler und ihre Kunden

Wer könnte besser beurteilen als ein Makler, wie eine ideale fondsgebundene Rentenversicherung aussehen sollte? Makler haben ihr Ohr ganz nah am Kunden. Und Makler wissen genau, welcher Versicherer ihnen das Passende in höchster Qualität bieten kann. Die WWK Lebensversicherung a. G. ist nicht ohne Grund seit langer Zeit einer der Premiumpartner Nummer eins. Der Versicherer bietet seinen Kunden seit Jahresbeginn 2022 die neue, renditeorientierte und hochflexible fondsgebundene Rentenversicherung »WWK Premium FondsRente 2.0« an. Im Fokus dieser neuen Produktgeneration steht die Erwirtschaftung von möglichst hohen Renditen durch maximale Partizipation an den weltweiten Aktienmärkten. Dafür wird auf Kapitalgarantien während der Ansparzeit verzichtet. Ein Highlight der besonderen Art: Ganz neu können zusätzlich auch in der Rentenphase die Chancen des Kapitalmarktes genutzt werden. Mit den neuen Tarifen komplettiert der Münchener Versicherer sein reichhaltiges Tarifangebot im Bereich der fondsgebundenen Altersvorsorge.

### Renditechancen und Langlebigkeit im Fokus

Zielgruppe der neuen »WWK Premium FondsRente 2.0« sind Sparer, die für ihre Altersvorsorge die Renditechancen der globalen Kapitalmärkte nutzen möchten, gleichzeitig aber eine verlässliche Rentenzahlung und bei all dem eine flexible sowie gleichzeitig auch steuerlich attraktive Anlageform suchen. Kurzum: Mit all seinen Komponenten liefert das Produkt einen

deutlichen Mehrwert gegenüber klassischen Fondsanlagen im Depot. Mit der neuen Fondsrente reagiert die WWK passgenau auf die Anforderungen der modernen Gesellschaft. Denn die Kunde können nicht nur in der Ansparphase in Investmentfonds investieren, sondern auch in der Rentenphase. Dies ist mehr als sinnvoll, weil die Lebenserwartung immer weiter steigt, und Altersrentner häufig noch 15 bis 20 Jahre von den Chancen der Kapitalmärkte profitieren können.

### Hohe Renditechancen – 100 Top-Fonds, ETFs, ESG und Krypto

Auf der Anlageseite offeriert »WWK Premium FondsRente 2.0« eine Vielzahl von Möglichkeiten. Zur Wahl stehen »TOP 100« qualitätsgeprüfte Fonds vieler namhafter Investmentgesellschaften. Reduzierte Fondskosten werden durch Clean Shareclasses und institutionelle Anteilsklassen sichergestellt. 35 effiziente ETFs, Indexfonds und hochdiversifizierte Dimensional Fonds runden die Fondsauswahl ab. Nachhaltige Geldanlage steht – der aktuellen politischen Entwicklung und den Wünschen einer Vielzahl von Kunden entsprechend – ebenfalls im Fokus des Produkts: 31 ESG-konforme Fonds beziehungsweise ETFs, davon 9 Impact-Fonds, stehen dem nachhaltig orientierten Kunden in der Anspar- und Rentenphase zur Verfügung. Abgerundet wird das Fondsangebot durch vorkonfektionierte Fonds-Baskets und spezielle Themenfonds sowie Mischfonds, die Zukunftsbereiche wie Künstliche Intelligenz (KI) oder Kryptowährungen abdecken.



**EXZELLENT ANLAGEMÖGLICHKEITEN**

- + 100 Top-Fonds plus moderne Themenbaskets
- + Alle verfügbaren Anlageoptionen flexibel kombinierbar
- + Besonders kostengünstige Anteilklassen
- + Shift und Switch jederzeit und unbegrenzt kostenlos möglich – ganz bequem auch online
- + Fondsanlage und -wechsel ohne Ausgabeaufschlag
- + Auf Wunsch automatisches, jährliches Rebalancing
- + Investitionsmanagement für Einmalbeiträge wählbar
- + Kostenloses Ablaufmanagement

**EINER DER HÖCHSTEN GARANTIERTEN RENTENFAKTOREN AM MARKT**

- + Garantierter Rentenfaktor auf das Gesamtguthaben
- + Günstigerprüfung durch Besserstellungsoption

**ANPASSUNGSFÄHIGKEIT WÄHREND DER LAUFZEIT**

- + Beitragserhöhungen und -reduzierungen in der Ansparphase
- + Zuzahlungen und Entnahmen in der Anspar- und Rentenphase
- + Rentenbeginn bis zum Alter 90 Jahre individuell wählbar
- + Verschiedene Möglichkeiten zur Hinterbliebenenabsicherung
- + BioRisk-Zusatzversicherung optional einschließbar

## 100 % garantierter Rentengarantiefaktor

Im Markt steht der Name WWK seit langem für einen stabilen und hohen »Garantierten Rentenfaktor« und somit für Sicherheit im Rentenbezug. Diesen Mehrwert behält auch die neue Tarifgeneration und bietet den im Marktvergleich gewohnt hohen garantierten Rentenfaktor mit Besserstellungsoption. Die Kunden profitieren damit von den bei Vertragsschluss gültigen Rechnungsgrundlagen über die gesamte Laufzeit.

### Das neue WWK-Highlight in der Rentenphase

Auch in der zweiten Vertragsphase, nämlich während dem Rentenbezug, kann der Kunde ab sofort in Fonds investiert bleiben. So profitiert er auch in dieser Periode von der freien Fondsauswahl, von kostenlosem Shiften der Fondsanlage und von verschiedenen Optionen zur Rentenoptimierung: intervallabhängig, betragsabhängig oder performanceorientiert. Bei dieser Flexibilität bleibt dem Kunden der Steuervorteil der Lebensversicherung ebenso erhalten wie eine lebenslang garantierte Leibrente. Darüber hinaus spricht das Produkt alle

**RENTENPHASE MIT EINZIGARTIGER FLEXIBILITÄT**

- + Rentenphase Klassik
  - 100%ige Anlage im Sicherungsvermögen der WWK
  - Hohe lebenslange garantierte Rente ab Beginn
- + Rentenphase Invest
  - Freie Fondsauswahl in der Rentenphase
  - Fondsanlage bis zu 50 % des Rentenkapitals wählbar
  - Individuelle Rentenerhöhung durch manuelle Umschichtung des Fondsvermögens möglich
  - Rentenoptimierer: Erhöhung der Rente durch automatische intervall-, performance- oder betragsabhängige Umschichtung des Fondsguthabens
  - Zuzahlungen und Entnahmen möglich
- + Ertragsanteilbesteuerung der Rentenleistungen

Basisinformationsblätter und weitere Informationen nach der PRIIP-Verordnung finden Sie im Internet unter [wwk.de/BIB](http://wwk.de/BIB).

Sparer an, die langfristig und mit Weitblick Altersvorsorge betreiben wollen, ohne die Flexibilität in der eigenen Lebensplanung einzuschränken. So begleitet die Fondspolice jeden Kunden auf dem eigenen Lebensweg und ermöglicht jederzeit Beitragsreduzierungen und -erhöhungen in der Ansparphase. Sogar flexible Entnahme- und Zuzahlungsmöglichkeiten über die gesamte Vertragslaufzeit – in der Anspar- wie auch in der Rentenphase – machen die eigene Altersvorsorge zum flexiblen Begleiter auf dem Lebensweg.

### Produktstart in der 3. Schicht – Bestnote FFF+

Die »WWK Premium FondsRente 2.0« steht zunächst als Privatrente in der 3. Schicht zur Verfügung. Und er hat Fachleute hat schon überzeugt: Der Tarif wurde bereits zum Produktstart von der Ratingagentur Franke & Bornberg mit der Bestnote FFF+ ausgezeichnet. Die Ablaufleistungen und mögliche Rentenhöhen zählen zu den attraktivsten im Markt. Ein Angebot in weiteren Vorsorgeschieden ist im Laufe des Jahres 2022 vorgesehen.

**Alle Informationen zum Produkt befinden sich auf dem WWK-eigenen Wissenspool:**

[www.wwk-premiumfondsrente.de](http://www.wwk-premiumfondsrente.de)

# WWK

Eine starke Gemeinschaft

# Sichere Forderungen für eine Handvoll Euro mehr

Corona bremst die Wirtschaft aus. Global Player warten wie Mittelständler und Betriebe aus der Region auf Lieferungen und Leistungen. Warenregale dünne aus. Heizungen bleiben ohne Ersatzteile kalt und Maschinen stehen. Baumaterial ist knapp und in Küchen fehlen Großgeräte. Ganze Werkshallen liegen brach. Einzugs-, Liefer- und Produktionstermine verschieben sich auf unbestimmte Zeit. Etliche Pleiten drohen, so dass Unternehmen auf Forderungen sitzenbleiben und eine Insolvenz fürchten. Krisenresistente Unternehmen sorgen sich um Wirtschaftskriminelle, die Mitarbeiter, geheime Daten und Firmenkonto ins Visier nehmen. Eine brisante Mischung.

Manager setzen auf Banken- und Versichererlösungen für Kautionen, Vertrauensschäden und Warenkredite, um nicht selbst in eine persönliche Ersatzverantwortung zu gelangen. Für Bau-, Handels-, Produktions- und Dienstleistungsbetriebe sind die Lösungen eine feste Größe in den Preis- und Risikokalkulationen für B2B- und B2C-Geschäfte. Vermieter schützen sich z. B. gegen säumige Mieter oder Reisende vor Reiseanbieterpleiten. Mietkautionen und Reisekostenerersatz sichern Kautionsversicherer ebenso wie die in der Baubranche erforderlichen gesetzlichen und vertraglichen Bürgschaften. Warenkreditversicherer wappnen Leistungen und Lieferungen vor Zahlungsausfällen der Abnehmer. Im Fokus der Vertrauensschadenversicherer steht finanzielle Sicherheit vor untreuen Mitarbeitern und externen Wirtschaftskriminellen. Der Schutz ist gefragt, denn geringe Forderungsausfälle, sicheres Firmenvermögen und dauerhafte Zahlungsfähigkeit gelten für Unternehmenslenker als Kardinalspflichten.

## Schutz für und gegen Mitarbeiter

Gesetzliche Regelungen für Zeitwertguthaben auf Belegschaftskonten schützen die Ansprüche der Arbeitnehmer. Lange galt die klassische Lebensversicherung als Garant für die betriebliche Versorgung. Niedrigzinsen und Run-off-Trends sorgen für akuten Gesprächsbedarf. Schnüren die Berater neue Versorgungspakete für Unternehmen, sind Bürgschaften für Zeitwertguthaben seitens Kautions-



versicherern oftmals mit dabei. Versicherungsvermittler sitzen mit ihren Kunden im selben Boot. Fehlen geeignete Absicherungen, sind Ersatzansprüche wegen ungedeckter Arbeitnehmerkonten nicht mehr weit. „Ein fauler Apfel verdirbt den Apfelkorb“ heißt es. In der Belegschaft kann es Mitarbeiter geben, die sich Firmenvermögen aneignen. Vor Diebstahl, Geheimnisverrat oder einer Veruntreuung von Geldern aus internem Kreis ist kaum ein Unternehmen vollkommen sicher. Zu den internen Gefahren gesellen sich Wirtschaftskriminelle, die mit gefälschten Identitäten oder Urkunden auf Daten, Hard- oder Software, Geschäftsgeheimnisse sowie andere Vermögenswerte zugreifen wollen. Die Cyber-Welt eröffnet Kriminellen immer effektivere

Wege für digitale Raubzüge. So sorgen vermeintliche Chefs per offiziell scheinender E-Mail für Überweisungen auf Bankkonten, von denen die erschlichenen Zahlungen verschwinden. Bestellbetrüger prellen unter fremden Identitäten Onlinehändler um Waren. Cyber-Kriminelle kaufen Kontakt- und Kreditkartendaten en gros bei Auftragshackern, die für frisches Material beispielsweise aus Datenbanken von Behörden oder Dienstleistern sorgen. Auf der dunklen Cyber-Seite wachsen globale Organisationen, die systematisch IT-Systeme attackieren, mit Betrugsware hehlen oder Geldströme verschleiern. Gemeinhin schließen die AVB-Cyber einen „Abfluss von Vermögenswerten“ aus. Für intern

überschaubaren Folgen für private Neubauherren oder, bei Gewerbeobjekten, für die Investoren. Architekten, Bauunternehmer, Handwerker und andere Bauprofies verlangen untereinander Bürgschaften und andere Sicherheiten, auf die Bauherren für die gesetzlichen Gewährleistungen oder eine Baufertigstellung ebenfalls bauen sollten. Meiden die Kautionsversicherer ein Bauunternehmen, gehört der Bauauftrag in solventere Hände.

## Unternehmensforderungen auf Nummer sicher

Selbst gesunde Unternehmen stranden, wenn hohe Forderungen ausbleiben. Schulden Firmen zugesagte Lieferungen oder offene Rechnungsbeträge, rutschen die Unternehmensergebnisse der Gläubiger in Richtung rote Zahlen. Als Folge ziehen sich oftmals Geschäftspartner aus dem Umfeld zurück, um nicht selbst in den Verluststrudel zu geraten. Sukzessive lösen sich so ganze Liefer- und Produktionsketten auf. Neben den Banken sichern Kautions- und Kreditversicherer drohende Forderungsausfälle der Unternehmenskunden ab und unterbinden Domino-Effekte. Krisen wie die Finanz-, Euro- oder Corona-Krise verstärken die Effekte. Damit Forderungsausfälle in Krisenzeiten abgesichert bleiben, federn Staatsgarantien negative Schadenentwicklungen ab. Zuletzt öffnete sich in 2020 und 2021 ein staatlicher 30-Milliarden-Schirm zur Absicherung der Geschäfte in Corona-Zeiten. Im Wettbewerb mit Banken verzeichnen Versicherer ein großes Plus. Banken verbuchen den Forderungsausfallschutz auf den Kreditlinien der Unternehmenskunden, was den Spielraum für Darlehen, Kontokorrente und Co. verringert. Die Entlastung der Kreditlinien bei Banken über Versicherungslösungen gilt als ein Entree ins Beratungsgespräch mit Unternehmen im Neu- und Bestandskundengeschäft. Zusätzliche Services runden den Schutz für Unternehmenskunden ab. Bonitätsprüfungen warnen beispielsweise bei geringer Bonität vor den Verträgen mit neuen Partnern und ersparen den Unternehmen Ärger, Kosten- und Zeit. Makler verhelfen ihren Firmenkunden zu stabileren Finanzen und erhöhen so quasi nebenbei die eigene Bestandsqualität. Zufriedene Unternehmenskunden, geringe Beitragsaußenstände und Cross-Selling-Chancen im Maklerbestand sprechen für Kautions-, Vertrauensschaden- und Warenkreditversicherungen. (gg)



und extern verursachte Vermögensverluste bieten Vertrauensschadensversicherer zugeschnittene Lösungen.

## Ohne Bürgschaft kein Bau\*en

Die Eingabe „Insolvenz am Bau“ fördert 5,19 Millionen Suchmaschinenergebnisse zu Tage. Viele Häuslebauer fürchten den wirtschaftlichen Kollaps, wenn der Bauträger oder andere Gewerke wegen Insolvenz ausfallen. Jeder Terminverzug bedroht per se die Finanzierungspläne. Steht der Bau still, wird es schnell eng. Gerät das unfertige Haus samt Baugrund mit in die Bauträger-Insolvenzmasse, sind beunruhigte Banken oder fortlaufende Mieten die noch

## Fazit

Kautionen durch Banken oder Versicherer umgeben Privatkunden am Arbeitsplatz, auf Reisen, am Bau oder zur Miete von Wohnraum. Die wachsende Cyber- und Wirtschaftskriminalität trifft Haushalte sowie Unternehmen. Kautions-, Vertrauensschaden- und Warenkreditversicherung gehören auf die Agenda der Versicherungsberatung.

# Erst wird aufgeräumt

**Es ist noch gar nicht so lange her, da wurde als Spinner abqualifiziert, wer lokale Starkregen-Katastrophen und Überschwemmungen mit dem Begriff Klimawandel zusammenbrachte. Das hat sich gründlich geändert, das Lachen ist so manchem buchstäblich im Hals stecken geblieben. Dennoch besteht nach wie vor dringender Versicherungsbedarf. Ändern kann dies nur das verstärkte Engagement des Vertriebes.**

In den Überschwemmungsgebieten an Ahr und Erft sowie den anderen von der Hochwasserkatastrophe betroffenen Regionen ist der Wiederaufbau in vollem Gang. „An unsere Kunden wurden bereits über 3 Mrd. Euro ausgezahlt, um die Schäden an Hausrat, Wohngebäuden, Betrieben und Fahrzeugen zu beheben“, sagt der Hauptgeschäftsführer des Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. GDV, Jörg Asmussen. Alle Schäden – der GDV rechnet derzeit mit versicherten Gesamtschäden von 8,2 Mrd. Euro – könnten zum jetzigen Zeitpunkt noch gar nicht beglichen sein. „Die Versicherer zahlen nicht pauschal eine Summe aus, sie bezahlen ganz konkret den Wiederaufbau eines Gebäudes“, sagte Asmussen. Das geschehe so zügig wie möglich. „Aber bis alle stark geschädigten Gebäude wieder aufgebaut sind, dauert es noch. Und erst dann sind alle Mittel geflossen“, so

Asmussen. Er machte während einer Tagung in Berlin einmal mehr deutlich, dass sich die Betroffenen darauf verlassen könnten, dass die Versicherer bestehende Ansprüche erfüllen: „Glauben Sie nicht den Gerüchten in den sozialen Medien. Die Versicherungswirtschaft nimmt ihre Verpflichtungen sehr ernst.“ Von den bislang ausgezahlten Leistungen erhielten Betroffene in Nordrhein-Westfalen über 1,7 Mrd. Euro. Auf Versicherungskunden in Rheinland-Pfalz entfielen rund 950 Mio. Euro, während die übrigen 350 Mio. Euro vor allem in Bayern und Sachsen ausgezahlt wurden. Die Zahlen basieren auf der aktualisierten GDV-Statistik zum Stand der Schadenregulierung nach dem verheerenden Tiefdruckgebiet „Bernd“, das Mitte Juli vor allem in Nordrhein-Westfalen und Rheinland-Pfalz große Schäden angerichtet hat. Bei der bislang folgenschwersten Naturkatastrophe in Deutschland starben mehr als 180 Menschen. Laut Asmussen habe die Versicherungswirtschaft in den vergangenen Wochen und Monaten große Anstrengungen unternommen, um den Wiederaufbau der zerstörten Landstriche voranzutreiben und die Betroffenen zu unterstützen. „Es ist verständlich, dass die Menschen so schnell wie möglich wieder in ihre Häuser und in ein normales Leben zurückkehren wollen“, so der GDV-Hauptgeschäftsführer. „Von der öffentlichen Hand hätten wir uns aber klare Aussagen gewünscht, an welche

behördlichen Präventionsauflagen der Wiederaufbau geknüpft ist“, lautet seine Kritik. „Das betrifft vor allem das Ahrtal. Stattdessen ist in der Öffentlichkeit der Eindruck entstanden, dass man mit den von der Landesregierung neu berechneten Gefahrenkarten für künftige Katastrophen hinreichend vorgesorgt hat. Das ist eine verpasste Chance für eine bessere Hochwasservorsorge.“ Als Folge der Flutkatastrophe haben die deutschen Versicherer konkrete Vorschläge für ein Gesamtkonzept zur Klimafolgeanpassung vorgelegt. Damit einher geht auch ein neues System für den Elementarversicherungsschutz. Ziel ist eine Absicherung aller privaten Wohngebäude gegen Extremwetterrisiken. Im Kern sehen die GDV-Vorschläge vor, dass es künftig nur noch Wohngebäudeversicherungen geben soll, die auch sogenannte Elementargefahren, wie Hochwasser und Starkregen, abdecken. Zugleich fordert die Versicherungswirtschaft ein nachhaltiges Umsteuern der öffentlichen Hand, etwa durch klare Bauverbote in hochwassergefährdeten Gebieten.

## Die Deutschen sind sensibler geworden

Aufgerufen zu mehr eigener Vorsorge sind aber grundsätzlich auch die Bürger selbst. Und dies bereits bei der Überlegung, wohin sie eigentlich ihr Haus stellen wollen. Zumindest aber sollten sie sich um ausreichenden Versicherungsschutz kümmern. Damit lassen sich Hochwasserkatastrophen selbst zwar nicht vermeiden, die finanziellen Folgen aber schon. Deshalb drängt sich – nicht zum ersten Mal – die Frage auf, ob die Hochwasserkatastrophe in Rheinland-Pfalz/NRW Auswirkungen auf die Nachfrage nach derartigem Versicherungsschutz gehabt hat. Dr. Christoph Lürer, Chief Underwriting Officer der Zurich Gruppe



**Jörg Asmussen**  
Hauptgeschäftsführer  
GDV



**Dr. Christoph Lürer**  
Chief Underwriting Officer  
Zurich Gruppe Deutschland



Hilfe im Ahrtal – Die Arbeit ist noch nicht getan

Deutschland, erkennt tatsächlich eine heilsame Wirkung der ein halbes Jahr zurückliegenden Ereignisse: „Natürlich haben die jüngsten Unwetterereignisse die Bevölkerung für die Bedeutung eines umfassenden Elementar-Versicherungsschutzes sensibilisiert.“ Vielen Kunden habe das Drama dramatisch vor Augen geführt, dass nicht nur Gebäude in Flussnähe oder in einem erdbebengefährdeten Gebiet Elementarrisiken ausgesetzt sind, sondern Starkregenereignisse auch in vermeintlich sicheren Lagen zu schweren Schäden wie etwa der Überflutung der Kellerräume führen könnten. Vor allem im Westen und Süden sehe man seither eine erhöhte Nachfrage nach Elementardeckungen. Dr. Lüer: „Als Versicherer haben wir bereits seit Jahren immer wieder versucht, unsere Kunden für die Absicherung des Elementarrisikos zu sensibilisieren. Dies spiegelt sich auch in einer steigenden Verbreitung dieser Deckung in unserem Bestand – wobei man

nicht übersehen darf: Ein Wechsel der Gebäudeversicherung findet eher selten statt, am ehesten bei einem Eigentümerwechsel.“ Entsprechend langsam steige bisher die Versicherungsdichte.

### Teurer wird es auf jeden Fall

Aber ist eine Vorsorge gegen solche Katastrophen überhaupt möglich? Dr. Lüer berichtet von einem Schlendrian ohne gleichen: „In Deutschland ist nicht einmal die Hälfte der Häuser gegen Starkregen und Hochwasser versichert, dabei wäre ein Schutz für fast alle verfügbar. Wir sprechen uns daher für ein neues Gesamtkonzept zur Klimafolgenanpassung aus Aufklärung, verbindlichen Maßnahmen zur privaten und staatlichen Prävention und Versicherung aus.“ Unwetterkatastrophen wie das Hochwasser in NRW und Rheinland-Pfalz ließen sich nur im verantwortlichen Zusammenwirken von

Bund, Ländern, Kommunen, Hauseigentümern, Kreditwirtschaft, Mietern und Versicherern minimieren. Der Klimawandel ist die eine Seite der Medaille. Auf private Hauseigentümer kommt aber noch ganz anderes Ungemach zu. Dr. Lüer: „Voraussichtlich werden wir unsere Prämien im Bereich der Wohngebäude- und Elementarversicherung in den kommenden Monaten um 5 bis 10 % erhöhen. Dies ist aber weniger den jüngsten Elementarereignissen geschuldet als vielmehr der deutlichen Inflation der Schadenkosten im Baubereich sowie den generell seit Jahren steigenden Schadenzahlen in der Gebäudeversicherung.“ Getrieben werde diese Kosteninflation aktuell durch die bekannten globalen Störungen der Lieferketten sowie knappe Handwerkerkapazitäten. Hinzu komme die Alterung des deutschen Gebäudebestands, die sich insbesondere in weiter steigenden Leitungswasserschäden niederschläge. (hdm)

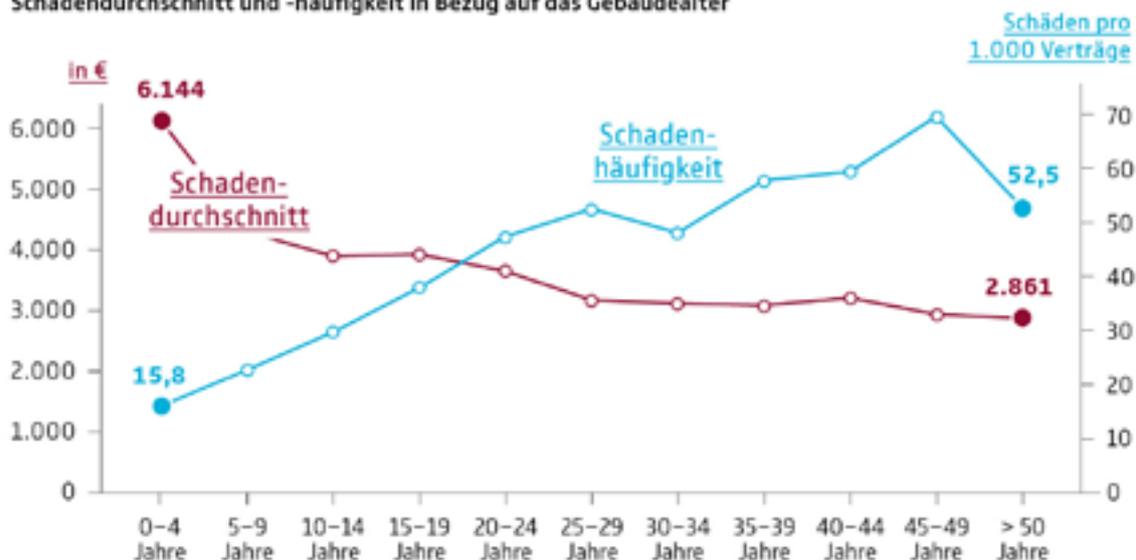
# Rauschen in der Leitung



Wenn das Gespräch auf die Wohngebäudeversicherung kommt, richtet sich der Blick automatisch auf die Hochwasser-Katastrophe vom vergangenen Sommer in Nordrhein-Westfalen und Rheinland-Pfalz. Dabei findet jeden Tag – eher im Stillen – ein ganz anderes Desaster statt. Und das kommt aus den Wasserleitungen der Häuser. Die Versicherer kostet es viele Milliarden Euro.

Geplatzte Rohre, leckende Armaturen oder auslaufende Heizboiler: Leitungswasserschäden werden für die Versicherer immer teurer. Die Wohngebäudeversicherer leisteten dafür 2019 zum ersten Mal mehr als 3 Mrd. Euro. Am stärksten betroffen war erneut Köln. Der Indexwert für Leitungswasserschäden war in der Kölner Innen- und Südstadt mit 204 mehr als doppelt so hoch wie im Bundesdurchschnitt (100). Das geht aus Zahlen des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) hervor. Hauptursache für Leitungswasserschäden sind Installations- und Montagefehler. Mangelhafte Rohrverbindungen und kaputte oder falsche Dichtungen sorgen für jeden vierten Schaden. Wichtig ist deshalb eine regelmäßige Wartung der Heizungs- und Sanitäreinrichtung. „Um Leitungswasserschäden zu begrenzen, müssen Absperrventile leicht zugänglich und klar gekennzeichnet sein und vor allem im Notfall auch funktionieren“, sagt **Oliver Hauner**, Leiter der Abteilung Sach- und Technische Versicherung. Allein im Jahr 2019 zählten die Wohngebäudeversicherer deutschlandweit rund 1,1 Millionen Leitungswasserschäden. Die Kosten summierten sich auf 3,1 Mrd. Euro. Der Schadendurchschnitt erhöhte

## Schadendurchschnitt und -häufigkeit in Bezug auf das Gebäudealter



Quelle: GDV, Statistik für 2018  
© www.gdv.de | Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)



sich um knapp 7 % auf 2.881 Euro. Hinzu kommen 280 Mio. Euro Schäden in der Hausratversicherung. Von 2002 bis 2019 leisteten die Gebäudeversicherer für alle versicherten Gefahren (Sturm/Hagel, Feuer, Leitungswasser und weitere Naturgefahren) insgesamt 77 Mrd. Euro. 38 Mrd. Euro – also fast die Hälfte der Leistungen – entfielen auf Leitungswasserschäden.

### Nachhaltigkeit als Qualitätsmerkmal

Natürlich spielen diese Schäden auch eine wichtige Rolle, wenn es um das Thema Nachhaltigkeit geht, denn Wasser ist eine wertvolle Ressource. Und es stellt sich automatisch die Frage, welche Rolle dieser Aspekt in der Wohngebäudeversicherung spielen sollte. Michael Groß, Leiter Sachversicherung bei den Barmenia Versicherungen, sagt dazu: „Wir prüfen



**Michael Groß**

Leiter Sachversicherung  
Barmenia Allgemeine Versicherungs-AG

bei jeder Produktneugestaltung, ob und in welchem Umfang nachhaltige Aspekte umgesetzt werden können. Bei der Neugestaltung der Barmenia-Wohngebäudeversicherung, mit der wir seit dem 29. November 2021 am Markt vertreten sind, haben wir etliche Leistungen mit besonderen ökologischen und sozialen Inhalten im Versicherungsschutz berücksichtigt.“ Wichtig sei auch zu beachten, dass die Barmenia für Mehrkosten aufkomme, die durch öffentlich-rechtliche Auflagen entstünden – und zwar in vollem Umfang Dies könne der Fall sein, wenn sich der Neubau des Gebäudes wegen geänderter Bauvorschriften zum Beispiel zur Wärmedämmung nach der Energieeinsparverordnung (EnEV) verteuere. Solchen Kosten werde künftig immer mehr Bedeutung zukommen. So hätten bereits einige Bundesländer (Baden-Württemberg, Hamburg, Berlin) eine „Solarpflicht“ beschlossen. Danach müssen in der Tat neu zu errichtende Wohngebäude mit einer Photovoltaikanlage ausgestattet werden. Für bereits bestehende Häuser gilt das auch bei einer umfassenden Sanierung des Daches. Die Länder sehen allerdings auch Ausnahmeregelungen vor. In Baden-Württemberg gilt die Solarpflicht ab 1. Mai 2022, in Berlin ab dem 1. Januar 2023. Groß fährt fort: „Zusätzlich bieten wir eine erweiterte Absicherungsmöglichkeit aller haustechnischen Anlagen gegen Elek-

tronikgefahren, insbesondere auch für Photovoltaikanlagen, Solarthermie-, Geothermie- sowie sonstige Wärmepumpenanlagen, Smart-Home-Anlagen/-Geräte und für alle übrigen elektrotechnischen und elektronischen Anlagen und Geräte des Gebäudes, einschließlich Wandladestationen (sog. Wallboxen) zum Aufladen von Elektrofahrzeugen.“ Darin abgedeckt sei auch der Diebstahl (auch Raub und Plünderung) dieser Anlagen beziehungsweise von Teilen davon sowie der Ertragsausfall der Photovoltaikanlage nach einem Schaden.

### Es könnte teurer werden

Welche Auswirkungen hat der Klimawandel auf die Beitragskalkulation? Groß hat darauf eine klare Antwort: „Unter der Annahme, dass katastrophale Naturereignisse, wie zuletzt die Sturzfluten im Juli 2021, vermehrt auftreten, ist damit zu rechnen, dass sich diese mittel- und langfristig in der Beitragskalkulation niederschlagen werden.“ Es ließe sich allerdings jetzt nicht voraussagen, ob und in welchem Umfang diese Einflüsse haben würden. Darüber hinaus sei die Versicherungslösung aber Teil eines Gesamtkonzeptes, zu dem auch Prävention und Aufklärung gehörten. An die Trennung von Beständen in besonders gefährdeten Regionen denke man bei der Barmenia jedoch nicht. (hdm)



# Kreditversicherungen mit elementarem Schutz

Innerhalb der R+V Versicherungsgruppe bietet R+V gemeinsam mit Condor und KRAVAG Versicherungsschutz und innovative Lösungen für Unternehmen, private Haushalte und öffentlich-rechtliche Einrichtungen. Mit leistungsstarken Tarifen sowie zielgruppengerechten Produkten ist R+V in vielen Bereichen Marktführer und sichert seit einem Jahrhundert die Kundenrisiken ab. Im 100. Jahr nach Gründung setzt R+V unter #MissionMiteinander erneut Zeichen, greift relevante Themen unserer Zeit auf und fördert Initiativen für Zukunftsprojekte. Die Idee „Was einer alleine nicht schafft, das schaffen viele“, von Friedrich Wilhelm Raiffeisen als Begründer der Genossenschaften, lebt in den Werten solide, begeisternd, genossenschaftlich der R+V weiter.

Liefer- und Zahlungsausfälle bringen Unternehmen oftmals in Existenznöte. Für Unternehmen ist eine wirtschaftliche Ba-

lance zwischen Forderungen, Verbindlichkeiten und Eigenkapital elementar wichtig. Hohe Forderungsausfälle oder Bürgschaftsanforderungen sorgen für Ungleichgewicht. Das Homeoffice und andere Digitalisierungstrends locken Cyber-Kriminelle an. Die Kautionsversicherung sorgt mit Bürgschaften für Sicherheit bei den Auftraggebern und Liquidität in Unternehmen. Vermögenswerte der Unternehmen schützen Versicherungsmakler mit den Warenkredit- und Vertrauensschadensversicherungen der R+V.

## Mit Bürgschaften auf Nummer sicher

Viele Auftraggeber fordern Bürgschaften oder vertragliche Sicherheitseinbehalte. Alternativ zu Bankbürgschaften bietet die Kautionsversicherung Sicherheiten, ohne die Kreditlinien und damit die Liquidität zu belasten. Besonders im Bauhaupt- und Ausbaugewerbe, im Maschinen- und An-

lagenbau sowie im Garten- und Landschaftsbau sind Bürgschaften entscheidend für Auftragsvergaben. Ohne genügende Sicherheiten gehen Aufträge an die Wettbewerber. Die wichtigen Bürgschaften für die Branchen, wie z. B. zur Absicherung von Mängelansprüchen, der Erfüllung von Werkverträgen oder An- und Vorauszahlungen, stellt die R+V einfach, schnell und günstig bereit. Bestehende Bürgschaften können abgelöst oder erhöht werden. Die R+V bietet Firmenkunden entweder einen Bürgschaftsrahmen mit Einzel- und Gesamtlimits für kleine und mittlere Aufträge oder die individuell zugeschnittene Bürgschaft für größere Projekte an. Regelmäßig hat die Reisebranche Insolvenzen zu verkraften, deren Folgen die Reisenden und Anbieter unverhofft treffen. Deshalb sind Reiseanbieter zur Insolvenzabsicherung gesetzlich verpflichtet. Die Kautionsversicherung für Reiseanbieter von der R+V erstattet bei Insolvenz des Reiseveranstalters den vom Reisenden gezahlten Reisepreis zurück. Für die Anmietung von Gewerbeflächen ist die Mietkautionsbürgschaft der R+V die alternative Versicherungslösung zum herkömmlichen Mietkautionskonto bei der Bank. Der Vermieter erhält die Bürgschaft als Sicherheit für die Verpflichtungen aus dem Mietvertrag. Vermieter und Mieter benötigen kein speziell abgesichertes Bankkonto und das anmietende Unternehmen kann die freie Liquidität in andere Betriebsbereiche investieren.

## Kriminelle zerstören Vertrauen

Wirtschaftskriminelle kosten Unternehmen pro Jahr rund 4 Mrd. Euro. Angesichts zunehmend global organisierter Kriminalität ist die Tendenz steigend. Jedes Unternehmen aus jeder Branche ist gefährdet und sollte nach einer Vertrauensschadenversicherung fragen. Grundlage im Geschäftsverkehr der Unternehmen ist das Vertrauen in die eigenen Mitarbeiter sowie in Geschäftspartner, in Subunternehmer und in die guten Absichten aller anderen. Jede kriminelle Absicht zerstört dieses Vertrauen und kann in Folge das betroffene Unternehmen um die Existenz bringen. Die R+V schützt mit der Vertrauensschadenversicherung vor den Folgen aus kriminellen Straftaten durch Vertrauenspersonen oder Außenstehende. Die Folgekosten z. B. aus der Schadenermittlung oder einer Rechtsverfolgung sind ebenfalls versichert. Gravierend sind Straftaten wie z. B. Diebstahl oder Veruntreuung, die Vertrauenspersonen im Unternehmen begehen. Es droht der Verlust von Unternehmensvermögen. Dritte können in Mitleidenschaft geraten, die in Folge das Unternehmen in die Mitverantwortung nehmen. Auch Geheimnisverrat und andere Pflichtverletzungen ziehen oft erhebliche Vermögensschäden nach sich. Fallen nach Straftaten Schlüsselmitarbeiter aus, belasten Betriebsunterbrechungen, Vertragsstrafen wegen Nichterfüllung und Imageverlust die Firmen zusätzlich. Die Angriffe Außenstehender, beispielsweise mit gefälschten Identitäten oder Urkunden, führen oftmals zu großen Vermögensverlusten. Vielfach un-

terschätzt sind die Nachwirkungen der Traumata auf Seiten der Mitarbeiter, die ebenso wie das Unternehmen Angriffsopfer waren. Die R+V übernimmt die Kosten für eine psychologische Beratung durch Fachleute der HumanProtect Consulting GmbH, die auf solche Fälle spezialisiert sind.

## Forderungsausfälle bedrohen Existenzen

Vertrauen ist gut, mit Kontrolle wird es besser. Zahlungsziele für Kunden, die ein paar Tage oder mehrere Wochen in der Zukunft liegen, sind ungesicherte Kredite. Fallen diese Forderungen zu Lasten des Unternehmens aus, erfordert der Ausgleich erhebliche Mehrumsätze aus anderen Kundenverbindungen. Die Forderungsabsicherung mit der R+V schützt vor finanziellen Folgen aus Forderungsausfällen, stärkt so die Planungssicherheit und schafft wieder mehr Freiräume für die eigentlichen Geschäfte. Unternehmen sichern ihre Forderungsausfälle aufgrund unbezahlter Warenlieferungen, Werk- oder Dienstleistungen mit der Warenkreditversicherung der R+V punktgenau ab. Die professionellen Bonitätsprüfungen von Kunden, die Absicherung von rechtlichen Auseinandersetzungen bei strittigen Forderungen sowie der zügige Schadensausgleich runden den bei Unternehmen beliebten Schutz vor Forderungsausfällen von der R+V ab. Ebenso bietet die R+V für große Einzelforderungen aus Sonderaufträgen oder zu speziell gefertigten Investitionsgütern einen passgenauen Schutz. So bleibt die Liquidität des eigenen Unternehmens auch bei Ausbleiben einer Zahlung erhalten.

## Bestens aufgehoben mit R+V

Dank der Maklerbetreuung vor Ort sind Versicherungsmakler und andere freie Vermittler bei der R+V bestmöglich aufgehoben. Mit Servicenummern der Experten, Hotline- und Online-Services sowie dem Maklerportal unterstützt die R+V bei Neukunden und im Bestandsgeschäft. Die Unternehmensgröße der R+V schafft das Vertrauen für eine dauerhafte Absicherung gegen existenzbedrohende und existenzzerstörende Risiken. Konsequente Digitalisierung verschlankt die Verwaltungs- und Schadenprozesse und erweitert die Freiräume für persönliche Kontakte zu den Geschäftspartnern.

Informationen zu den Produktlinien der R+V finden Partner im Maklerportal unter: [online.ruv.de](https://online.ruv.de)



**Das neue Jahr bringt Pflegebedürftigen und ihren Angehörigen finanzielle Verbesserungen – in der häuslichen Pflege dürfte die Enttäuschung allerdings überwiegen. Doch auch für Heimbewohner gilt nach wie vor: Die Pflegeversicherung ist keine Vollkaskodeckung. Die Corona-Pandemie dürfte die Lage eher noch verschärfen.**

versicherung, meint dazu: „Die finanzielle Basis einer Familie spielt eine wichtige Rolle bei der Entscheidung und ist besonders relevant je höher der Pflegegrad der zu pflegenden Person ist.“ Die häusliche Pflege sei allerdings nicht kostengünstig und spätestens mit dem Grundsatzurteil des Bundesarbeitsgerichtes im Sommer 2021, ausländische 24-Stunden-Pfle-

gedeckt werden. Somit bestehe das Risiko, dass eine Person, die eigentlich in der stationären Pflege deutlich besser aufgehoben wäre, allein aufgrund der Kosten zu Hause gepflegt werden müsse. Dies stelle dann nicht nur eine Belastung der Betroffenen selbst dar, da sie möglicherweise nicht optimal versorgt werden könnten, sondern unter Umständen auch der Angehörigen,

## ...und dann kam Corona

Die Pflegeversicherung zahlt den Heimen für jeden Pflegebedürftigen einen Betrag in gesetzlich festgelegter Höhe – zwischen 770 Euro bei Pflegegrad 2 und 2.005 Euro bei Pflegegrad 5. Dies liegt allerdings weit unter den tatsächlichen Kosten, die von den Heimen für die Gesamtzahl der Bewohner summierte und dann pro Kopf aufgeteilt werden. Das Ergebnis ist der „heimdurchschnittliche Eigenanteil“. Diesen mussten die Pflegebedürftigen bislang für die Heimpflege entrichten. Im neuen Jahr 2022 gibt es dazu allerdings höhere Zuschüsse von der Pflegekasse. Diese hängen von der Dauer der Heimpflege ab und liegen zwischen 5 und 70 %. Für die Pflege zu Hause sieht es allerdings düster aus: Hier erhöht sich der Zuschuss zu den so genannten Pflegesachleistungen um ganze 5 %. Nur für die Kurzzeitpflege steigt der Zuschuss um das Doppelte. Es wird also auch weiter mit spitzem Stift gerechnet – Pflegeversicherung ist eben keine Vollkaskoabsicherung.

### Das können sich nicht alle Familien leisten

Allerdings geht es bei der Entscheidung zwischen Heimunterbringung und häuslicher Pflege ja nicht nur ums Geld. Welche Auswirkung haben finanzielle familiäre Aspekte auf die Entscheidung? Stephan Schinnenburg, Vorstand der DFV Deutsche Familien-

gekräfte mit dem Mindestlohn zu bezahlen, mindestens so teuer wie eine stationäre Vollversorgung. Das könnten sich aber nicht alle Familien leisten und pflegten selbst ihre Angehörige. Benno Schmeing, Vorstand der SDK Versicherungen, zieht den Kreis weiter: „Grundsätzlich sind bei der Entscheidung zwischen häuslicher und stationärer Pflege neben finanziellen Aspekten auch weitere Rahmenbedingungen wie beispielsweise räumliche und zeitliche Gegebenheiten zu berücksichtigen. Eine Entscheidung kann nicht ausschließlich auf finanzielle familiäre Aspekte zurückgeführt werden, sondern bedarf vielmehr einer ganzheitlichen Betrachtung.“ Generell sei es der Wunsch nahezu aller Menschen, zu Hause alt zu werden und gegebenenfalls auch im häuslichen Umfeld gepflegt zu werden – unabhängig von den Kosten. Wenngleich die ambulante Pflege meist deutlich kostengünstiger sei als die stationäre. Aufgrund der demografischen Entwicklung sei zu erwarten, dass zukünftig der Anteil an stationär gepflegten Menschen, der 2019 noch bei ca. 20 % gelegen habe, deutlich steigen werde. Der medizinische Fortschritt und die damit verbundene steigende Lebenserwartung spielten hierbei auch eine Rolle. Wenn jedoch der entsprechende finanzielle Hintergrund in Form von privatem Vermögen und/oder einer zusätzlichen Absicherung nicht gegeben sei, könnten diese Kosten nicht

die diese Versorgungslücke „auffangen“ müssten. Schmeing: „Wie eingangs bereits erwähnt, sind beim Thema Pflege viele Aspekte zu beachten, und es gilt, die jeweils individuelle Situation zu analysieren und als Entscheidungsgrundlage heranzuziehen. Hierbei spielen finanzielle und familiäre Aspekte durchaus eine Rolle.“ Fest





**Stephan Schinnenburg**

Vorstand

DFV Deutsche Familienversicherung AG



**Benno Schmeing**

Vorstand

SDK Versicherungen



**Christian Fischer**

Bereichsleiter Produktentwicklung

Hallesche Private Krankenversicherung a. G.

stehe so oder so, dass der Pflegefall bei uns allen mit hoher Wahrscheinlichkeit eintrete, dass die Kosten im Zweifelsfall immens seien und man sich daher möglichst frühzeitig auf dieses Szenario vorbereiten sollte. Christian Fischer schließlich, Bereichsleiter Produktentwicklung bei der Hallesche Private Krankenversicherung, bringt einen weiteren Aspekt ins Spiel: „Es ist nicht nur eine finanzielle Frage, ob ich häusliche oder stationäre Pflege wähle, sondern auch eine

emotionale.“ Sicher sei: Wer finanziell vorgesorgt habe, müsse sich keine Sorgen machen, wegen eines Umzugs ins Pflegeheim sein Vermögen, den Lebensstandard der Familie oder das Erbe der Kinder zu riskieren.

## Corona wird voll durchschlagen

Natürlich spielt jetzt auch das Thema Corona eine Rolle. Fischer gibt sich hier eher abwartend: „Long COVID

ist wissenschaftlich bisher nur ansatzweise erforscht. Es sind deshalb noch keine gesicherten Aussagen zu den Auswirkungen von Corona auf das Pflegerisiko möglich.“ Schmeing hingegen sagt hierzu: „Analysen zeigen (beispielsweise die DKV Bestandsanalyse vom Herbst 2020), dass mit COVID-19 Infizierte auch nach Abschluss ihrer Behandlung des Öfteren nicht vollständig gesund sind, sondern teilweise unter langanhaltenden Beeinträchtigungen leiden.“ Welche (langfristigen) Auswirkungen die unter Long COVID zusammengefassten Symptome auf das Pflegerisiko haben, sei aktuell noch nicht abzusehen. Ersten Einschätzungen der WHO zufolge sei nach aktuellen Erkenntnissen davon auszugehen, dass 20 % dieser Patienten von ernsthaften Langzeitfolgen betroffen sein könnten. Eine Auswirkung dieser Folgen auf das Pflegerisiko sei demnach durchaus möglich. Schinnenburg ist eher pessimistisch: „Jeder kann zum Pflegefall werden, das wissen wir nach knapp zwei Jahren COVID-19-Pandemie in Deutschland. Die Schwere des Pflegegrades aufgrund einer COVID-Erkrankung ist allerdings fallabhängig.“ Erste Auswertungen deuteten darauf hin, dass die Zahlen der stationär versorgten Pflegebedürftigen im COVID-Jahr 2020 stagnierten. Außerdem zeigten erste Schätzungen, dass die Zahl der Kurzzeitpflegebedürftigen wegen einer COVID-Erkrankung anstieg. Schinnenburg mit einem düsteren Fazit: „Deswegen vermuten wir eine Erhöhung des Pflegerisikos nach einer COVID-Erkrankung.“ (hdm)



# „Eigene Vorsorge ist nötig!“

Der Pflegenotstand verschlimmert sich. Es mangelt an Personal, die Kosten für Betroffene steigen, Angehörige kommen an ihre Belastungsgrenze und die zahlreichen gesetzlichen Reformen wirken wie ein Tropfen auf den heißen Stein. Ein selbstbestimmtes Leben im Alter in den eigenen vier Wänden ist der Wunsch vieler Menschen. Dies ist keine Selbstverständlichkeit mehr, sondern bedarf aktiver Planung und Vorsorge. Um auf die Situation in der Pflege aufmerksam zu machen, haben sich Prof. Dr. Grönemeyer und die vigo Krankenversicherung VVaG zusammengeschlossen.

*Prof. Dr. Dietrich Grönemeyer wuchs in Bochum mit seinen Brüdern Herbert und Wilhelm auf und ist in der sechsten Generation Arzt. Er steht für den Humanismus in der Medizin und machte sich u. a. als Bestsellerautor („Mein großes Rückenbuch“, „Der kleine Medicus“, „Weltmedizin“ u. v. m.) einen Namen. Micha Hildebrandt ist Vorstand bei der vigo. Das Unternehmen aus Düsseldorf gilt als Erfinder des flexiblen Pfl egetagegeldes. Hildebrandt absolvierte seinen Zivildienst in der ambulanten Pflege und schenkt diesem Thema seither besondere Aufmerksamkeit.*

**finanzwelt:** Prof. Dr. Grönemeyer, wie bewerten Sie die aktuelle Lage in der Pflege?

**Prof. Dr. Dietrich Grönemeyer»** Kritisch. Der Mensch sollte im Mittelpunkt stehen. In den Disziplinen der Medizin und der Pflege ist dies jedoch nicht oder nicht mehr der Fall. Wir dürfen nicht akzeptieren, dass oberflächliche Abfertigung zum Standard wird. Erstrebenswert ist ein System, in welchem die Bedürfnisse eines jeden Einzelnen erfasst werden und Behandlung sowie Pflege in individueller Form erfolgt. Früher war die Pflege älterer Angehöriger klassische Auf-

» Der Mensch sollte im Mittelpunkt stehen. In den Disziplinen der Medizin und der Pflege ist dies jedoch nicht oder nicht mehr der Fall. Wir dürfen nicht akzeptieren, dass oberflächliche Abfertigung zum Standard wird. «

gabe der Angehörigen, meist der Frauen, und oft lebten mehrere Generationen gemeinsam in einem Haus. So ähnlich lief das auch in unserer Familie. Dieses an sich schöne Miteinander findet sich heutzutage in der Gesellschaft kaum noch und ist häufig in der globalisierten, sich immer schneller drehenden Welt auch nicht mehr realistisch umsetzbar. Diese Distanz fordert Familien organisatorisch und finanziell in extremer Weise. Ich appelliere an die Aufrechterhaltung der Herzlichkeit. Das geht bei Pflege nach Minuten leider mehr und mehr verloren.



Prof. Dr.  
Dietrich Grönemeyer

Foto: © Stefan Nirmesgem - laif

**finanzwelt: Welche Folgen wird die Alterung der Gesellschaft in Bezug auf Pflege haben?**

**Micha Hildebrandt**» Die Zahl der Pflegebedürftigen wird explodieren. Die Alterspyramide in Deutschland wird förmlich auf den Kopf gestellt. In 20 Jahren werden hierzulande fast so viele 80-Jährige wie 50-Jährige leben. Es werden dann bis zu sieben Millionen Menschen zu pflegen sein. Da die Pflegepflichtversicherung von Anfang an im Umlageverfahren umgesetzt wurde, bietet sie keine Generationengerechtigkeit. Die Sozialsysteme sind jetzt schon unterfinanziert und der Trend setzt sich fort. Die Erkenntnis, dass ein weiteres Nachschießen von Steuermitteln nicht grenzenlos möglich bzw. sinnvoll ist, wird immer deutlicher werden.

**Prof. Grönemeyer**» Die Frage, die sich mir zudem stellt, ist die Realisierung menschenwürdiger Pflege. Was generell fehlt, ist die gesamtgesellschaftliche Wertschätzung der Pflegeberufe und begeisterte Unterstützung dieser Berufsstände. Im Jahr 2035 könnten fast 500.000 Pflegekräfte fehlen, um eine angemessene Versorgung sicherstellen zu können. Die statistischen Voraussagen liegen alle auf dem Tisch. Es muss endlich ein Umdenken stattfinden, um Personal zu gewinnen, auszubilden und zu halten. Dazu bedarf es dann aber auch besserer Arbeitsbedingungen und deutlich erhöhter Löhne. Die Pflegekräfte arbeiten am Limit oder darüber hinaus.

**finanzwelt: Das klingt nach teuren Vorhaben. Wie soll das finanziert werden?**

**Prof. Grönemeyer**» Humanismus in der Pflege heißt, die Wünsche des Einzelnen erfüllen zu können. Ein Teil der Wahrheit ist, dass dies viel Zeit und Geld verlangt. Bereits jetzt sind etwa 600.000 familienfremde Hilfskräfte in deutschen Haushalten tätig, Tendenz steigend. Diese Kosten sind überwiegend selbst zu tragen. Wenn Familienangehörige ihren Job aufgeben oder die Arbeitszeit reduzieren, fehlt ihnen übrigens auch Geld im Portemonnaie und die eigene Altersrente reduziert sich. Jeder Mensch sollte stets Eigenverantwortung für das Leben übernehmen und dazu gehört auch die frühzeitige Planung der letzten Lebensjahre. Mit einer ergänzenden Pflegezusatzversicherung kann eine Pflege nach Wunsch – möglichst in der gewohnten Umgebung – sichergestellt werden. Die Botschaft ist klar: Eigene Vorsorge ist nötig!

**Hildebrandt**» Bei der Berechnung des Eigenanteils sollte dabei nicht auf Durchschnittswerte geschaut werden, sondern anhand des eigenen Bedarfes – unter Berücksichtigung der im Bereich der Pflege wesentlich höheren Inflation als im Bereich des Warenkorbs – eine individuelle Ermittlung erfolgen. In Summe kann das den Wert eines Einfamilienhauses übersteigen. In Deutschland bestehen über 17 Millionen Zahnzusatzpolicen, jedoch kaum über drei Millionen im Bereich der Pflege. Rein von der Logik bzw. Wichtigkeit her müsste es genau andersherum sein.



Micha Hildebrandt (vigo KV)

» Die Alterspyramide in Deutschland wird förmlich auf den Kopf gestellt. In 20 Jahren werden hierzulande fast so viele 80-Jährige wie 50-Jährige leben. «

**finanzwelt: Welche Lösungen bietet da die vigo?**

**Hildebrandt**» Unser Düsseldorfer Pflegegeld ermöglicht eine flexible Absicherung der fünf Pflegegrade und die marktweit stärkste Vertragsdynamik. So können unsere Kunden alle drei Jahre den Schutz um bis zu 300 Euro monatlich ohne erneute Gesundheitsprüfung erhöhen. So kann ein, auch im jüngeren Alter abgeschlossenes Pflegegeld, immer wieder der aktuellen Lebenssituation angepasst werden. Bei Abschluss und Dynamik gelten keine Altershöchstgrenzen. Wir ermöglichen Schutz auch für Personen mit Vorerkrankungen, das gilt sogar für Diagnosen wie Diabetes, Arthrose, Krebs oder Herzinfarkt. Und das sogar ohne Risikozuschläge. Dafür prüfen wir manuell und bausteinweise. (fw)

**Mehr Einfachheit in der Absicherung der Arbeitskraft ist gefragt. Tätigkeitsbeschreibung, Leistungsfall, DU-Klausel und weitere Stolperfallen erschweren den Vergleich.**

Das leicht gestörte Verhältnis der Verbraucher zur Berufsunfähigkeits-Versicherung erklärt sich ja damit, dass diese Versicherung zwar jeder braucht, aber eben diese Versicherung dem Volkstum zufolge auch niemals leistet. Hier wird oft und fälschlicherweise der Kopf unterm Arm erwähnt. Wer sich ein wenig mehr mit der BU-Versicherung beschäftigt, weiß, dass tatsächlich in den allermeisten Fällen geleistet wird. Und manchmal wird eben auch zu Recht die BU-Rente abgelehnt. Dieses einzigartige Verhältnis lässt sich erklären, aber nicht so einfach beheben. Denn die Berufsunfähigkeits-Versicherung ist ja gerade deswegen so leistungsstark, weil sie sich flexibel an jede (!) gesundheitliche Einschränkung in jedem (!) Beruf anpassen kann und so die Leistung auslösen kann. Der Bäcker, der Leuchtturmwärter, der Lehrer und der IT-Spezialist können wegen Mumps, Masern, Röteln, Unfällen, psychischen Erkrankungen oder auch Kombinationen von all dem berufsunfähig werden. Deshalb muss der Begriff der Berufsunfähigkeit relativ abstrakt bleiben. Mit der Umschreibung, dass BU sei, wer für mindestens sechs Monate aus gesundheitlichen Gründen nur noch zur Hälfte seinen Beruf ausüben kann, lässt sich im Kopf des Kunden schon eine ziemlich treffende Vorstellung von BU auslösen. Allerdings ist dann im Detail zu klären, was dann „die Hälfte“ ist und vor allem, wie das im Leistungsfall nachzuweisen ist.

### Die Angst vor dem Leistungsfall

Der Begriff des Leistungsfalls muss aus gutem Grund abstrakt bleiben. Würde er in den Bedingungen ausformuliert werden, bestünde die Gefahr, dass er eben nicht mehr für alle Einschränkungen und für alle Berufe gilt. Deshalb



**Weil einfach  
einfach einfach ist**

ist ein medizinischer Nachweis, der ja relativ eindeutig zu führen ist, nicht ausreichend, sondern erst in Kombination mit einer Tätigkeitsbeschreibung. Die Branche versucht jetzt, auf zwei Wegen dem Verbraucher die Angst vor dem Leistungsfall zu nehmen. Der erste Weg sind Zusatzbausteine in der BU-Versicherung. Der AU-Baustein, der Krebs-Baustein, die Infektionsklausel, die DU-Klausel und auch Rollstuhl-Klauseln oder Leistung bei vollständiger Erwerbsminderung zahlen auf das gleiche Konto ein: Mehr Einfachheit im Leistungsfall. Bei jeder Klausel liegt in der Regel auch Berufsunfähigkeit vor. Aber bei der AU-Klausel reicht die Krankschreibung als

Nachweis, bei der DU-Klausel die Versetzung in den Ruhestand, bei der Erwerbsminderung der Rentenbescheid, bei der Infektionsklausel das Arbeitsverbot und bei den anderen Klauseln reicht ein medizinischer Nachweis. Und bei der DU-Klausel steht dann oft auch die Einfachheit gegen ein paar Monatsrenten mehr. Denn Dienstunfähigkeit tritt mit der Versetzung in den Ruhestand oder Entlassung ein. Da hat die Berufsunfähigkeit vermutlich schon einige Monate bestanden. Im zweiten Weg sollen neue Produkte helfen. Vertrieblich ist hier im Moment die Grundfähigkeits-Versicherung am erfolgreichsten. Und tatsächlich sind die Auslöser hier einfacher zu ver-



stehen. Aber das ist nur scheinbar. Denn jeder Auslöser weckt bei jedem Verbraucher zunächst eine eigene Vorstellung. Unter Knien und Bücken wird sich der Fliesenleger was anderes vorstellen als ein katholischer Pfarrer.

## Uneinheitliche Leistungsfallprüfung

Also versteht jeder die GF-Versicherung zunächst so, wie er sich das halt so vorstellt. Die Aufgabe des Vermittlers ist es dann, diese Vorstellung mit der Leistungsfallprüfung in Deckung zu bringen. Und das führt dann dazu, dass nicht nur ein Auslöser genauer erklärt werden

muss, sondern eben jeder Auslöser der Grundfähigkeitsversicherung. Das klingt schon mal weniger einfach. Und es wird auch nicht besser dadurch, dass es noch keinen ausgeprägten Marktstandard gibt. Der Gebrauch einer Hand lässt sich bei verschiedenen Versicherern entweder durch das Benutzen eines Schraubenziehers, einer Rohrzange, eines Stiftes, einer Schere, einer Tastatur, dem Halten eines Glases oder einer Tasse, mit oder ohne Wasser, das Öffnen einer Wasserflasche und das Festdrehen einer Mutter auf einem Gewinde abbilden. Und beim Gewinde gibt es auch zwei Größen am Markt. Das zu vergleichen, ist für den Verbraucher unmöglich und

für den Vermittler immer noch schwierig. Ein dritter Trend wurde im Potenzial noch nicht entdeckt, weil das auch nicht sofort offensichtlich ist.

## Aus den Fehlern lernen

Es gibt Versicherungen, die bei Krankenschreibung leisten und welche, die erst bei Erwerbsunfähigkeit leisten. Andere leisten nur bei Unfall, andere beim Verlust verschiedener Grundfähigkeiten. Es wäre toll, wenn es hier mehr Versicherungen gäbe. Zum Beispiel eine, die nur bei psychischen Erkrankungen leistet. Denn vielleicht will der Kunde überhaupt keine Versicherung, die bei BU bis 67 leisten würde. Vielleicht würde er in jungen Jahren noch umschulen, weshalb hier eine kurzfristige Leistung bei Krankenschreibung ausreicht. Später merkt er dann, dass für ihn Krebs emotional ein wichtiges Thema ist. Das kann er über eine Krebsversicherung lösen. Und irgendwann merkt er, dass er Verantwortung für seine Familie hat, weshalb er auch den Fall absichern will, dass er zwar umschulen will, aber das nicht mehr kann. Dann schließt er eine Erwerbsunfähigkeits-Versicherung ab. Wir haben die Möglichkeit, die vorhandene Produktpalette besser zu nutzen und auch zu erweitern. Und wenn wir das tun, können wir aus den Fehlern der Berufsunfähigkeits-Versicherung lernen und das Produkt nicht in die Richtung der Akademiker entwickeln, die den Schutz in der Qualität nicht einmal benötigen, sondern mehr an die denken, die den Schutz brauchen, aber sich nicht in der Qualität, die sich die BUV andesign hat, leisten können.



**Philip Wenzel**

Fachwirt für Versicherungen und Finanzen (IHK)  
Biometrie Experte, Fachautor  
BSC GmbH

# R+V macht vieles möglich

Innerhalb der R+V Versicherungsgruppe gehört die R+V gemeinsam mit Condor und KRAVAG zu den großen deutschen Versicherern. In der Kreditversicherung ist die R+V eine der wenigen Risikoträger, die ihre Partner bereits seit Jahrzehnten mit vielfältigen Lösungen versorgt. In einem Interview mit finanzwelt gibt Susanne Sinemus, Abteilungsleiterin der R+V Versicherung, Einblicke in diesen speziellen Versicherungsbereich.

**finanzwelt:** Mittlerweile stehen Kreditversicherungen auf den Agenden der Versicherungsberater. Wer gehört zu den typischen Kundenzielgruppen für Produkte aus diesen Sparten?

**Susanne Sinemus»** In der Warenkreditversicherung stehen Forderungsausfälle bei Warenlieferanten oder Dienstleistern im Mittelpunkt. Die Lieferungs- bzw. Leistungsempfänger zahlen die Rechnungsbeiträge nicht. Nicht nur der Ausfall wegen Insolvenz wird ausgeglichen, sondern vor allem die Liquidität der Unternehmen bei Zahlungsverzögerungen aufrechterhalten. Vom Kleinbetrieb bis zum global agierenden DAX-Unternehmen sichern sich bei uns mittlerweile alle Branchen gegen ausbleibende Zahlungen ab. Besonders kleine und mittlere Betriebe sind bei einer Abhängigkeit von Großaufträgen gefährdet, wenn plötzlich die Erlöse im erheblichen Umfang fehlen.

Eine starke Nachfrage erlebt derzeit die Kautionsversicherung aus dem Bauhaupt- und Ausbaugewerbe, aus dem Maschinen- und Anlagenbau sowie aus dem Garten- und Landschaftsbau. Baufirmen arbeiten untereinander vernetzt und die Bauherren bzw. Auftraggeber vertrauen auf einwandfreie Leistungen, besonders nach Anzahlungen. Fallen Gewerke aus, stoppt ein Bau oftmals. Wackeln deshalb Fertigstellungstermine oder Finanzierungsgerüste, geraten Bauherren und andere Gewerke in ernste Gefahr. Bürgschaften sichern Bauvorhaben und Montageaufträge davor ab. Momentan und auf absehbare Zeit hält der Bauboom weiter an, die Auftragsbücher sind voll.

**finanzwelt:** Welche Lösungen fragen Versicherungsmakler und andere freie Vermittler bei Ihnen vermehrt nach? **Sinemus»** Vom Breitengeschäft nach Tarif, der im Wettbewerb übrigens sehr gut dasteht, bis hin zum Exotenrisiko ist alles dabei. Einige Anfragen kommen, wenn andere Risikoträger nicht mehr weiterwissen. Lehnen wir ein solches Risiko mal ab, gehen unsere Partner mit einem begründeten ‚Nein‘ zum Glück genauso gut um wie mit unserem ‚Ja, das machen wir‘. Basis unserer Warenkreditversicherung ist die Bonitätsprüfung von zukünftigen Geschäftspartnern. Die Makler ersparen so ihren Kunden viel Ärger, Kosten sowie Zeit. Unternehmen können sich so ganz ihren Geschäften widmen, statt ihrem Geld bei einigen Aufträgen hinterherzulaufen.

Bürgschaften nutzen fast alle Branchen, wie beispielsweise Bau, Dienstleistungen, Handwerk, Handel, Mineralölgesellschaften. Darüber hinaus bieten wir Unternehmen regelmäßig eine Absicherung ihrer Zollpflichten sowie Zeitwertkonten und Altersteilzeit für die Belegschaft an. Seit dem 01.11.2021 greift ein neues Gesetz zur Absicherung von Pauschalreisen mit massiven Auswirkungen für Reiseanbieter. Das Gesetz sieht eine Absicherung über einen Reisesicherungs fonds vor, dem alle Unternehmen über zehn Mio. Euro Jahresumsatz beitreten müssen. Die R+V begleitet diese Unternehmen mit einer Bürgschaft. Für Pauschalreiseanbieter mit einem Jahresumsatz bis drei Mio. Euro bieten wir darüber hinaus eine Versicherungslösung an.

An- und Vorauszahlungen, Mängelgewährleistungen und Verbraucherbaubürgschaften gehören zum klassischen Bürgschaftsgeschäft.

Die Kriminalität über digitale Kommunikationswege nimmt seit Jahren zu. Durch das sogenannte ‚Social Engineering‘ verschaffen sich Kriminelle Zugang zu den E-Mail-Systemen im Unternehmen und täuschen dessen Mitarbeiter mit anscheinend internen Anweisungen. Die vermeintlichen In-

» Mit unserer Expertise unterstützen wir Makler und andere freie Vermittler rund um die Warenkredit-, Kautions- und Vertrauensschadenversicherungen. Wir holen unsere Partner am Punkt ihrer Spartenkenntnisse ab. «



haber oder Vorgesetzten veranlassen hierdurch Zahlungen auf deren Bankkonten. Von dort verschwinden die Geldbeträge. Die Kriminellen sind zunehmend gut organisiert. Hier helfen wir mit unseren Lösungen aus der Vertrauensschadenversicherung.

**finanzwelt: Wie unterstützen Sie Ihre Partner in der Risikoanalyse und Angebotsfindung für deren Kunden?**

**Sinemus»** Mit unserer Expertise unterstützen wir Makler und andere freie Vermittler rund um die Warenkredit-, Kautions- und Vertrauensschadenversicherungen. Wir holen unsere Partner am Punkt ihrer Spartenkenntnisse ab. Manche sind Spezialisten und gehen mit uns gleich in alle Details. Andere finden Fachunterstützung bei unseren Maklerbetreuern und Direktionsbevollmächtigten aus dem Bereich Banken/Kredit, um die Unternehmen in den Kreditthemen gut zu beraten. Zu jeder Anfrage unterstützen wir unsere Partner, bis der passende Versicherungsschutz zustande kommt. Fundierte Marktkenntnisse schaffen Vertrauen bei Firmen, die bereits branchenübliche Bank- oder

Versicherungslösungen nutzen. Im Wettbewerb stehen wir mit Fachkompetenz und guten Konditionen unseren Maklern zur Seite. Viele Partner schätzen uns sowohl in der Neukundengewinnung als auch im Bestandsgeschäft.

**finanzwelt: Welche Besonderheiten der Kreditversicherungssparten sind in der Vertragsbetreuung und vor allem im Schadenfall zu beachten?**

**Sinemus»** Wir gestalten unsere Prozesse für die Kunden und Makler so einfach wie möglich. In der Warenkreditversicherung schätzen viele Partner die Betreuungserleichterungen durch den erweiterten Schutz wie Blinddeckungen für Kleinstrisiken, Vertrauensschutz bis zum Lieferende, Bonus-Malus-Regelungen und Rabattretter nach Schadenfällen sowie die integrierte Rechtsschutz-Deckung für streitige Forderungen.

Eine Besonderheit ist die kostenlose psychologische Unterstützung unserer Kunden und deren Mitarbeiter durch unser Tochterunternehmen HumanProtect Consulting GmbH

» Für alle Sparten und Themen wenden sich die Makler in erster Linie an ihren Maklerbetreuer oder Direktionsbevollmächtigten. Im Maklerportal sind eine Hotline für Makler, unsere Service-Nummern sowie ein Kontaktformular zusätzlich hinterlegt. «

nach Unfällen. Am Bau oder auf dem Transportweg sind beispielsweise nicht nur Forderungen oder Güter in Gefahr, sondern ebenso oftmals Menschen, bei denen schwere Unfälle später noch seelisch nachwirken.

Im Schadenfall sind wir 24/7 über unsere kostenfreie Schaden-Hotline erreichbar und bieten schnelle Hilfe. Schadenmeldungen erfolgen z. B. für Bürgschaften auch online.

**finanzwelt: Welche digitalen Services nutzen die Versicherungsmakler und ihre Firmenkunden?**

**Sinemus»** Makler finden in unserem Maklerportal alle Vertragsdetails zur Kautionsversicherung, wie z. B. zu Bau-Bürgschaften samt dem Obligo und freien Limit. Sie sehen die aktuellen Bürgschaften, verarbeiten benötigte Daten per Excel-Dateien weiter und können vor einer Erschöpfung des Bürgschaftsrahmens handeln. Unser Maklerportal stellt alle gebräuchlichen Formulare und Sparteninformationen bereit. Kommen Anspruchsteller beispielsweise in der Warenkreditversicherung auf den Makler zu, sind die notwendigen Unterlagen im Portal 24/7 abrufbar.

Für unsere Kunden bieten wir diverse Antragstrecken zur Kautionsabsicherung online auf der Homepage an. Möglichkeiten zur Einbindung in die maklereigenen Webseiten bietet das Banken/Kredit-Portal ‚KreditConnect.de‘. So können die Kunden bequem und unkompliziert per Makler-Homepage beispielsweise private oder gewerbliche Mietbürgschaften beantragen.

Seit Dezember 2021 sind die Stichtagsmeldungen zur Vertrauensschadenversicherung digital über eine neue Online-Plattform möglich. Kunden oder Makler melden einfach, schnell und auf zeitgemäßem Weg die notwendigen Risikodaten. Im nächsten Schritt soll das Verfahren mit einem QR-Code noch benutzerfreundlicher werden.

Für große Unternehmen, die als Gläubiger viele Bürgschaften, z. B. von Bauunternehmen, erhalten, bieten wir eine digitale Lösung. Die R+V Versicherung gründete in einem Joint Venture mit einem weiteren Versicherer die Trustlog GmbH. Die neue unabhängige Plattform des Hamburger Unternehmens Trustlog verbindet Bauunternehmen, öffentliche Auftraggeber sowie Bürgen und vereinfacht damit den Bürgschafts-Verwaltungsprozess enorm. Für Bauunternehmen sowie öffentliche und gewerbliche Auftraggeber

ist der Service kostenlos. Dies ist ein echtes Plus in der Beratung von großen Unternehmen aus der Bauwirtschaft.

Die Digitalisierung ist für uns essenziell. Vier Jahre bevor Steve Jobs das erste iPhone von Apple präsentierte, wickelten wir bereits online Kautionsversicherungen für Firmen ab. Mittlerweile stellen wir hunderttausende Bürgschaften online aus und führen in einem ähnlichen Umfang digitale Kreditprüfungen durch. Digitale Prozesse sorgen für höhere Geschwindigkeit, Transparenz und mehr Zeit für unsere Makler und die gemeinsamen Kunden.

**finanzwelt: Wohin wenden sich Makler, wenn sie für einen Firmenkunden Ihre Unterstützung vor Ort benötigen?**

**Sinemus»** Das ist bei uns ebenfalls gut organisiert und unkompliziert. Für alle Sparten und Themen wenden sich die Makler in erster Linie an ihren Maklerbetreuer oder Direktionsbevollmächtigten. Im Maklerportal sind eine Hotline für Makler, unsere Service-Nummern sowie ein Kontaktformular zusätzlich hinterlegt.

**finanzwelt: Wie gelangen Berater am besten an Fachinformation zu dieser besonderen Sparte? Welche Möglichkeiten zur Weiterbildung bietet die R+V?**

**Sinemus»** Im Maklerportal finden sich Fachinformationen sowie Werbe- und Antragsunterlagen. Die Vertrauensschaden- und Warenkreditversicherung wird in Erklärungsvideos erläutert. Individuelle Online-Seminare und Webinare bieten digitale Inhalte. Auf Messen und in Veranstaltungsreihen sind wir in mehreren Städten vor Ort präsent. Unser Newsletter sorgt für aktuelle Nachrichten nach Anmeldung im Maklerportal. Last but not least helfen unsere Maklerbetreuer und die Direktionsbevollmächtigten stets mit Fachinformationen zu den Sparten weiter.

**finanzwelt: 2022 ist noch recht frisch. Worauf dürfen sich Versicherungsmakler in diesem Jahr bei der R+V freuen?**

**Sinemus»** Wir planen speziell zur Kreditversicherung eine Veranstaltungsreihe, um Makler in ihrer Region zu informieren. Flankiert wird dies durch einen ‚Ansprache-Koffer‘. Mit den Maklerbetreuern stellen Makler die benötigten Medien zusammen, um sie zur Firmenakquisition und für Beratungen in den Kreditversicherungssparten gemeinsam aufzubereiten. Viele Firmen sind noch ohne passenden Schutz nach Forderungsausfällen oder Cyber-Attacken. (gg)



# Neue Gefahren, neue Herausforderungen

**Die zunehmende Digitalisierung unserer Lebensrealität macht uns immer anfälliger für Gefahren aus der Cyber-Welt. Die Versicherer reagieren und entwickeln neue Produkte, beispielsweise für Cloud-Ausfälle oder Krypto-Diebstahl. Eine ganz andere Herausforderung kommt auf die künftigen Verträge von Cyber-Versicherungen zu.**

Der Montag ist für viele der unbeliebteste Tag der Woche, aber einer dieser Montage dürfte dem Konzern von Facebook besonders in Erinnerung bleiben. Denn am 04.10.2021 ereignete sich ein außergewöhnlich großer Ausfall von gleich mehreren Diensten. Betroffen waren neben Facebook auch die Konzern-Marken WhatsApp und Instagram. Das Desaster der weltweiten Störungen begann um etwa 17:30 Uhr deutscher Zeit und dauerte rund sechs Stunden. Als Grund hat der Social Media-Riese eine fehlerhafte Konfigurationsänderung angegeben. Woran es auch lag, der Schaden nahm jedenfalls beträchtliche Ausmaße an. Hochrechnungen auf Basis der Jahreszahlen kommen laut WirtschaftsWoche auf einen Umsatzausfall von 60 bis 100 Mio. Dollar. Doch das ist längst nicht alles. Eine Kalkulation des Onlinedienstes Netblocks ergibt, dass bei einstündiger Downtime von Facebook, WhatsApp und Instagram für die Weltwirtschaft ein Schaden von über 160 Mio. Dollar entsteht. Bei sechs Stunden also fast eine Mrd. Dollar. Für Facebook ein Super-GAU, denn die Diskussion um die Monopol-Stellung des Unternehmens kochte wieder hoch. Vie-

len wurde bewusst, dass sich Facebook zur kritischen Infrastruktur der Weltwirtschaft entwickelt hat – die nicht hundertprozentig zuverlässig funktioniert. Eine Zerschlagung des Unternehmens würde solch ein Risiko streuen.

## IT-Ausfallversicherung nach parametrischem Prinzip

Mit anderen Worten: Downtime sorgt nicht nur für Umsatzausfall, sondern auch für Reputationsschäden. 2021 traf das bei 44 % der Ausfälle zu. Das zeigt eine Befragung des Uptime Institute bei internationalen Datacenter-Betreibern. Die IT-Ausfallversicherung von Parametrix deckt die finanziellen Schäden, die durch cloudbasierte Ausfälle Dritter entstehen. „Sowohl der Umfang als auch die Art der Versicherung sind einzigartig am deutschen Markt“, konstatiert Peter Pillath, Regional Underwriting Manager der Parametrix GmbH. „Wir bieten unseren Kunden eine finanzielle Absicherung für einen Cloud-Ausfall aufgrund nahezu jeglichen Ursachen, die zu der Störung beim Provider geführt haben.“ Kombiniert mit einer geringen Wartezeit und keinem zusätzlichen Selbstbehalt



**Peter Pillath**

Regional Underwriting Manager  
Parametrix GmbH

sei dies einzigartig. Versicherungsnehmer, derzeit nur Unternehmen, können beim Vertragsabschluss bestimmen, wie viel Entschädigung sie für jede Stunde Ausfallzeit erhalten möchten. Besonders dabei ist der parametrische Ansatz: „Der Kunde wird über den Versicherungsfall informiert und erhält zügig die vorab vereinbarte Summe für den versicherten Zeitraum ausbezahlt“, erklärt Pillath. Das heißt: Nicht der Kunde muss einen Schaden melden, sondern genau andersherum. Dies ist möglich, weil Parametrix die Dienste des Kunden permanent überwacht und somit genau weiß, wann die Ausfallzeit beginnt. Für dieses Monitoring sind keine Installationen nötig und auch bei der Schadensabwicklung verspricht Parametrix keine bürokratischen Prozesse. Innerhalb von maximal 15 Tagen sollen die Kunden ihr Geld erhalten.

Seit Oktober 2021 ist der Versicherer auf dem deutschen Markt und arbeitet mit Vermittlern zusammen. „Entweder über einen unserer Partner wie beispielsweise Finlex, Erichsen oder CyberDirekt oder über eine Direktanbindung“, so Pillath. „Ein Grundverständnis für IT-Technologie ist hilfreich, hier bieten wir auch Unterstützung an.“ Keine Angst, der Underwriter beruhigt: Ein Nerd müsse man für den Vertrieb des Parametrix-Produktes aber definitiv nicht sein. „Zudem versuchen wir mit Hilfe unseres Maklerportals unsere Partner zu unterstützen, möglichst einfach Ansatzpunkte zu finden und Versicherungsvorschläge für ihre Kunden zu erhalten, um vorbereitet in die Gespräche gehen zu können.“



## Wallet-Versicherung gegen Krypto-Hacks

Neben Downtime verdeutlichte das letzte Jahr noch eine weitere Gefahr aus dem Netz mit voller Härte: Krypto-Diebstahl. Im Dezember sind bei einem der schlimmsten Krypto-Hacks aller Zeiten Werte in Höhe von rund 200 Mio. Dollar von der Kryptobörse Bitmart entwendet worden. Dabei seien nach Unternehmensangaben über 99 % der digitalen Assets sicher auf Cold Wallets gelagert. Im Gegensatz zu den Hot Wallets sind diese Speicher nicht mit dem Internet verbunden und können daher viel schwerer ausgeraubt werden. Dennoch dieses Desaster. Der Bitmart-Vorfall reiht sich leider ein in eine schwarze Serie von Krypto-Hacks des letzten Jahres. Bereits im September wurde laut Nachrichtenseite t3n der Stand von 32 erfolgreichen Hacker-Angriffen im Kryptobereich erreicht. Dabei wurden Werte in Höhe von 2,9 Mrd. US-Dollar erbeutet. Rechnen wir den aktuellen Hack dazu, liegt die

Summe bei über 3 Mrd. Dollar. Genau auf diese gestiegene Bedrohung von Krypto-Assets durch Hacker hat HDI Global SE reagiert. Ein paar Tage vor dem Angriff auf Bitmart gab der Industrierversicherer bekannt, dass er nun die mobilen Krypto-Wallets von Hoyos Integrity Corporation schützen wird. Das US-Unternehmen zählt sich zu den führenden Anbietern von Hot-Wallets. Die aktuelle Kooperation ermöglicht es Hoyos, seinen Kunden ein Sicherheitsversprechen für die Aufbewahrung von Krypto-Währungen zu geben, wenn sie als Hot-Wallet-Nutzer registriert sind. HDI Global trägt dabei das Risiko einer Sicherheitsverletzung.

Eine ganz andere Herausforderung betrifft die Cyberversicherer: Rechtsunsicherheit ausgelöst durch den NotPetya-Hackerangriff. NotPetya war ein auf Zerstörung ausgelegtes Computervirus, das 2017 Schaden anrichten konnte bei allen, die in der Ukraine Steuern zahlten oder Geschäfte machten. Fachleute vermuten russische Täter hinter der At-

tacke. Es wäre naheliegend, den Vorfall einzuordnen in den Russland-Ukraine-Konflikt, der bereits seit 2014 schwelt. Genau das tun einige Versicherer wie Ace American und betrachten die entstandenen Schäden daher als Folge eines Kriegsaktes – damit nicht versichert. Doch das Gerichtsurteil des Superior Court of New Jersey vom Januar dieses Jahres fällt zugunsten eines geschädigten Unternehmens aus. Ace American müsse an seinen Kunden Merck zahlen. Begründung: Die Versicherung habe es schlicht versäumt, die eigene Definition von kriegerischen Akten an die modernen Zeiten anzupassen. Im Klartext: Versicherungen wissen, wie Cyberattacken heutzutage aussehen, wie schwerwiegend sie werden können und wie kompliziert es ist, eine staatliche Beteiligung nachzuweisen. Künftig werden Versicherer also ihre Bedingungen überarbeiten müssen und genauer regeln, was als „Cyber-Kriegsakt“ gilt. Einige Experten gehen davon aus, dass Cyber-Versicherungen daher künftig nur noch begrenzter gelten. (sh)

# Kriegszustand

Die IT schreitet ohne Pause mit Riesenschritten voran. Unternehmen – ob kleine oder große – profitieren davon enorm. Dies zeigt sich nicht zuletzt in der Corona-Pandemie. Doch hat auch diese Medaille zwei Seiten. Es profitieren nämlich auch Cyber-Kriminelle. Fast scheint es, als handele es sich um einen permanenten Kriegszustand zwischen Gut und Böse. Makler sollten ihre Gewerbekunden jedenfalls immer wieder aufs Neue sensibilisieren.

Die deutschen Versicherer prüfen gemeinsam die Sicherheit großer Cloud-Anbieter. In einem ersten Schritt haben 38 Unternehmen die Daten- und IT-Sicherheit von Microsoft 365 unter die Lupe genommen. Der Grund ist einfach: Aufsichtsbehörden erwarten von Versicherungen, sich nicht allein auf Sicherheitszertifikate zu verlassen, sondern selbst aktiv zu werden. „Speziell für kleine Unternehmen sind die von der Aufsicht geforderten eigenen Prüfungen der Cloud-Anbieter allein kaum zu stemmen. Deshalb haben wir gemeinsam geprüft“, sagt GDV-Hauptgeschäftsführer **Jörg Asmussen**. Kooperation bündelt Ressourcen und Know-how. Konkret wurden für die erste Kooperation das Identitäts- und Berechtigungsmanagement,

die Verschlüsselungstechnik und die Kommunikationssicherheit von Microsoft 365 untersucht. Die Deutsche Cyber-Sicherheitsorganisation (DCSO) prüfte im Auftrag der Versicherer anhand des C5-Kriterienkatalogs des Bundesamts für Sicherheit in der Informationstechnik. Ergebnis: Alle geprüften Kriterien wurden von Microsoft berücksichtigt.

## Großer Nachholbedarf bei KMU

Die Nervosität ist also hoch. Doch in welchen Bereichen müsste die Wirtschaft nachrüsten? Gisa Kimmerle, Head of Cyber von Hiscox Deutschland, sagt dazu: „Gemäß dem Cyber Readiness Report, sehen wir insgesamt die Tendenz, dass die Anzahl der so genannten ‚Cyber-Anfänger‘ im Jahr 2020 rückläufig ist. In Kombination mit einem Anstieg der durchschnittlichen Investitionen in die IT-Sicherheit zeichnet dies ein positives Bild. Wir sehen allerdings insbesondere im deutschen Mittelstand und bei kleinen Unternehmen noch Nachholbedarf, was den Stand der IT-Sicherheit anbelangt.“ Während sich die Angreifer immer weiterentwickelten und Hacker-Gruppierungen immer professioneller arbeiteten, bedürfe es auch auf Seiten der Unter-

nehmen immer mehr Anstrengungen. Kimmerle: „Wir verweisen hier immer wieder auf die Themen Back-up-Konzept, Patch-Management, Rechtekonzept und den Umgang mit nicht mehr patchbaren Altsystemen.“ Sören Brokamp, Leiter Produktmanagement Cyber der HDI Versicherung, ergänzt: „Das Jahr 2021 hat gezeigt, welche Dynamik das Cyber-Risiko an den Tag legen kann. Letztlich ist es nicht verwunderlich. Wir reden seit mindestens zehn Jahren über ein sehr hohes Digitalisierungstempo und gerade die Corona-Pandemie war diesbezüglich nochmal ein Turbo.“ Geschäftsmodelle, die bisher wenig oder keine Onlineabhängigkeit besessen hätten, verlagerten immer mehr Prozesse in die digitale Welt. Das prägnanteste Beispiel seien im Zuge der Pandemie Restaurants gewesen, die auf Lieferdienste umgestellt hätten. Jeder Wirtschaftsbereich sei betroffen. Dieser Entwicklung wolle man Rechnung tragen und aufzeigen, wo Unternehmen nachrüsten könnten. Brokamp: „Mit Perseus, unserem Kooperationspartner im Bereich Prävention, haben wir den Security Baseline Check (SBC) entwickelt. Dieser Check ist ideal für Unternehmen bis zehn Mio. Euro Jahresumsatz und schließt eine Lücke, da gerade für dieses Kundensegment keine passgenauen Alternativen zur Risikoprüfung vorhanden waren, die sich an den Risikofragebögen der Versicherer orientiert haben.“ Mehr als 100 Kunden hätten den SBC bereits während der Pilotphase 2021 in ihren Unternehmen eingesetzt. Es habe sich gezeigt, dass in allen relevanten Bereichen, wie Berechtigungskonzepte, Schutz vor Schadsoftware und Firewalls, Patchmanagement und Back-up-Konzepte noch Potenzial bestehe. Eine äh-



**Gisa Kimmerle**  
Head of Cyber  
Hiscox Deutschland



**Sören Brokamp**  
Leiter Produktmanagement Cyber  
HDI Versicherung AG

liche Sprache spricht auch die aktuelle GDV Veröffentlichung „Cyber-Risiken im Mittelstand 2021“. Nur jedes fünfte Unternehmen erfüllt nach Angaben des GDV die Basisanforderungen für Versicherungsschutz. Brokamp: „Als Versicherer wollen wir dabei helfen, dass mehr Unternehmen das Schutzniveau erhöhen und sich damit selbst besser schützen. Der SBC zeigt daher transparent mittels Empfehlungen Maßnahmenverbesserungen auf, wie sich ein Unternehmen bes-

2020 als auch im Jahr 2021 neuartige Cyber-Angriffe erlebt. Die wichtigsten Entwicklungen sehen wir bei den so genannten Zero Day Exploits, also bei Angriffen, die bereits am Tag des Bekanntwerdens der Schwachstelle stattfinden sowie bei den Supply-Chain-Angriffen, also den Angriffen auf Software, die wiederum von einem Dienstleister bei seinen Kunden eingesetzt wird.“ Ganz aktuell stelle die Sicherheitslücke „Logout4Shell“ Unternehmen wieder

Änderungsrisiko stellt auch für Versicherer hohe Anforderungen. Wenn auch die Erkenntnis nicht neu ist, so nimmt die Dynamik aktuell zu.“ Am Beispiel der Kryptotrojaner könne man dies anhand der Entwicklung der letzten fünf Jahre gut aufzeigen. Zu Beginn seien durch die Kryptotrojaner lediglich Daten verschlüsselt worden. Danach seien neben der Verschlüsselung auch Daten entwendet und mit einer Veröffentlichung gedroht worden. Dies nenne



ser schützen kann.“ Aus eigener Schadenerfahrung wisse man, dass funktionierende Back-ups, ein geregeltes Patchmanagement, aber vor allem auch Mitarbeiterschulungen und -sensibilisierungen essenziell seien.

### Immer neue Herausforderungen

Welche Anforderungen stellen neue Cyber-Risiken aber an die Kalkulation der Prämien im Gewerbebereich? Kimmerle erklärt: „Wir haben sowohl in

vor neue, große Herausforderungen. Die dynamische Entwicklung der Gefahrensituation mache es notwendig, dass Versicherer ebenso dynamisch in ihren Cyber-Versicherungsprodukten agierten. Außerdem zeigten die neuen Angriffsformen, dass Daten aus der Vergangenheit nur schwer für eine Projektion zukünftiger Entwicklungen heranzuziehen seien. Cyber bleibe ein hochdynamischer Markt, der von allen Marktteilnehmern ein enormes Maß an Flexibilität fordere. Brokamp sagt, worauf es ankommt: „Das angesprochene

man zweifache Erpressung. Inzwischen spreche man von einer dreifachen Erpressung. Die Forderungen richteten sich nun auch an betroffene Kunden oder Geschäftspartner. Diese Dynamik zeige sich bei kaum einem anderen Risiko in diesem Ausmaß. Brokamp: „Die Herausforderungen für Cyber-Versicherer sind also nicht nur fehlende historische Daten. Und selbst wenn diese vorhanden sind, sind sie nur begrenzt aussagekräftig. Es gilt deshalb, diese richtig zu deuten und in ein adäquates Pricing zu übertragen.“ (hdm)



# Komplettpaket aus persönlichen Ansprechpartnern und IT



Viele Makler trauen sich nicht an das Thema Sach-Gewerbe. Doch dazu gibt es keinen Grund. Mit den richtigen Konzepten kann jeder Sach-Gewerbe-Experte werden. Armin Bajus, Handlungsbevollmächtigter für das Gewerbe- und Industriegeschäft bei der WIFO GmbH, erklärt im Interview mit der *finanzwelt*, auf was es bei guten Deckungskonzepten ankommt und fordert von den Maklern mehr Mut beim Thema Sach-Gewerbe.

**finanzwelt:** Herr Bajus, Sie sind verantwortlich für die Entwicklung der Deckungskonzepte im Hause des Versicherungsmaklerpools WIFO in Rheinstetten. Erklären Sie doch bitte kurz, was die WIFO macht.

**Armin Bajus»** Wie Sie bereits erwähnt haben, sind wir ein

auf Versicherungen fokussierter Maklerpool. Klassischerweise bieten Maklerpools ihren angeschlossenen Versicherungsmaklern verschiedene Dienstleistungen an. Man kann sich das vereinfacht so vorstellen: Der Makler möchte seinem Kunden eine Versicherung anbieten und reicht hierzu die Unterlagen beim jeweiligen Maklerpool ein. Der Pool gibt die Dokumente dann an den Versicherer zur Quotierung weiter. Dadurch spart sich der Makler einige Arbeitsschritte und kann seine Zeit beim Kunden und nicht vor dem Schreibtisch verbringen. Die WIFO GmbH geht hier einige Schritte weiter. Wir bieten unseren Partnern das Komplettpaket aus persönlichen Ansprechpartnern und ausgezeichneter IT. In unseren Fachabteilungen sitzt das Know-how für einen Profi-Angebotservice (Underwriting) im Bereich Biometrie und unserer Kernkompetenz Sach-Gewerbe. Bei uns bekommt der Makler eine fundierte Risikoeinschätzung, haftungssichere Angebote sowie exklusive Deckungskonzepte mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis. Wir leiten nicht nur Dokumente an den Versicherer weiter, sondern wir unterstützen unsere Makler beim Vertrieb und der individuellen Angebotserstellung.

**finanzwelt:** Sie haben eben das Thema Sach-Gewerbe als Kernkompetenz erwähnt. Was macht die WIFO da zum Experten?

**Bajus»** Wir verfügen über 35 Jahre Erfahrung in dieser Sparte. In unserer Fachabteilung sitzen Versicherungsexperten, welche auch komplexe Risiken zuverlässig, haftungssicher und, dank unserer weitreichenden Zeichnungs- und Rabattierungsvollmachten der Gesellschaften, zu unschlagbar günstigen Konditionen versichern. Durch unsere langjährige, vertrauensvolle Zusammenarbeit mit den Versicherern können wir zudem exklusive Deckungskonzepte mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis anbieten. Diese gibt es nur bei uns und verschaffen unseren angebondenen Maklern damit einen erheblichen Wettbewerbsvorteil.

**finanzwelt:** Woher kommen diese Deckungskonzepte und warum haben diese so ein tolles Preis-Leistungs-Verhältnis?

**Bajus»** Die Bedingungen und Deckungsumfänge entwickeln wir selbst. Durch umfassende Bedarfsanalysen erkennen wir, was die Kunden benötigen. Dadurch können wir passgenaue und äußerst attraktive Produkte anbieten. Dies lässt sich nur durch unser langjähriges Know-how in der jeweiligen Sparte realisieren. Durch sehr gute Schadensquoten aus früheren Konzepten und den sehr guten Beziehungen zu den Versicherern, können wir die besten Konditionen verhandeln. Unsere Deckungskonzepte bieten hervorragenden Versicherungsschutz und das in der Regel zu erheblich günstigeren Prämien als der Standard. Teilweise liegen wir 50 % unter der marktüblichen Prämie. Dadurch entsteht das top Preis-Leistung-Verhältnis.

**finanzwelt: Kann man ohne Sach-Gewerbe erfolgreich sein?**

**Bajus»** Es gibt immer Möglichkeiten, erfolgreich zu sein. Man kann es sich schwer machen, oder leicht. Mit Sach-Gewerbe geht es deutlich einfacher. Mit uns als Versicherungsmaklerpool muss der Makler nicht sofort Experte sein. Wir unterstützen ihn in allen Bereichen. Bei uns bekommt er passgenaue Konzepte für seine Kunden. Diese sind haftungssicher, leicht verständlich und mit nur wenigen Angaben kann die Prämie berechnet werden. Seit der Gründung von WIFO im Jahr 1987 gab es keinen Haftungsfall bei unseren Angeboten. Mit uns wird jeder Makler zum Experten, ich wünsche mir nur mehr Mut der Vermittler, diesen Schritt zu gehen. Es wird sich definitiv lohnen.



**finanzwelt: Welche Policen haben Sie in diesem Bereich?**

**Bajus»** Wir bieten für viele Zielgruppen das richtige Konzept an. Um jetzt nicht den Rahmen dieses Interviews zu sprengen (lacht), nenne ich beispielsweise fünf Deckungskonzepte, unsere Bandbreite umfasst derzeit aber 21 Produkte. Wir haben Konzepte zur Maschinenversicherung (stationär und fahrbar), zur Elektronik-Pauschal-Versicherung und eine Haftpflichtversicherung für die Baubranche sowie eine Geschäftsgebäudeversicherung entwickelt. Alle unsere Policen kommen in einen sogenannten Prospektantrag. In diesem werden die Deckungskonzepte ausführlich vorgestellt. Sie sind so gestaltet, dass auch der Kunde alle wichtigen Informationen versteht. Er besteht aus den USPs des Deckungskonzeptes, ausführlichen

Schadens- und Prämienbeispielen und einem Produktblatt. Die Prämienberechnung ist zudem kinderleicht. Statt viele Fragen abzuklären und dann festzustellen, dass es nicht versicherbar ist, reicht es bei uns, drei bis fünf Punkte im Antrag auszuwählen und die Prämie berechnet sich automatisch. Einfach und schnell. Am besten achten die Makler auf unser WIFO-Siegel. Dieses garantiert das beste Preis-Leistungs-Verhältnis, top Service, die besten Prämien und Haftungssicherheit.

**finanzwelt: Welche Policen waren letztes Jahr am erfolgreichsten und warum?**

**Bajus»** Am erfolgreichsten waren die Einkommenssicherung (EKS) und die Geschäftsgebäudeversicherung. Bei der EKS hat unser Produkt, im Gegensatz zu vielen anderen Anbietern, die coronabedingten Ausfälle bei Selbstständigen bezahlt. Die Geschäftsgebäude-Police zeigt gut, dass wir nicht nur beim Preis, sondern auch bei der Leistung, mit die besten Produkte bieten. Uns allen ist noch die Flutkatastrophe vom Juli 2021 in Erinnerung. Viele vom Hochwasser beschädigte Gebäude waren gegen Überschwemmungsschäden versichert. Es entstanden aber auch Gebäudeschäden, welche durch angeschwemmte Gegenstände verursacht wurden. Da in den meisten Policen der Deckungseinschluss der „Unbenannten Gefahren“ nicht vereinbart war, wurden diese Schäden nicht erstattet. In unserem aktuellen Geschäftsgebäude-Konzept gelten aber genau diese Gefahren (ohne Abwahlmöglichkeit) mitversichert. Dies zeigt nochmal, wie umfangreich unsere Leistungseinschlüsse sind. Unsere Policen wurden alle als Rundumsorglos-Paket entwickelt. Der Makler kann sich somit sicher sein, dass seine Kunden mit den WIFO-Produkten außergewöhnlich versichert sind und man als Makler und Kunde mit WIFO den richtigen Partner an seiner Seite hat.

**finanzwelt: Was muss der Makler machen, um diese Deckungskonzepte zu verkaufen?**

**Bajus»** Partner der WIFO werden. Am besten nutzt der Makler unseren 14-tägigen kostenlosen Testzugang und überprüft meine Aussagen bei der unverbindlichen Nutzung unseres Angebotsservices selbst.

**WIFO** 



**Kontakt**

Tel. 07242 / 930-110

vertrieb@wifo.com

[www.wifo.com/testzugang](http://www.wifo.com/testzugang)

# Ganz normaler Vorgang

**Geht es um den Tod, denken viele Menschen nur an Trauer und Leid, seltener aber an hohe Kosten, Selbstbestimmung und sogar berufliche Lebensplanung. Dies alles aber ist sehr eng mit diesem schlimmen, aber unvermeidbaren Thema verbunden. Makler sollten sich dennoch nicht scheuen, ihre Kunden mit den richtig gewählten Worten anzusprechen.**

Der Tod ist ein bitterer Geselle, der Tod ist aber auch ein teurer Geselle. Was auf die nächsten Angehörigen an finanzieller Belastung zukommt, daran lässt die Tabelle keinen Zweifel: Es ist eine Menge. Um wie viel Geld es im Detail geht, wird der Familie in der Regel aber erst bewusst, wenn der Ernstfall eingetreten ist. Und dennoch kommt in den Jahren davor immer mal wieder die Frage auf, ob sich eine der von mittlerweile etlichen Unternehmen angebotenen Sterbegeld-Versicherungen wirklich lohnt. Walter Capellmann, Hauptbevollmächtigter der DELA Lebensversicherungen in Deutschland, hat dazu eine klare Meinung: „Grundsätzlich ist die Absicherung des eigenen Todesfalls für jeden Menschen sinnvoll, denn die meisten wünschen sich eine würdige Bestattung. Es geht darum, Hinterbliebene finanziell und

auch organisatorisch zu entlasten und dadurch zugleich selbstbestimmt über den eigenen Tod hinaus zu handeln.“ Die Vorsorge für den Todesfall sei dabei nicht an ein bestimmtes Alter geknüpft. In den Niederlanden, dem Herkunftsland der DELA, habe man viele junge Kunden, die als Kinder mitversichert seien und direkt im Anschluss ihre eigene Trauerfallvorsorge abschließen würden. Capellmann: „Als DELA verstehen wir die umfassende Vorsorge für den letzten Tag als eine generationenübergreifende Aufgabe, die für alle Menschen wichtig ist, ganz gleich, in welcher Lebensphase und -konstellation sie sich gerade befinden. Mit der „DELA sorgenfrei LebenSterbegeldversicherung“ gehe man daher auch weit über die reine Kapitalleistung hinaus und schließe beispielsweise die psychologische Erstberatung der Hinterbliebenen mit ein.

## Teil der Lebensplanung

Auch Ramona Paul, Leiterin Produktmanagement bei der IDEAL Versicherungsgruppe, sagt: „Mit einer Sterbegeldversicherung und einer adäquaten Versicherungssumme kann die Bestattung vollständig von der Versicherungsleistung gezahlt werden, ohne dass es

zu Engpässen bei anderen Verpflichtungen der Hinterbliebenen kommt.“ Die finanzielle Absicherung der eigenen Bestattungskosten sei also ein wichtiges Thema für jeden. Außerdem könne die Sterbegeldversicherung als ein Instrument der Nachlassplanung eingesetzt werden. Denn über die Vereinbarung von Bezugsrechten könne Vermögen außerhalb der Erbschaft auf die Hinterbliebenen übertragen werden. Oliver Suhre, Generalbevollmächtigter der Monuta Versicherungen Deutschland, weist auf weitere Aspekte hin: „Speziell profitieren Menschen mit geringeren Einkommen, da die Höhe der Versicherungssumme in jedem Fall garantiert ist und ihre Auszahlung zweckgebunden, also vor einer unberechtigten Auflösung durch Dritte geschützt ist. Das bedeutet, dass das eingezahlte Geld beispielsweise nicht für Pflegekosten eingesetzt werden kann.“ Darüber hinaus sei die Versicherung für all jene sinnvoll, die ihre individuellen Vorstellungen über die eigene Beisetzung gewahrt wissen wollten. Denn häufig kollidierten diese mit denen im Freundes- und Familienkreis enorm. Dafür habe sich Monuta Deutschland mit dem Bestatternetzwerk Funeria zusammengeschlossen. Ostseefans aus dem Schwarzwald könnten so beispiels-



**Ramona Paul**

Leiterin Produktmanagement  
IDEAL Versicherungsgruppe



**Oliver Suhre**

Generalbevollmächtigter  
Monuta Versicherungen Deutschland

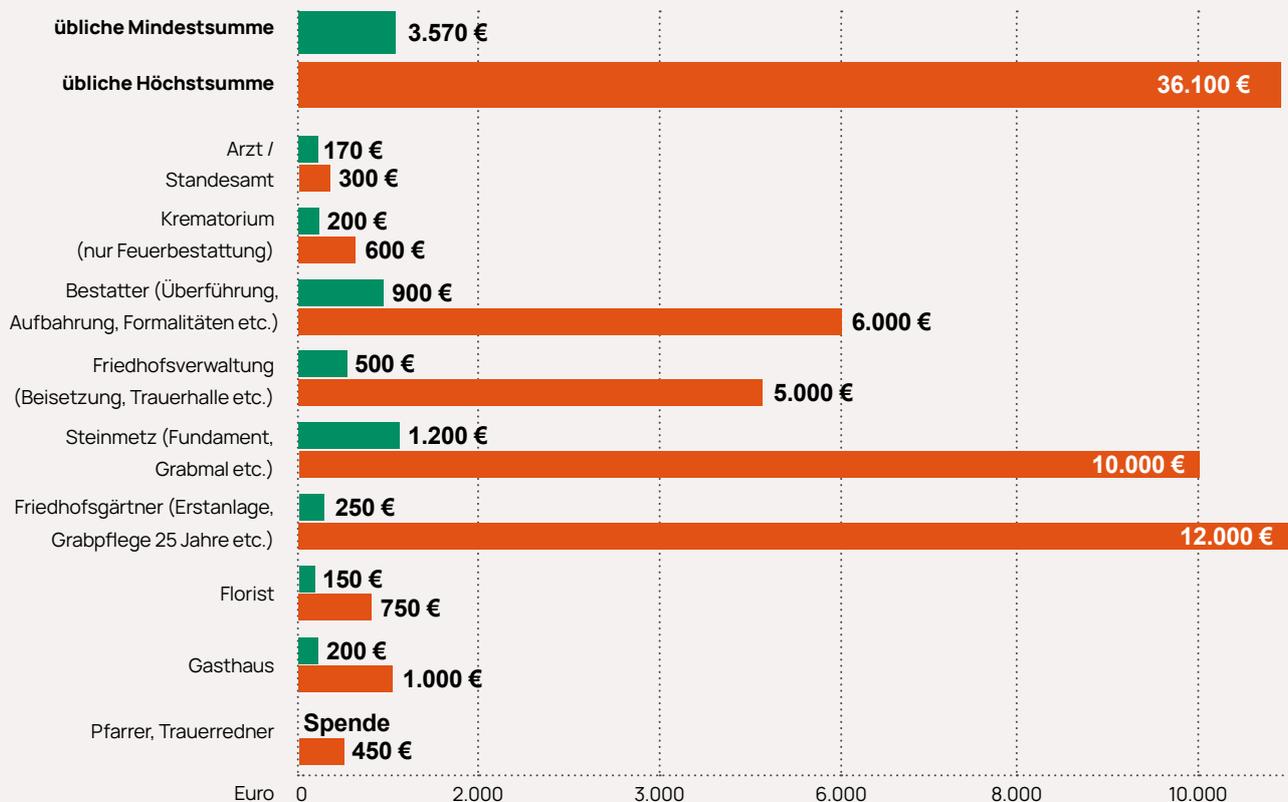


**Torsten Poetz**

Geschäftsführer  
VPV Makler Service GmbH

## Bestattungskosten

Varianz zwischen niedrigsten und höchsten Ausgaben



Quelle: Aeternitas e.V.

weise schon zu Lebzeiten die eigene Seebestattung planen oder mit „Baum-Frieden“ eine Baumbestattung und individuelle Trauerfeier auch außerhalb eines Friedwaldes umsetzen, zum Beispiel im Garten der Familie. Dadurch ergebe sich die einzigartige Möglichkeit, an dem Ort zu ruhen, an dem man zu Lebzeiten eine schöne Zeit verbracht hat. Suhre: „Im Rahmen einer ganzheitlichen Vorsorgeberatung rate ich allerdings dringend dazu, neben dem



**Walter Capellmann**

Hauptbevollmächtigter  
DELA Lebensversicherungen Deutschland

Kostenaspekt auch die anderen Fragen im Blick zu haben: Sind die Vorsorgedokumente ausgefüllt und unterschrieben? Gibt es eine Patientenverfügung? Wurde ein Testament gemacht und beglaubigt? Wie steht es um die Unternehmensnachfolge?“ Torsten Poetz, Geschäftsführer VPV Makler Service GmbH, fasst zusammen: „Gemeinsam mit unseren kostenfreien Vorsorgedokumenten sorgen unsere Kunden mit der VPV Sterbegeldversicherung vor, damit im traurigen Moment bereits finanziell vorgesorgt ist und sich die Angehörigen auf das konzentrieren können, was ihnen am Herzen liegt.“

### Je früher, umso besser

Doch bis zu welchem Höchstalter kann eine solche Police überhaupt abgeschlossen werden? Die Antworten fallen hier unterschiedlich aus. So sagt

Capellmann: „Bei der DELA können Kunden und Mitglieder bis zum 75. Lebensjahr eine Sterbegeldpolice abschließen.“ Man empfehle jedoch, sich bereits frühzeitig mit der Absicherung für den Todesfall zu befassen und dieses Vorsorgethema für sich und seine Angehörigen zu klären. Dennoch könne der Abschluss einer Sterbegeldversicherung auch im höheren Alter noch sinnvoll sein, da die Beweggründe und Motive dafür sich letztendlich gleichen würden. Laut Suhre beträgt das Eintrittsalter 18 bis 74 Jahre. Kinder unter 18 Jahren seien kostenlos mitversichert. Und bei der IDEAL liegt das Höchsteintrittsalter für die IDEAL Sterbegelder je nach Tarif zwischen 80 bis 85 Jahre. Bei der VPV kann laut Poetz bei laufendem Beitrag bis zum 75. Lebensjahr und bei Einmalbeitrag bis zum 85. Lebensjahr abgeschlossen werden. (hdm)

**Private Vollversicherungen treten auf der Stelle, Zusatzpolicen sind seit Jahren im Aufwind. Das ist nicht die einzige offene Flanke der PKV. Denn dass der neue Gesundheitsminister ein ausgemachter Freund der privaten Krankenversicherung ist, lässt sich nicht gerade sagen. Werden die Karten jetzt neu gemischt? Noch herrscht eine Art Waffenstillstand.**

Eine Gehaltserhöhung oder ein neuer Job bieten manchmal die Möglichkeit, von der GKV in die PV zu wechseln. Die Versicherungspflichtgrenze liegt derzeit bei 64.350 Euro jährlich, Urlaubs- und Weihnachtsgeld eingerechnet. Im Jahr 2020 waren in der Bundesrepublik laut Statista rund 73,36 Millionen Deutsche in der GKV versichert. Davon waren rund 57,14 Millionen Personen beitragszahlende Mitglieder und 16,22 Millionen beitragsfreie Versicherte, zum Beispiel Familienangehörige. Die PKV zählten einen Bestand von etwa 8,7 Millionen Vollversicherten. Diese Zahl ist schon seit Jahren mehr oder weniger konstant. Etwa wegen der kostenfreien Familienversicherung schließen viele Bundesbürger lieber private Zusatzpolicen zu ihrer Kassenmitgliedschaft ab, als vollständig in die PKV zu wechseln – auch wenn sie dies einkommensmäßig eigentlich könnten. Die Fragestellung ist eindeutig: Ist es für GKV-Mitglieder oberhalb der Versicherungspflichtgrenze grundsätzlich besser, in eine private Vollversicherung zu wechseln? Oder kann ein Verbleib in der GKV plus privater Zusatzschutz eine gleichwertige Lösung sein?

### Stets eine individuelle Entscheidung

Eric Bussert, Vorstand der HanseMerkur hat hierauf eine klare Antwort: „Denjenigen, für die ein leistungsstarker privater Krankenvollversicherungstarif finanziell in Frage kommt, kann er nur ans Herz gelegt werden. Keine gesetzliche Krankenversicherung, ob mit oder ohne Zusatzschutz, reicht an dessen Leistungsumfang heran.“ Gleichzeitig habe der PKV-Verband schon häufig errechnet, dass sich die Beiträge in der PKV über die gesamte Versicherungsdauer gese-



hen im Schnitt sogar eher günstiger entwickelten als die in der GKV – zumal gesetzlich Versicherte negative Folgen für ihre Tarife aufgrund der demografischen Entwicklung erleben dürften. Dr. Michael Solf, Sprecher des Vorstandes der INTER zeigt sich zurückhaltender: „Menschen, die über der Versicherungspflichtgrenze liegen, sollten die Vorteile einer Privaten Krankenversicherung für sich sorgfältig prüfen. Ein Wechsel in die private Vollversicherung oder der Verbleib in der GKV mit der Sicherung der PKV-Vorteile durch eine Kranken-Zusatzversicherung ist stets eine individuelle Entscheidung, zu der idealerweise eine umfassende Beratung bezüglich der eigenen Lebenssituation stattfindet.“ Stephanie Griese, Bereichsleiterin Krankenversicherung Produktmanagement bei der SIGNAL IDUNA, nennt einen weiteren Aspekt: „Es besteht die Möglichkeit einer individuellen Tarifgestaltung.“ Sicherheit und Beständigkeit seien die zentralen Vorteile einer priva-

ten Vollversicherung. Trotzdem sei im Einzelfall auch immer die entsprechende Lebenssituation zu betrachten. Auch das Alter und die Gesundheitsprüfung vor Vertragsabschluss spiele bei der Kalkulation der Beiträge eine Rolle.

### Planungssicherheit ist wichtig

Natürlich kämpft auch die Vollversicherung mit der zunehmenden Alterung der Gesellschaft. Dr. Solf aber sagt: „Versorgungssysteme, in denen die Jüngeren die Leistungen für die Älteren mitfinanzieren, stehen schon heute vor großen Herausforderungen. Diese werden sich in unserer alternden Gesellschaft weiter verschärfen. Privatversicherte hingegen sorgen für ihre Gesundheitskosten im Alter selbst vor.“ Die kapitalgedeckte Absicherung entlaste somit nicht nur die jüngeren PKV-Versicherten, sondern biete auch Planungssicherheit. In die gleiche



**Eric Bussert**

Vertriebs- und Marketingvorstand  
HanseMerkur Versicherungsgruppe



**Dr. Michael Solf**

Vorstandssprecher  
INTER Versicherungsgruppe



DER?!

Kerbe schlägt Bussert: „Da die PKV für ihre Tarife Altersrückstellungen bildet, bleibt sie von den Konsequenzen des demografischen Wandels weitgehend unberührt.“ Griese hingegen ist sicher: „Der demografische Wandel wird langfristig vor allem das Gesundheitswesen treffen. Mit dem steigenden Alter der Menschen in Deutschland steigt auch die Nachfrage nach Gesundheitsleistungen. Dadurch entstehen immer mehr und höhere Kosten, die das Gesundheitswesen zunehmend belasten werden.“ Durch die Altersrückstellungen sorgten die Versicherten selbst fürs Alter vor, seien daher weniger abhängig von der Anzahl junger Versicherter, und nachfolgende Generationen würden nicht damit belastet, dass sie die hohen Kosten der Älteren mitfinanzieren müssten. Damit sei die PKV auf den demografischen Wandel vorbereitet. Ungeachtet dessen sei Kern der Kalkulation in der Privaten Krankenversicherung die Schadenhäufigkeit, so dass

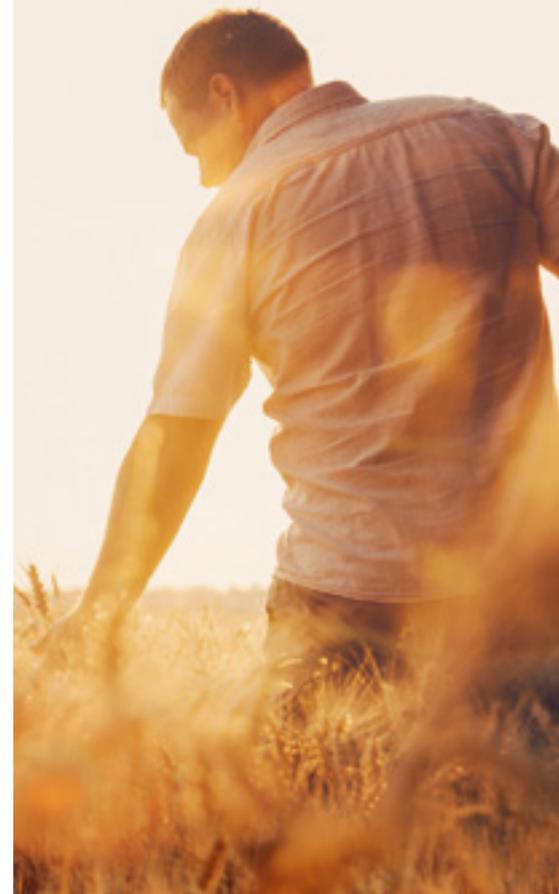


**Stephanie Griese**  
Bereichsleiterin  
SIGNAL IDUNA

eine zunehmende Inanspruchnahme von Gesundheitsleistungen durch eine alternde Gesellschaft auch in Zukunft Beitragsanpassungen bedingen könne. Diese unterlägen gesetzlichen Regelungen, die genau vorgeschrieben seien. Die langfristige Beitragsentwicklung in den Privaten und Gesetzlichen Krankenversicherungen lägen sehr nah beieinander.

## Angstthema Bürgerversicherung

Nun ist ja mit Karl Lauterbach als bekennendem Protagonisten einer Bürgerversicherung ein Schreckgespenst der PKV an die Spitze des Gesundheitsministeriums in Berlin eingezogen. Was also erwarten die Versicherten vom neuen Minister? Die Antworten fallen mehr oder weniger erstaunlich zahm aus. Offenbar will sich niemand mit ihm verprellen. Bussert etwa sagt: „Dass er den Koalitionsvertrag einhält und das etablierte duale System von gesetzlichem und privatem Krankenversicherungsschutz aufrechterhält.“ Und Dr. Solf ergänzt: „Wir erwarten vom neuen Gesundheitsminister weiterhin eine Stärkung des bewährten dualen Systems der Krankenversicherung. Mit Blick auf das Ermöglichen des Wechsels in die PKV wäre ein verantwortungsvoller Umgang mit der Versicherungspflichtgrenze wünschenswert, analog 2022 – und wenn ein Anstieg vorgesehen sein sollte, dann sollte sich dieser an der allgemeinen Einkommensentwicklung orientieren“. Des Weiteren erhoffe man sich Fortschritte bei der Digitalisierung des Gesundheitssektors. Griese schließlich umschmeichelt ihn: „Prof. Dr. Karl Lauterbach ist ein ausgewiesener Fachmann auf seinem Gebiet und hat nicht erst während der Corona-Pandemie bewiesen, dass er über hohe wissenschaftliche Sachkenntnis verfügt.“ Wissenschaftlich geleitete politische Entscheidungen würden bei der Bekämpfung der Pandemie und auch darüber hinaus unerlässlich sein. Griese: „Für sein neues Amt wünsche ich ihm viel Kraft – bei der Bewältigung sowohl der größten Gesundheitskrise in der Geschichte der Bundesrepublik Deutschland als auch den Herausforderungen im Gesundheitswesen, insbesondere durch die demografische Entwicklung.“ (hdm)



Als 1. Sterbegeld-Versicherer  
Deutschlands möchten wir auch  
Ihre Nr. 1 bei Sterbegeld sein!

Hierfür stehen Ihnen zwei Sterbegeld-Varianten zur Verfügung:

> **VPV Sterbegeldversicherung (Tarif SGB)**  
für Ihre preisorientierten Kunden

- Preisgünstiger Tarif
- Nur eine Gesundheitsfrage
- Keine Wartezeit

> **VPV Sterbegeldversicherung Premium (Tarif SGP)**  
für Ihre leistungsorientierten Kunden

- Ohne Gesundheitsprüfung
- Vorzeitige Auszahlung bei schwerer Krankheit
- Entnahmen sind vorzeitig möglich
- Doppelte Leistung bei Unfalltod

Alle Produktinformationen, Verkaufsunterlagen und Ansprechpartner finden Sie unter

[www.vpv-makler.de](http://www.vpv-makler.de)



# UMFANGREICHE STRATEGIE

**Nicht nur die Kunden verlangen von den Versicherern Nachhaltigkeit. Auch die zunehmend verheerenden Schäden durch den Klimawandel üben Druck zum Handeln aus. Aufschieben lassen sich die Probleme jedenfalls nicht. Die Versicherungswirtschaft hat dies erkannt und setzt kurzfristige Zielmarken.**

Nach der Verabschiedung der Nachhaltigkeitspositionierung zum Jahresbeginn 2021 hat der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) mit seinem nun vor wenigen Wochen veröffentlichten Nachhaltigkeitsbericht als EU-weit erster Versicherungsverband eine Bestandsaufnahme vorgelegt. Vor diesem Hintergrund kündigte GDV-Hauptgeschäftsführer **Jörg Asmussen** an, dass Versicherungen schon 2025 erkennbar grüner sein würden. „Dafür sind wir auf Kurs. Rund 80 % der direkt oder indirekt gehaltenen Kapitalanlagen werden bereits nach ESG-Kriterien angelegt. Für den CO<sub>2</sub>-Fußabdruck der Kapitalanlagen werden wir ab 2022 erste Zahlen haben“, sagte Asmussen in Berlin. Der Versicherungssektor werde jetzt noch stärker daran arbeiten, die geeigneten Hebel in Bewegung zu setzen, um Klimaneutralität schnell zu erreichen. Der Fokus liege dabei auf dem Beitrag der Versicherer zur Eindämmung der Klimaerwärmung und zur Anpassung an die Folgen des Klima-

wandels. 90 % der Versicherer wollen ihre Geschäftsprozesse bis 2025 CO<sub>2</sub>-neutral organisieren. Darüber hinaus haben die Versicherer bereits weitere wichtige Nachhaltigkeits-Zielmarken erreicht oder ins Auge gefasst:

- Bei der Versicherung von Risiken achtet mehr als ein Drittel des deutschen Marktes (gemessen an Beitragseinnahmen) auf ESG-Aspekte. Der Anteil kann bis 2025 auf über 60 % steigen, wenn die Versicherer bereits bestehende Planungen in die Tat umsetzen.
- Ihre eigenen Geschäftsprozesse wollen über 90 % der deutschen Versicherer bis 2025 CO<sub>2</sub>-neutral organisieren. 87 % des Strombedarfs wird schon heute aus Ökostrom gedeckt. Der GDV selbst wird dieses Ziel laut Asmussen schon vor 2025 erreichen.

Was bedeutet das aber in der Praxis? In einem Statement gegenüber finanzwelt erklärt dazu die AXA Deutschland: „Das Thema Nachhaltigkeit begleitet uns selbstverständlich auch in unserem ‚daily Business‘ – dem Versicherungsgeschäft. Als Gründungsunterzeichner der UN-Prinzipien für nachhaltige Versicherungen (PSI Principles for Sustainable Insurance) hat sich AXA bereits 2012 weltweit verpflichtet, zusammen

mit Kunden und Geschäftspartnern das Bewusstsein für Umwelt-, Sozial- und Governance-Themen zu schärfen, Risiken zu managen und Lösungen zu entwickeln.“ Vor diesem Hintergrund seien unter anderem Zeichnungsbeschränkungen für die Kohle- und Ölsandindustrie eingeführt worden. Im Rahmen des Schadenmanagements forcieren man bereits seit Jahren das Prinzip „Reparatur statt Ersatz“ und setze – wenn nur Letzteres möglich sei – auf nachhaltige Alternativen. „Unser Ziel für die Zukunft ist, nachhaltige Aspekte noch stärker in unsere Produkte und Schadenabwicklung zu integrieren.“

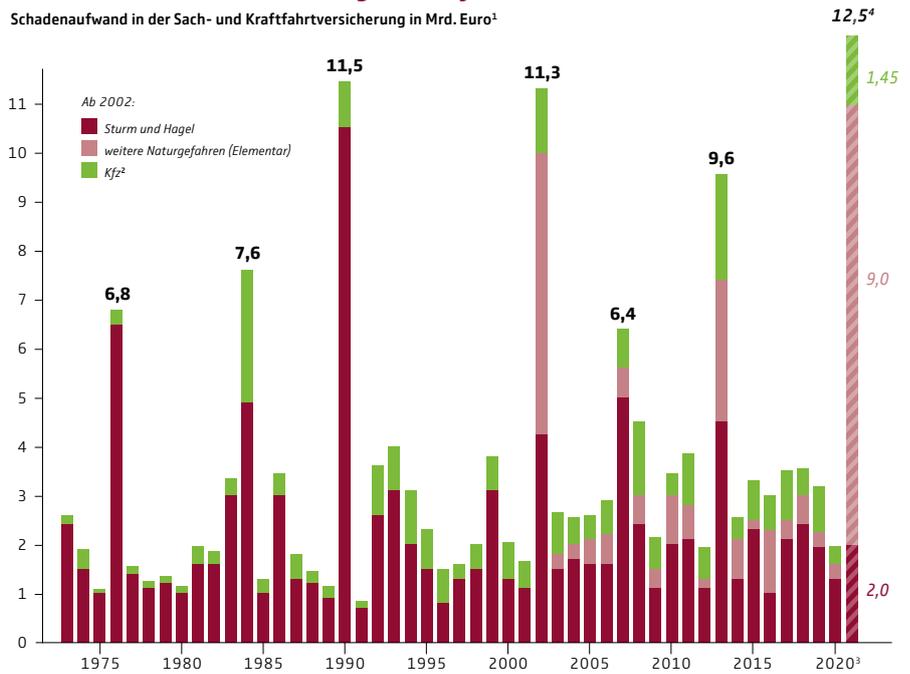
## Es kostet immer mehr Geld

All dies geschieht natürlich nicht grundlos. Einerseits ist da der Wunsch der Kunden nach Nachhaltigkeit, andererseits führt der Klimawandel zu immer teureren Naturkatastrophen. Und das treibt direkt die Prämien nach oben. So war 2021 das teuerste Naturgefahrenjahr für die Versicherer. Schwere Hagelstürmen im Juni folgten kurz darauf zerstörerische Sturzfluten im Ahrtal und anderswo. Der Gesamtschaden markiert einen traurigen Rekord. Noch nie haben Naturgefahren in Deutschland so hohe Schäden verursacht wie im zu Ende gegangenen Jahr. Verantwortlich dafür sind die verheerende Sturzflut im Juli und der Hagelschlag im Frühsommer.

„Mit versicherten Schäden an Häusern, Hausrat, Betrieben und Kraftfahrzeugen von rund 12,5 Mrd. Euro ist 2021 das teuerste Naturgefahrenjahr seit Beginn der Statistik Anfang der 1970er-Jahre“, sagt Jörg Asmussen. Von den 12,5 Mrd. Euro entfallen 9,0 Mrd. Euro auf Schäden an Wohngebäuden, Hausrat und Betrieben durch Überschwemmung und Starkregen sowie 2,0 Mrd. Euro auf Sturm- und Hagelschäden. Die restlichen 1,5 Mrd. Euro sind auf Naturgefahrenschäden an Kraftfahrzeugen zurückzuführen. Insgesamt liegen die Schäden damit noch über denen im Jahr 2002 mit dem August-Hochwasser und verheerenden Stürmen (11,3 Mrd. Euro) und 1990 mit der Orkanserie „Daria“, „Vivian“ und „Wiebke“ (11,5 Mrd. Euro). Zum besseren Vergleich sind die

## 2021 ist das teuerste Naturgefahrenjahr

Schadenaufwand in der Sach- und Kraftfahrtversicherung in Mrd. Euro<sup>1</sup>



<sup>1</sup> Sach: Sturm/Hagel, ab 2002 auch weitere Naturgefahren (Elementar); Kfz: Sturm, Hagel, Blitz und Überschwemmung; hochgerechnet auf Bestand und Preise 2020 in Mrd. Euro

<sup>2</sup> Kfz: Bis 1983 Meldejahrsystematik, ab 1984 Ereignisjahrsystematik

<sup>3</sup> vorläufig 4 Prognose, Stand Dezember 2021

Quelle: www.gdv.de



Werte jeweils hochgerechnet auf aktuelle Versicherungsdichte und Preise. Der langjährige Mittelwert pro Jahr beträgt 3,8 Mrd. Euro. „Mit 8,2 Mrd. Euro verursachte die Sturzflut im Sommer die höchsten Versicherungsschäden“, so Asmussen. Davon entfallen etwa 7,7 Mrd. Euro auf Wohngebäude, Hausrat und Betriebe und rund 450 Mio. Euro auf Schäden an Kraftfahrzeugen. Vom 13. bis 18. Juli hatte die Unwetterfront „Bernd“ mit Starkregen vor allem in Nordrhein-Westfalen und Rheinland-Pfalz, aber auch in Bayern und Sachsen schwere Schäden angerichtet. „An unsere Kunden haben wir bereits innerhalb kurzer Zeit über 3 Mrd. Euro ausbezahlt“, sagt Asmussen.

## Der Ruf nach dem Staat

Die Situation bei Kfz war kaum besser. Bereits im Juni hatte eine Unwetterserie versicherte Schäden in Höhe von 1,7 Mrd. Euro verursacht. „Im Juni waren vor allem Kraftfahrzeuge durch schwere Hagelschäden mit einem Schadenaufwand von rund 700 Mio. Euro betroffen“, sagt Asmussen. „Für die Kraftfahrtversicherer gab es damit 2021 ebenfalls überdurchschnittlich viele

Schäden.“ Insgesamt ist es für die Kraftfahrtversicherer der viertgrößte Hagelschaden seit Beginn der Statistik. Mit über 2 Mrd. Euro bleibt der „Münchener Hagel“ von 1984 das bislang teuerste Ereignis. Für den Vergleich ist der Betrag auf aktuellen Bestand und aktuelle Preise hochgerechnet. Die verheerenden Schäden durch die Juli-Flut haben erneut eine Diskussion um eine Pflichtversicherung für Elementarschäden entfacht. Als Reaktion darauf haben die deutschen Versicherer konkrete Vorschläge für ein „Gesamtkonzept zur Klimafolgeanpassung“ vorgelegt. Damit einher geht auch ein neues System für den Elementarversicherungsschutz. Ziel ist eine Absicherung aller privaten Wohngebäude gegen Extremwetterrisiken. „Im Kern sehen die GDV-Vorschläge vor, dass es künftig nur noch Wohngebäudeversicherungen geben soll, die auch sogenannte Elementargefahren wie Hochwasser und Starkregen abdecken“, so Asmussen. Zugleich fordert die Versicherungswirtschaft ein nachhaltiges Umsteuern der öffentlichen Hand, etwa durch klare Bauverbote in hochwassergefährdeten Gebieten und verpflichtende Klima-Gefährdungsbeurteilung bei Baugenehmigungen. (hdm)

# Nachhaltig aus Überzeugung

Ohne eine eigene Nachhaltigkeits-Strategie sind Wirtschaftsunternehmen heute kaum noch zukunftsfähig. Sie würden auch bei den Kunden auf Barrieren stoßen. Schon frühzeitig hat dies die Barmenia erkannt – und sich so einen Vorsprung im Wettbewerb gesichert. finanzwelt hat sich hierzu ausführlich mit Dr. Andreas Eurich, dem Vorstandsvorsitzenden des Unternehmens, unterhalten.

**finanzwelt:** Was bedeutet eigentlich für die Barmenia der Terminus Nachhaltigkeit?

**Dr. Andreas Eurich»** Nachhaltigkeit beinhaltet für uns wirtschaftliches Handeln, soziale Verantwortung und Umweltbewusstsein. Diese drei Dimensionen wollen wir ganzheitlich, pragmatisch und transparent in unsere Wertschöpfungskette einbeziehen. Ganzheitlich bedeutet, dass wir Ökonomie, Soziales und Ökologie zusammendenken. Wir wollen unseren Weg transparent aufzeigen. Nachhaltigkeit in der Wertschöpfungskette ist für uns wesentlich, da man hier den größten Gemeinwohlbeitrag leisten kann. Dies haben wir in unserer Nachhaltigkeitspositionierung festgeschrieben.

**finanzwelt:** Versicherer sind wirtschaftlich denkende und agierende Unternehmen. Inwieweit werden sie dabei vom Thema Nachhaltigkeit beeinflusst?

**Dr. Eurich»** Ökologische und soziale Themen ergänzen die wirtschaftliche Komponente. Die Barmenia hat sich bereits vor über 20 Jahren mit Nachhaltigkeit befasst, indem wir diese ganzheitliche Denkweise bereits bei Produkten und Investitionen einbezogen haben. Uns war es immer wichtig, die Rolle eines aktiven Gestalters einzunehmen. Im letzten Jahr haben wir uns intensiv mit einer Weiterentwicklung unserer guten Nachhaltigkeitsposition beschäftigt. Wir haben eine neue Leitidee entwickelt, die zu unserer heutigen Aufstellung passt und die aktive Gestaltung der Zukunft umfasst: Nachhaltig aus Überzeugung. Dazu gibt es eine Beschreibung, die unsere Richtung konkretisiert.

**finanzwelt:** Schränkt dies auf irgendeine Art Ihren Handlungsspielraum ein?

**Dr. Eurich»** Nein, es erweitert unser Spektrum der Möglichkeiten. Früher lag der Fokus eher auf Wirtschaftskennzahlen und nebenher haben die Unternehmen Soziales und Umwelt im Rahmen ihrer Vorstellungen bewegt. Die Welt ist aber komplexer geworden und die nachhaltige Betrachtung bildet den globalen Kontext sehr gut ab.

**finanzwelt:** Jeder Weg führt irgendwie zu einem selbstgesetzten Ziel. Wie sieht Ihr Ziel aus?

**Dr. Eurich»** Wir sind vom europäischen Weg überzeugt. Wir unterstützten das 1,5-Grad-Ziel. Wir haben in vielen Bereichen bereits heute einen guten Status quo erreicht, zum Beispiel durch die Zeichnung der PRI im Jahr 2014 und die Festlegung von ESG-Ausschlusskriterien in der Kapitalanlage sowie den klimaneutralen Geschäftsbetrieb unserer Hauptverwaltungen seit 2015. Wir haben Ende letzten Jahres eine neue Wohngebäudeversicherung mit sozialen und ökologischen Leistungskriterien geschaffen, die am Markt hohe Zuwachsraten erzielt. Dennoch wollen wir mehr. Wie in den Jahren zuvor wollen wir die Rolle eines aktiven Gestalters zu einer nachhaltigen und klimaneutralen Gesellschaft einnehmen. Unsere Nachhaltigkeitspositionierung zeigt die Fokusfelder auf, die in unsere Unternehmensstrategie eingeflossen sind. Dazu gehören Kapitalanlage, Produkte und Schadenmanagement sowie Beratung und eine Kultur der Vielfalt und Chancengleichheit. Wir wollen unsere Energie darauf verwenden und diese Themenfelder in die verantwortungsbewusste Barmenia-Zukunft führen und unseren Gemeinwohlbeitrag weiterhin leisten.

**finanzwelt:** Wenn Sie auf den Klimagipfel in Glasgow zurückblicken – wie sieht Ihr Fazit aus?

**Dr. Eurich»** Das gemeinsame Bekenntnis zum 1,5-Grad-Ziel ist ein starkes Signal in die Welt. Wissenschaftler bewerten die beschlossenen Maßnahmen als unzureichend, um das 1,5-Grad-Ziel erreichen zu können. Deshalb sollte aus meiner Sicht an den Maßnahmen zum Erreichen dieser Zieldefinition gearbeitet werden.

**finanzwelt:** Wie sehen hinsichtlich Nachhaltigkeit die Entscheidungswege bei der Barmenia aus?

**Dr. Eurich»** Nachhaltigkeit ist in der Unternehmensstruktur verankert. Die Verantwortung liegt bei uns als Vorstand. Die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen in den Fachbereichen gestalten die Umsetzung der Nachhaltigkeit. Der Nachhaltigkeitsbeauftragte unterstützt den Vorstand und die Fachbereiche bei ihren Bemühungen. Die Nachhaltigkeitspositionierung beispielsweise wurde mit dem Vorstand und einem Kernteam aus Strategie, Nachhaltigkeit, Controlling und Kommunikation erarbeitet. Unser Nachhaltigkeitsbeauftragter koordiniert agile Projektteams, die neue interne oder auch externe Nachhaltigkeitsanforderungen umsetzen.

**finanzwelt: Welches Echo erfahren Sie von Ihren Kunden?**

**Dr. Eurich»** Das Feedback ist positiv. Bereits heute können wir unseren Kunden und Kundinnen viele Versicherungslösungen anbieten, die ökologische und soziale Leistungskriterien beinhalten – von der Hausrat- über Wohngebäude bis hin zur Pe-delec- und Fahrradversicherung. Wir bieten auch eine Vielzahl von ESG- und Nachhaltigkeitsfonds in der fondsgebundenen Rentenversicherung an, die durch die Transparenz-Verordnung und Taxonomie eine besondere Bedeutung erfahren.

**finanzwelt: Und von Ihren freien Vertriebspartnern?**

**Dr. Eurich»** Wir sind nachhaltig aus Überzeugung. Das wissen unsere Vertriebspartner von der Barmenia seit vielen Jahren. Wir haben aktuell einen Wettbewerbsvorteil, da Nachhaltigkeit durch den Markt und den Gesetzgeber eine besondere Bedeutung erfährt. Unser Vorteil ist Glaubwürdigkeit, da wir Nachhaltigkeit schon lange bewegen, und wenn man uns fragt, haben wir eine Geschichte zu erzählen.

folgen. Wir werden einen Barmenia-Weg finden, um unsere Partner mitzunehmen und sie auf dem nachhaltigen Weg zu begleiten.

**finanzwelt: Wie wirkt sich Ihre Nachhaltigkeits-Strategie auf den Produktabsatz aus?**

**Dr. Eurich»** Unser Weg ist im Produktionsentwicklungsprozess berücksichtigt. Wir wollen keine nachhaltigen und unnachhaltigen Produktklassen bilden. Wenn man sich für Barmenia-Produkte entscheidet, soll man wissen, dass diese entsprechende Leistungskriterien beinhalten. Dazu gehört auch, dass wir unsere Unternehmen insgesamt nachhaltig aufstellen und wir uns kontinuierlich weiterentwickeln. Bei unserer Fondsauswahl der fondsgebundenen Rentenversicherung gibt es durch die Transparenz-Verordnung diese Unterscheidung. Danach haben wir konventionelle und nachhaltige Fonds im Portfolio. Wir haben eine gute Auswahl an ESG-konformen und nachhaltigen Fonds, um die Kunden und Kundinnen ganzheitlich zu



**finanzwelt: Wie wichtig ist es für Sie, dass auch Ihre Kooperationspartner nachhaltig denken und handeln?**

**Dr. Eurich»** In unseren Richtlinien haben wir im Jahr 2013 soziale und ökologische Kriterien aufgenommen. Ich kann mich noch gut an einen Unternehmensabend im Jahr 2017 erinnern, als wir Kooperationspartner und Lieferanten eingeladen haben, um ihnen Nachhaltigkeit und unseren Anspruch näherzubringen.

**finanzwelt: Überprüfen Sie das auch von Zeit zu Zeit?**

**Dr. Eurich»** Wir stehen im kontinuierlichen Austausch mit unseren Partnern. Aber auch hier werden wir uns weiterentwickeln. Das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz gibt die Richtung vor. Im letzten Jahr wurden dazu bereits die ersten Gespräche geführt, und wir werden dieses Thema in diesem Jahr weiterver-

beraten und haben in unseren Nachhaltigkeitsinformationen das Scope-ESG-Rating integriert, um die Nachhaltigkeitsleistung von einem renommierten Ratingunternehmen bestätigt zu wissen.

**finanzwelt: Wird Nachhaltigkeit zunehmend zum Erfolgsfaktor für den Vertrieb werden?**

**Dr. Eurich»** Man merkt spürbar, dass Nachhaltigkeit in der Gesellschaft angekommen ist. Das Interesse an Nachhaltigkeit steigt insgesamt und mittlerweile ist das Thema auch bei unseren Kunden und Kundinnen angekommen. Sie fragen das Thema verstärkt im Vertrieb nach – sei es zur Absicherung umweltbedingter Risiken von Sachgütern oder zu eigenen nachhaltigen Investments im Rahmen der privaten oder betrieblichen Altersvorsorge. (hdm)

# Schlankes Angebot

**Die Diagnose Krebs ist längst kein Todesurteil mehr, allerdings benötigen die davon Betroffenen viel Geduld, intensive persönliche Betreuung – und auch Geld. Erstaunlich, dass die Versicherer dieses wichtige Thema eher links liegen lassen; einen Wettbewerb gibt es also kaum. Zumindest die Makler sollten sich daher gut auskennen.**

Wie kommt man bei der Diagnose Krebs eigentlich finanziell über die Runden? Eine gemeinsame Studie von NÜRNBERGER Versicherung und YouGov aus dem vergangenen Sommer zeigt: Über die Hälfte der Erwerbstätigen in Deutschland – nämlich 56 % – ist der Meinung, dass man im Fall einer schlimmen Erkrankung wie zum Beispiel Krebs schnell in finanzielle Schwierigkeiten geraten kann. Die Mehrheit der Befragten (54 %) findet Versicherungen wichtig, die speziell gegen finanzielle Risiken absichern, die wiederum infolge von schweren Krankheiten entstehen. In der Altersgruppe 18 bis 24 sind es sogar knapp 60 %. Harald Rosenberger, Leben-Vorstand der NÜRNBERGER sagt: „Die Ergebnisse zeigen deutlich, dass die Menschen das Risiko Krebs und seine Folgen realistisch einschätzen. Umso mehr waren wir überrascht, dass knapp 80 % noch nie etwas von einer Krebsversicherung gehört haben. Hier müssen wir noch besser aufklären.“ Knapp 60 % der Befragten sagen, dass man im Fall einer Krebserkrankung hohe finanzielle Belastungen auf sich nimmt, um wieder gesund zu werden. Rosenberger erklärt: „Im Lauf einer langwierigen Behandlung fallen ohnehin schon viele Kosten im privaten Bereich an. Unter Umständen haben die Betroffenen aufgrund des geringen Krankengelds Schwierigkeiten, die Lebenshaltungskosten zu stemmen. Da bleibt meist nicht viel übrig, um zusätzlich in die Behandlung zu investieren.“ Laut Studie haben sich bisher nur 29 % der Befragten, die schon einmal von einer Krebsversicherung gehört haben, aktiv darüber informiert. Am Markt gibt es aktuell auch nur wenige Anbieter. Beim Thema Behandlungskosten gehen nur 43 % der Befragten davon aus, dass die Krankenkasse für alle notwendigen Behandlungen und Therapien einer Krebserkrankung

zahlt. Grundsätzlich übernimmt die GKV auch die Kosten für eine Krebsbehandlung. Bestimmte Ausgaben wie Therapien zur Stärkung des Immunsystems oder ergänzende alternative Heilbehandlungen bezahlt sie jedoch nicht. Ebenso können rund um die Therapie Kosten anfallen. Wer sich beispielsweise einen Rat bei einem Experten einholen oder sich in einem Krebsforschungszentrum behandeln lassen möchte, kann an die finanzielle Belastungsgrenze geraten.

## Laufende Krebsbetreuung unerlässlich

Aber reicht es, den Kunden bei einer Beratung zur Krebsversicherung nur Geld zu bieten? Dr. Michael Martin, Leiter Produkte und Services Leben bei der NÜRNBERGER Leben und damit einem der wenige Anbieter dieser Policen, hat dazu eine klare Meinung: „Geld ist ein wesentlicher Faktor, allerdings nicht alles. Bei einer Krebsversicherung steht die finanzielle Absicherung im Vordergrund. Denn wer an Krebs erkrankt, sollte nicht auch noch mit Geldsorgen belastet sein.“ Finanzielle Probleme seien allerdings schwer zu umgehen, weil mit der Erkrankung auf der einen Seite die Leistungsfähigkeit im Beruf und somit die Einnahmen sinken, aber auf der anderen Seite die Kosten stiegen. Wichtig seien aber auch Assistance-Leistungen, so Dr. Martin: „Mit unserer sogenannten Krebsbetreuung erhalten unsere erkrankten Kunden eine sehr enge Betreuung durch unseren Partner Thieme TeleCare.“ Die Berater seien hinsichtlich der Somatik ausgebildet und verfügten über langjährige Beratungserfahrung im Bereich der Krebserkrankungen. Dabei erhielten die betroffenen Kunden sowohl eine medizinische als auch eine psychologische Betreuung. Sie könnten Fragen zu ihrer Erkrankung und medizinischen Themen stellen, die sich während der Arztgespräche ergäben oder auch zu Optionen bei der Koordination von Therapien. Zum anderen würden sie dabei unterstützt, den Umgang mit der Krebserkrankung zu lernen, mit Schmerzen und Stress umzugehen und Kraft zu sammeln für den Kampf gegen Krebs. (hdm)



**Harald Rosenberger**

Vorstand

NÜRNBERGER Lebensversicherung AG



**Dr. Michael Martin**

Leiter Produkte und Services Leben  
NÜRNBERGER Lebensversicherung AG

## Stuttgarter GrüneRente

# Weil das Leben Verantwortung braucht.

- Breit diversifiziertes Portfolio ökologischer, sozialer und ethischer Kapitalanlagen.
- Regelmäßige, unabhängige Prüfung der Kapitalanlagen im Sicherungsvermögen durch das Institut für nachhaltiges, ethisches Finanzwesen, INAF e.V.
- Leistungsstarke Anlagekonzepte und in allen Schichten der Altersvorsorge verfügbar.



**Die Stuttgarter**

Der Vorsorge-Versicherer



[gruenerente.stuttgarter.de](https://gruenerente.stuttgarter.de)

# Echte Liebe

**Haustiere sind aus dem täglichen Leben nicht mehr wegzudenken. Gerade die Corona-Pandemie hat gezeigt, wie essenziell wichtig Hunde und Katzen für viele Menschen sein können. Doch was wichtig ist, sollte auch entsprechend versichert werden. Geld zurücklegen reicht für den Ernstfall jedenfalls nicht. Tierversicherungen haben deshalb ihr Nischendasein ausgegeben.**

In Deutschland gibt es rund 11 Millionen Hunde, 15 Millionen Katzen und etwas über eine Million Pferde und Ponys. Große Zahlen – auch für die Versicherungsbranche. Die Absicherung gegen Haftpflichtrisiken zählt zu den wichtigsten Vorsorgemaßnahmen, die ein Kunde treffen kann – auch und gerade für Schäden, die seine privaten Tiere verursachen. Sind die Katzen noch im Rahmen der Privathaftpflicht mitversichert, bedarf es für Hund und Pferd einer eigenen Police. Doch nicht nur der Haftpflichtschutz ist ein Thema bei Tieren. In der letzten Zeit nahm die Nachfrage an Krankenversicherungen (egal ob vollwertige Kranken oder nur OP-Schutz) spürbar zu. In ihrer jüngsten Qualitätsumfrage befragte VEMA ihre Partner und Genossen nach deren favorisierten Anbietern und Einschätzungen zu eben diesen beiden Sparten. Wo stimmen Preis und Leistung? Wonach fragen Kunden eventuell sogar aktiv? Denn auch das kann einen Versicherer wichtig im Vertrieb machen, dass er durch langes Engagement in einem Bereich auch Kunden ein Begriff geworden ist und sie ihn daher wählen. Bei den Maklern am beliebtesten waren bei der Tierkrankenversicherung in dieser Reihenfolge die Uelzener, Barmenia und Helvetia. Dabei gelten Tierversicherungen im Volksmund als Nischenversicherungen – von landwirtschaftlichen Betrieben einmal abgesehen. Aber trifft das angesichts einer immer größeren Verbreitung von Hunden und Katzen – nicht zuletzt in der Corona-Pandemie – überhaupt noch zu? Dr. Theo Hölscher, Vorstandsvorsitzender der Uelzener, erklärt dazu: „Generell kann man sa-

gen, dass selbstverständlich eine Tierversicherung in Deutschland nicht zu dem klassischen Absicherungspaket bei Versicherungen zählt – und somit oft als Nische verstanden wird. Auf der anderen Seite hat sich das Leben mit dem Tier in den vergangenen Jahrzehnten stark verändert“. Laut einer Studie des Industrieverbandes Heimtierbedarf (IVH) e. V. lebten rund 15,7 Millionen Katzen und rund 10,7 Millionen Hunde in deutschen Haushalten. Tiere seien heute vollwertige Familienmitglieder. Das Wohlbefinden und die Gesundheit stünden mit an erster Stelle. Eine Absicherung durch eine Tier-OP- oder Krankenversicherung sei unter den Tierhaltern längst keine Ausnahme mehr und auch dort nicht mehr als Nischenversicherung zu verstehen.



Foto: © chendongshan - stock.adobe.com

Dennoch wird vielfach geraten, eher Geld für den Notfall zurückzulegen, als eine kostspielige Versicherung abzuschließen, die man vielleicht nie in Anspruch nehmen wird.

## Locker mal 2.000 Euro

Doch Dr. Hölscher rät davon ab: „Der Kauf eines Tieres sollte gut überlegt sein. Zum Wohle des Tieres begrüßen wir daher die Überlegung, Geld für den Ernstfall zurückzulegen. Eine Tier-OP- oder Krankenversicherung hat jedoch einen unschlagbaren Vorteil. Der finanzielle Schutz besteht unmittelbar nach der Beendigung der Wartezeit.“ Bei einer Fremdkörper-Operation des Hundes oder einer Fraktur-Operation der Katze kämen schnell Tierarztkosten von 2.000

Euro zusammen. Beides seien schreckliche Notfälle, welche sofort versorgt werden müssten. Lege der Tierhalter jeden Monat 50 Euro beiseite, dauere es über drei Jahre, bis eine Ansparung für eine solche Notfalloperation überhaupt zusammenkäme. Viele Tierbesitzer stellen sich jedoch die berechnete Frage, ob die Krankheits- und Haftpflichtrisiken bei Hunden und Katzen völlig unterschiedlich sind. Dies bejaht Dr. Hölscher: „Die Krankheitsrisiken sind bei Hunden und Katzen sowie bei den verschiedenen Rassen der Heimtiere unterschiedlich.“ In der Regel könne man aber sagen, dass die Behandlungskosten bei Katzen aufgrund der Größe des Tieres günstiger seien. Im Haftpflichtbereich käme es auf die Situation an. Betrachte man die Sachschäden, sei das Risiko nahe-



**Dr. Theo Hölscher**

Vorstandsvorsitzender

Uelzener Allgemeine Versicherungs Ges. a. G.

zu identisch – etwa bei einem Unfall im Straßenverkehr durch das Laufen auf die Fahrbahn. Bei Personenschäden hingegen sei es unterschiedlich. Katzen decke daher die private Haftpflichtversicherung ab. Für Hunde hingegen gebe es spezielle Hundehalter-Haftpflichtversicherungen. In vielen Bundesländer gehöre diese sogar zur Pflichtversicherung für Hundehalter. (hdm)



# (Fast) alles drin

**Wollen Eigenheim-Besitzer etwas gegen die Klimakrise und für den Umweltschutz tun, liebäugeln sie immer häufiger mit einer eigenen Solarbeziehungsweise Photovoltaik-Anlage. Zumal es hierfür auch staatliche Förderung gibt. Bei aller Begeisterung sollte das Thema Versicherungsschutz aber nicht unter den Tisch fallen.**

Im Jahr 2021 deckte Photovoltaik nach Angaben der Fraunhofer-Gesellschaft mit einer Stromerzeugung von 51 TWh 9,1 % des Bruttostromverbrauchs in Deutschland, alle Erneuerbaren Energien (EE) kamen zusammen auf 42 %. An sonnigen Tagen kann PVStrom danach zeitweise über zwei Drittel unseres momentanen Stromverbrauchs decken. Ende 2021 waren in Deutschland PV-Module mit einer Nennleistung von 59 GW installiert, verteilt auf über zwei Millionen Anlagen. Immer mehr Bürger nutzen die staatliche Förderung und lassen sich entsprechende Anlagen beispielsweise auf ihre Hausdächer montieren. Den notwendigen Versicherungsschutz sollten sie dabei allerdings nicht außer Acht lassen. Wie wichtig ist zum Beispiel eine Haftpflichtversicherung für die Photovoltaik-Anlage? Karoline Schurig, Leiterin des Privat-Haftpflicht- und Hausratversicherung-Geschäfts bei der Allianz, beruhigt Umweltbewusste: „Sowohl in der Allianz Privat-Haftpflichtversicherung Basis, Smart, Komfort und Premium als auch in der Allianz Haus- und Grundbesitzer-Haftpflicht-

versicherung ist der Betrieb von Photovoltaikanlagen mitversichert. Carmen Pfeiffer aus dem Produktmanagement der Basler Versicherungen hingegen sagt: „Bei der Haftpflichtversicherung für Photovoltaikanlagen sprechen wir von einer Betreiberhaftpflichtversicherung. Diese leistet Schadenersatz für Dritte bei Personen-, Sach-, Vermögens- und Umweltschäden.“ Ein Schadenbeispiel: Wenn sich bei einem Sturm ein Bauteil von der Photovoltaikanlage löst und einen Passanten verletzt, muss der Besitzer der Anlage dafür haften. Vor den finanziellen Folgen schützt die Betreiberhaftpflicht dann den Besitzer der Anlage.

## SOLARSTROMBEDARF

zur Umsetzung deutscher Klimaziele wird bis 2030 auf 225 Mrd. KWh steigen.

Quelle: [www.solarwirtschaft.de](http://www.solarwirtschaft.de)

Gabriele Hundehege, Leiterin Wohngebäudeversicherung bei der Allianz, ergänzt: „Neben einer Haftpflichtversicherung macht auch die Absicherung der Anlage selbst Sinn: Solarbeziehungsweise Photovoltaikanlagen sind in der Allianz Wohngebäudeversicherung in jedem Tarif gegen die vereinbarten Gefahren (wie Feuer oder Sturm etc.) versichert.“ Ab dem Tarif Komfort gelte für derartige Anlagen zusätzlich eine erweiterte Deckung gegen unvorher-

gesehene Beschädigung, Zerstörung oder Diebstahl und den daraus folgenden Ertragsausfall. Falls der Hauseigentümer keine entsprechende Wohngebäudeversicherung habe, sei ein Abschluss einer eigenständigen Photovoltaikversicherung möglich. Natürlich hat auch der Standort der Anlage Einfluss auf den Versicherungsschutz, wie Hundehege erläutert: „Bei der Allianz Wohngebäudeversicherung sind Solarbeziehungsweise Photovoltaikanlagen auf dem Dach sowie an der Fassade in jedem Tarif eingeschlossen.“ Befinde sich eine derartige Anlage auf dem Versicherungsgrundstück im Garten, sei diese ab dem Tarif Smart gegen die vereinbarten Gefahren mitversichert. Pfeiffer weist allerdings darauf hin: „Soweit die versicherte Sache sich auf landwirtschaftlich genutzten Gebäuden sowie auf holzbe- und -verarbeitenden Betrieben, Recycling-Betrieben oder bei Altpapierlagern befindet, gelten Schäden durch Brand, Blitzschlag oder Explosion vom Versicherungsschutz ausgeschlossen.“ Auf jeden Fall versichere man aber auch Boden-/Freilandanlagen. Eine regelmäßige Wartung der Anlage hat laut Allianz keinen Einfluss auf die Prämienhöhe. Dennoch sei eine Funktionsüberwachung, eine regelmäßige Wartung sowie eine Sichtkontrolle der Anlage sinnvoll, damit der Eigentümer schnell Störungen erkennen könne und von größeren Schäden verschont bleibe. Pfeiffer stimmt seitens der Basler zu: „Das Bestehen eines Wartungsvertrages hat keinen Einfluss auf die Prämienhöhe, ist aber auf jeden Fall eine sinnvolle und empfehlenswerte, wenn nicht notwendige Maßnahme. (hdm)



**Karoline Schurig**

Leiterin Privat-Haftpflicht und Hausrat  
Allianz Versicherung AG



**Carmen Pfeiffer**

Produktmanagerin  
Basler Versicherungen



**Gabriele Hundehege**

Leiterin Wohngebäudeversicherung  
Allianz Versicherung AG



DIE ALLERERSTE  
ETHISCH-ÖKOLOGISCHE  
KAPITALVERWALTUNGSGESELLSCHAFT  
(KVG) IN EUROPA.  
**SEIT 1995.**



ÖKOWORLD  
ÖKOVISION  
CLASSIC



ÖKOWORLD  
GROWING  
MARKETS 2.0



ÖKOWORLD  
ROCK 'N' ROLL  
FONDS



ÖKOWORLD  
KLIMA



ÖKOWORLD  
WATER  
FOR LIFE

# NEWS

## Ein 200 Mrd. Dollar Crash

Am 02. Februar gab es für Mark Zuckerberg nichts zu lachen. Die Aktie des Facebook-Mutterkonzerns Meta ist innerhalb eines Tages um 23 % gefallen. Ein Verlust von 200 Mrd. Dollar. Die Anleger sind argwöhnisch, die Zahlen stimmen nicht mehr. Die Anzahl täglich aktiver Mitglieder sinkt beständig, die Konkurrenz ist groß. Dass der Konzern zudem in die Entwicklung einer virtuellen Welt – das Metaverse – investiert, in der zukünftig eventuell Geschäftspotenzial stecken könnte, statt sich auf das Hier und Jetzt zu konzentrieren, schreckt die Börsianer weiter ab. Zudem gehen auch die Gewinne zurück. Allein durch eine Anpassung von Apple für mehr Privatsphäre bremst das Facebook-Geschäft so stark aus, dass mit Einbußen von 10 Mrd. Dollar gerechnet werden muss. Gleichzeitig wächst die Nutzer-Community nicht mehr so stark wie früher, die Analysten hatten sich mehr erhofft.

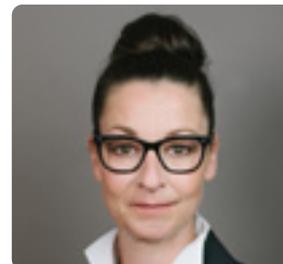
## Update von der Fonds Finanz

Nachdem der Maklerpool die Branche im Dezember mit der Beteiligung des Investors Hg schockte, veröffentlichte Fonds Finanz Mitte Januar ein Video-Interview, in dem Norbert Porazik, Markus Kiener sowie Hg-CEO Justin von Simson und Benedikt Joeris, DACH-Chef des Hg-Fonds, besonders die Vertriebspartner aufklären und beruhigen wollten. Die Richtung bleibe die gleiche, für Makler ändere sich nichts, war die klare Botschaft. Ende Januar schaffte es der Maklerpool dann in die CAPITAL-Top 100 der klimabewussten Unternehmen Deutschlands. Zum 01. Februar erweiterte die Fonds Finanz zudem ihr Weiterbildungsprogramm um Vorbereitungskurse für § 34f GewO-Prüfungen. Weitere Kursangebote sollen folgen.

## Neue COO für Allianz Direct

Mit Wirkung zum 01. Februar ist Birgit Bacher als Chief Operating Officer in den Vorstand der Allianz Direct Versicherungs-AG berufen worden. In ihrer neuen Position verantwortet sie die Bereiche Operations und IT beim Direktversicherer der Allianz-Gruppe. Bacher gehört bereits seit 2003 zum Konzern und durchlief verschiedene Führungspositionen innerhalb der Allianz, so auch bei der Allianz Österreich. Bis zu ihrem Wechsel zu Allianz Direct war sie Executive Director bei Allianz Technology, zuvor war sie seit 2014 als Head of Global Platform Strategy bei der Allianz SE.

Neue COO für Allianz Direkt, Birgit Bacher / Foto: ©interfoto.at



Erweiterung des HKA-Führungsteams, Thorsten Seher, Foto: ©IMMAC

## Erweiterung des HKA-Führungsteams

Die HKA Hanseatische Kapitalverwaltung GmbH hat Thorsten Seher in die Geschäftsführung berufen. Neben Tim Ruttman, Leiter Risikomanagement, und Lutz Kohl, Leiter Portfoliomanagement geschlossene Fonds, wird er die Sparte offene und institutionelle Fonds verantworten. Die IMMAC-Tochter plant die Emission des ersten offenen Fondsprodukts für das zweite Quartal 2022. Eine Vertriebsgenehmigung der BaFin liegt bereits seit September 2021 vor. Seher wechselt von der Zurich Gruppe zur HKA, dort war er als Head of Real Estate tätig. In gleicher Position war er davor bei den Basler Versicherungen und verantwortete in beiden Unternehmen jeweils das Anlageportfolio Immobilien mit mehreren Milliarden Euro Gesamtvolumen.

## WIFO und ARTUS gehen gemeinsam den nächsten Schritt

WIFO GmbH und die ARTUS GRUPPE haben sich zum Jahreswechsel für einen strategischen Zusammenschluss entschieden. Die Maklerhäuser möchten Kunden jeder Größenordnung gemeinsam Absicherung bieten. Die ARTUS GRUPPE verschärft dafür ihre Spezialisierung auf Industriekunden und übernimmt deren exklusive Betreuung. Gleichzeitig konzentriert WIFO ihre Expertise auf das Privat- und Gewerbekundengeschäft. Beide Unternehmen arbeiten bereits seit mehreren Jahren in Partnerschaft zusammen und wollen diese nun vertiefen. Neben der Optimierung von digitalen Prozessen und der Kundenbetreuung planen die Maklerhäuser auch eine engere Verzahnung im Bereich Ausbildung und Studium.

## Neujahrsvorsätze? – nicht bei den Finanzen

Eine repräsentative Umfrage von Civey im Auftrag der Lebensversicherung von 1871 a. G. München zeigte: Die meisten Menschen in Deutschland beschäftigen sich auch im neuen Jahr nicht mit ihren Finanzen. Laut „LV 1871 Financial Freedom Report 2021“ empfinden 69 % der Deutschen finanzielle Unabhängigkeit als einen elementaren Aspekt von Freiheit genauso bedeutend wie Bewegungsfreiheit. Trotz dieses Empfindens bemühen sich aber nur die wenigsten aktiv darum. 81 % der Befragten haben keinen Finanzplan für 2022 aufgestellt und 67 % wollen dies auch nicht nachholen. Im Januar 2022 wurden für die Umfrage 2.500 Teilnehmer interviewt.



Quelle: Civey Umfrage im Auftrag der LV 1871

## Vereinte Kräfte: AMEXPool geht vollständig an Qualitypool

Mitte März 2020 übernahm Qualitypool 49,997 % der Anteile an der AMEXPool AG vom bisherigen Eigentümer. Im Februar 2022 akquirierte das Unternehmen die restlichen Unternehmensanteile, so dass AMEXPool vollständig in Qualitypool aufgeht. Im Rahmen der Übernahme ergaben sich auch personelle Veränderungen: Boris Beermann, bisheriger Vorstand des AMEX-Pools, zieht sich auf eigenen Wunsch aus dem Vorstand zurück. Andrea Föllmer und Ralf Heinrichs, das Führungsteam des Qualitypool-Versicherungsbereichs, treten dafür in den AMEXPool-Vorstand ein. Jörg Haffner, der Geschäftsführer der Qualitypool GmbH und ebenfalls AMEX-Vorstand, wechselt zudem in den AMEX-Aufsichtsrat.

## Immer wissen, was in der Finanzwelt los ist

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

 [facebook.com/finanzwelt.de](https://facebook.com/finanzwelt.de)

 [instagram.com/\\_finanzwelt\\_](https://instagram.com/_finanzwelt_)

 [twitter.com/finanzwelt\\_news](https://twitter.com/finanzwelt_news)

## Das überraschende erste Geständnis

Im Cum-Ex-Skandal gab es Mitte Januar eine Sensation: der erste Manager der Hamburger Warburg Bank gestand seine Verwicklung in den Steuerraub. Wie auch der ehemalige Generalbevollmächtigte des Finanzinstituts bestritt der Ex-Manager eine wissentliche Beteiligung zunächst, knickte in der Verhandlung auf vehemente Nachfragen aber schließlich doch ein. Er habe aus Angst, bei einer Verweigerung ins berufliche Aus zu geraten, kooperiert und mit seiner Arbeit die Projekte erst ermöglicht. Mit diesem Geständnis hat er gute Chancen auf eine mildere Strafe als seine Ex-Kollegen. Der ehemalige Generalbevollmächtigte wurde erst kurz zuvor zu einer Haftstrafe von fünf Jahren und sechs Monaten verurteilt – das Urteil ist noch nicht rechtskräftig. Er hatte im Gegensatz zu dem Manager bis zum Schluss auf seine Unschuld bestanden. Welche Auswirkungen das auf den Bundeskanzler Olaf Scholz (SPD) haben wird, der während des Skandals Bürgermeister von Hamburg war und regen Kontakt zu einem der Warburg-Gesellschafter hatte, bleibt abzuwarten.

# NEWS



Mediolanum verstärkt Personalbasis, Luca Matassino,  
Foto: © Mediolanum

## Mediolanum verstärkt Personalbasis

Mediolanum International Funds Ltd. hat Luca Matassino Ende Januar zum neuen Chief Business Officer ernannt. Er sitzt in Dublin und berichtet direkt an CEO Furio Pietribiasi. Die Position des Chief Business Officers wurde neu geschaffen, um das Wachstum des Unternehmens in den Kernmärkten strategisch voranzubringen. Dafür wird sich Matassino auf den Bereich Kundenerfahrung konzentrieren und eng mit Vertriebspartnern und Finanzberatern zusammenarbeiten. Er wird zudem das Ergebnis- und Investmentmonitoring sowie die Produktentwicklung verantworten. Neben Matassino erweitert Jeremy Humphries bereits seit Mitte Dezember 2021 als Head of Quantitative Investments die Mediolanum-Personalbasis. Auch diese Position wurde für weiteres Wachstum neu geschaffen. Humphries sitzt ebenfalls in Dublin und berichtet an Brian O'Reilly, Head of Market Strategy. In seiner Position verstärkt er die Investment-Expertise des Asset Managers der Mediolanum Banking Group.

## Neues Gesicht für PANDION-Tochter

Die PANDION Projektmanagement GmbH hat zum 01. Dezember 2021 Thomas Zahlmann als neuen Geschäftsführer berufen. Er folgt auf Christoph Stöhr, der sich neuen Herausforderungen widmet. Zahlmann wechselt von der Vovonia SE zur PANDION-Tochter. Dort war er als Bereichsleiter Projektentwicklung und Neubau tätig. Er bringt zum einen Erfahrungen aus der Realisierung wohnwirtschaftlicher Projektentwicklungen und zusätzlich Managementexpertise mit.

## ÖKOWORLD ernennt Privatkundenvorständin

Bereits zum Jahresbeginn hielt mit Andrea Machost Frauenpower Einzug in den Vorstand der ÖKOWORLD AG. Sie ist nun verantwortlich für den Privatkundenvertrieb des Unternehmens. Für ihre neue Position bringt sie über drei Jahrzehnte Berufserfahrung im Banken- und Finanzdienstleistungssektor mit. Seit 2008 war sie bis zu ihrem Wechsel zu ÖKOWORLD als Direktorin Private Banking und Vermögenscenter bei der Sparkasse Hilden-Ratingen-Velbert tätig. Dort verantwortete sie zudem das Wertpapiergeschäft. Zuvor war sie u. a. bei der DekaBank Luxembourg S.A., der Schnigge Vermögensverwaltung AG und der Sparkasse Krefeld in verschiedenen Positionen tätig.



ÖKOWORLD ernennt Privatkundenvorständin, Andrea Machost  
Foto: © ÖKOWORLD AG

## Verstärkung für ConceptIF Pensions AG

Die ConceptIF Pensions AG setzt die vertrieblichen Aktivitäten der Deutschen Unterstützungskasse e. V. um. Mitte Januar holte sich der Dienstleister Unterstützung für sein Führungsteam. Andreas Olm übernimmt die neu eingerichtete Funktion des Leiters Vertrieb und Key-Account bAV. In dieser Position verantwortet er die Betreuung der Vermittler und Maklerhäuser im Bereich der betrieblichen Altersversorgung und des Vermögensschutzes mit der D&O-Versicherung der ConceptIF. Außerdem liegt auch der Ausbau der Kooperation mit der Versicherungskammer Bayern bei ihm. Der gelernte Bankkaufmann bringt eine langjährige Erfahrung als Key-Account-Manager mit und blickt auf zwei Jahrzehnte in der Versicherungswirtschaft zurück.



AS UNTERNEHMENSGRUPPE®

LEHNEN SIE SICH ZURÜCK UND LASSEN  
IHRE INVESTITIONEN FÜR SIE ARBEITEN

## IHR FULL-SERVICE-ANBIETER FÜR KAPITALANLAGEIMMOBILIEN

### DIE AS UNTERNEHMENSGRUPPE HOLDING

Die AS UNTERNEHMENSGRUPPE Holding ist ein Immobilieninvestor, Investmentmanager und Projektentwickler mit Hauptsitz in Berlin und Tochtergesellschaften in Frankfurt am Main, Köln, Leipzig und Magdeburg. Das Unternehmen steht für die Entwicklung und den Verkauf von Wohnimmobilien und Portfolios zur Kapitalanlage. Mit einer aktuellen Leistungsbilanz von mehr als 300 Millionen Euro Vertriebsvolumen aus der Vermarktung von über 3.000 Wohneinheiten gehört das Unternehmen zu den etablierten Marktteilnehmern in Deutschland.

Kernkompetenz ist der Verkauf von Bestandswohnimmobilien und hochwertig kernsanierten Denkmalobjekten an private Käufer und institutionelle Investoren.

### IHRE VORTEILE ALS KÄUFER:

- Kernsanierte Denkmalprojekte mit hoher Sonder-AfA
- Ertragsstarke Bestandswohnimmobilien mit nachhaltiger Mietrendite
- Nutzung der historischen Niedrigzinsphase
- Vollfinanzierung auch ohne Eigenkapital möglich
- Inflations- und Krisenschutz durch Wertsicherheit von Immobilien
- Von hohen Steuervorteilen profitieren
- Schutz vor Altersarmut durch Mietfreiheit oder passives Einkommen
- Individuelle Finanzierungslösungen aus einer Hand
- Full-Service inkl. Vermietung, Verwaltung, Bewirtschaftung
- Mietsicherungskonzept und Risikoabsicherung

WIR FREUEN UNS AUF IHRE ANFRAGE.



AS UNTERNEHMENSGRUPPE®

Hagenstraße 67 • D-14193 Berlin  
Telefon: +49 30 814042-200 • Telefax +49 30 814042-300  
E-Mail: [info@unternehmensgruppe-as.de](mailto:info@unternehmensgruppe-as.de) • Internet: [www.unternehmensgruppe-as.de](http://www.unternehmensgruppe-as.de)

# NEWS

## blau direkt rüstet auf

Auch bei blau direkt gibt es gleich mehrere Veränderungen seit Beginn des Jahres zu melden. Seit dem 01. Januar verstärkt der Vertriebsexperte Christian Anders als neuer Director Sales den Maklerpool. In seiner Position übernimmt Anders den Ausbau und die Organisation von Vertriebswegen, dem Vertriebsmanagement und die Entwicklung von neuen Geschäftsfeldern. Der gelernte Versicherungskaufmann wechselt von der BCA AG zu blau direkt. Mitte Januar wurde zudem Hannes Heilenkötter zum Geschäftsführer berufen. Er ergänzt das Führungsteam von Oliver Lang, Lars Drückhammer und Oliver Pradetto. Der IT-Experte übernimmt die Position des Chief Technology Officers (CTO) und verantwortet die Koordination von Technologie und Innovationsprozessen. Heilenkötter gehört bereits seit 15 Jahren zum Maklerpool. Mit seiner Besetzung geht blau direkt den ersten Schritt in der Nachfolgeplanung von Oliver Pradetto. Ende Januar kam außerdem Ulf Papke als neuer Chief Digital Officer Sales neu in die Geschäftsleitung hinzu. Er übernimmt die Bereiche Sales, Key Account und Support. Er erweitert damit den Kandidatenkreis für die Neubesetzung der zukünftigen Geschäftsführung im Rahmen des Konzernausbaus.



Christian Anders



Hannes Heilenkötter



Ulf Papke

Fotos: © blau direkt

## Geschäftige AS UNTERNEHMENSGRUPPE

Bei der AS UNTERNEHMENSGRUPPE hat sich in den vergangenen Wochen viel getan. Die AS Holding GmbH hat zum 01. Januar Martin Röser als neuen Head of Project für sich gewonnen. Er verantwortet nun sämtliche Bau-Projekte der Holding. Das Tochterunternehmen AS Finance & Services GmbH hat zudem Marina Breitenbach zur neuen Geschäftsführerin ernannt. Mit ihr will der Konzern seine Weiterentwicklung hinsichtlich Endkundenfinanzierung, After-Sales und steuerrechtlichen Support für Käufer nachhaltig vorantreiben. Zudem kam René Dammasch erst kürzlich als CEO für das Property Management zur AS UNTERNEHMENSGRUPPE. Er soll das Fundament für den anhaltenden Wachstumskurs weiter personell verstärken. Gegen Ende Januar erhielt Gründer und CEO der AS UNTERNEHMENSGRUPPE, Andreas Schrobback, zudem den Titel Senator h.c. der Parlamentarischen Gesellschaft zu Berlin. Damit wird er in Anerkennung seiner Verdienste für den Mittelstand und seiner unternehmerischen Leistung gewürdigt. Als neues Mitglied des Bundeswirtschaftssenats darf er somit den Titel Wirtschaftssenator tragen.



Matrin Röser



Marina Breitenbach



René Dammasch

## Neues Jahr, neuer Vorstand

Im Rahmen eines neuen Strategiezyklus stellte die Generali Deutschland AG zum Jahreswechsel ihr Vorstandsteam um. Für 2022 ist weiteres profitables und nachhaltiges Wachstum geplant. Dafür wechselt Stefan Lehmann, bisher CFO, auf die Position des Chief Business Officer Exclusive. In dieser Funktion soll er die Partnerschaft mit der Deutschen Vermögensberatung weiter vorantreiben. Sein Vorgänger, Christoph Schmallenbach, wird sich für die Generali Group neuen Aufgaben außerhalb von Deutschland widmen. Milan Noytony, der zuvor Chief Risk Officer bei Generali Deutschland war, ist neuer CFO. Auf ihn folgt Katrin Gruber als neue Chief Risk Officer. Beide sind bereits seit ca. 20 Jahren für die Generali Deutschland AG tätig.

# DELA

füreinander



DELA – Dein Experte für die Hinterbliebenenabsicherung.

Mit der Risikolebens- und Sterbegeldversicherung voll auf den Schutz der Liebsten spezialisiert.

Du hast Fragen? Dann melde Dich unter:

☎ 0211 / 542686-78 ✉ [vertriebspartner@dela.de](mailto:vertriebspartner@dela.de)

Jetzt informieren unter:  
[vertriebspartner.dela.de](http://vertriebspartner.dela.de)

# NEWS

## Solvium: vereinfachte Struktur für mehr Transparenz

Die Solvium Holding AG hat bereits im vergangenen Jahr ihre Struktur vereinfacht. Dafür wurde eine Verschmelzung der Solvium Capital GmbH mit der Solvium Holding AG im Dezember rechtlich eingeleitet. So möchte der Konzern seine Ertragskraft und Vermögenslage auch auf Ebene der AG sichtbar und nachvollziehbar machen. Der Vorstand der neuen Solvium Holding AG wird dafür außerdem auf vier Mitglieder erweitert. Der Aufsichtsrat beschloss dementsprechend in seiner Sitzung am 19. Januar die Berufung von Christian Petersen, Marc Schumann und André Wreth als neue Vorstandskollegen von Olaf Will. Alle drei Neuzugänge bringen langjährige Führungserfahrung mit und werden zudem auch Aktionäre von Solvium. Gemeinsam übernehmen sie 49 % der Unternehmensaktien. Anfang November hatte sich bereits der bekannte Schweizer Investor Dr. Max Rössler zu 5 % am Unternehmen beteiligt.



(v. l. n. r.): André Wreth, Olaf Will, Christian Petersen und Marc Schumann / Foto: © Solvium Holding AG

## HDI richtet Vorstand auf neue Strategie aus

Die HDI Lebensversicherung AG verfolgt weiterhin ihre neuen Strategieleitlinien. Dafür soll auch der Vorstand neu ausgerichtet werden. Zum 01. März übernehmen Fabian von Löffbecke und Sven Lixenfeld neue Aufgaben, Silke Fuchs bleibt verantwortlich für den Leben-Betrieb der HDI sowie die Bancassurance. Als Neuzugang verstärkt Bartłomiej Maciaga den Vorstand. Dirk Böhme scheidet Ende Februar im besten gegenseitigen Einvernehmen aus dem Unternehmen aus. Fabian von Löffbecke, bisher verantwortlich für das bAV-Geschäft, übernimmt ab März als Vorstand die Bereiche Produkte und Neugeschäft in der Lebensversicherung. Sven Lixenfeld, bisher Vorstandsmitglied der HDI Deutschland und Vorstandsvorsitzender der HDI Lebensversicherung AG übernimmt zukünftig auch die Bereiche IT in der Lebensversicherung und Bancassurance in Deutschland. Bartłomiej Maciaga übernimmt zunächst als Generalbevollmächtigter die Bereiche Aktuariat und Versicherungstechnik in der Lebensversicherung. Ab 2023 soll er auch ein fester Bestandteil des Vorstands werden.



Neuzugang Bartłomiej Maciaga

Foto: © HDI

## Abschied von einem Visionär des Bausparens

Dr. Otto Schäfer, früherer Sprecher der Geschäftsführungen der Bausparkkasse GdF Wüstenrot gGmbH und der Wüstenrot Holding GmbH, ist am 27. Dezember 2021 im Alter von 91 Jahren verstorben. Die Wüstenrot & Württembergische-Gruppe (W&W) trauert um den engagierten Bausparexperten. Der gelernte Bankkaufmann schaute auf eine bewegte Karriere zurück. Er prägte damals das Bausparen maßgeblich. Als einer der ersten erkannte er nach der Öffnung des Ostens, dass das Bausparen auch dort der breiten Bevölkerung dazu dienen könnte, Wohneigentum zu schaffen. In den 80er- und 90er-Jahren trieb er das Bausparen weiter voran und beteiligte sich aktiv an der Gestaltung des Bausparkengesetzes. Er gehört zu den Mitautoren des entsprechenden Gesetz-Kommentars. Die W&W-Gruppe möchte dem weitsichtigen Unternehmenslenker ein ehrendes Andenken bewahren und erinnert sich mit großer Dankbarkeit an Dr. Otto Schäfer.

## Nachwuchstalent für x.project AG

Der Immobiliendienstleister hat sich zum 01. Januar ein Nachwuchstalent für sein Marketing Team ins Boot geholt. Fabian Kühn unterstützt den Vertrieb mit dem Ausbau der Kommunikation und soll so den Wachstumskurs des Unternehmens weiter vorantreiben. Die betreuten Bruttogeschossflächen der x.project AG haben sich 2021 mit knapp 1,5 Millionen m<sup>2</sup> fast verdoppelt. Um diesen starken Kurs auch in 2022 weiterzuführen, ist Fabian Kühn als Marketing-Manager Teil des Unternehmens geworden. Der 30-Jährige bringt einen Bachelor of Science in Betriebswirtschaft und Wirtschaftspsychologie der Hochschule für Ökonomie & Management in Frankfurt am Main mit. Bereits studienbegleitend sammelte er Erfahrungen im Bereich Marketing bei renommierten Unternehmen. Außerdem wird er voraussichtlich noch in diesem Jahr einen berufsbegleitenden Master of Science in Marketing & Communications abschließen.

## Veränderungen an der ING-Spitze

Bereits im September 2021 verkündete die ING Deutschland bereits, das COO Zeljko Kaurin das Unternehmen zum Ende des Jahres verlässt. Die Bank strukturierte daraufhin zum 01. Januar sein Vorstandsressort neu. Die beiden Ressorts Chief Operations Officer und Chief Information Officer waren bis zum Jahreswechsel in einer Vorstandsposition gebündelt, nun hat die ING sie getrennt. Nick Jue, Vorstandsvorsitzender, übernahm die Funktion des Chief Information Officer zum 01. Januar vorläufig, bis eine finale Besetzung erfolgt. Joachim von Schorlemer, Vorstandsmitglied für den Bereich Firmenkundengeschäft, übernimmt zunächst ebenfalls nur vorläufig die Position des COO. Als neues Vorstandsmitglied übernimmt dafür Eddy Henning seinen Bereich Firmenkunden.

Neuzugang Eddy Henning

Foto: © ING Deutschland



## In alter Frische

Es ist wieder soweit – am 26. April findet die MMM-Messe in München statt. Trotz Pandemie kann das Branchentreffen auch 2022 persönlich stattfinden. Es warten spannende Vorträge und Gelegenheiten zum Netzwerken. Star-Redner sind in diesem Jahr u. a. Börsenexperte Markus Koch, Virologe Prof. Dr. Hendrik Streeck sowie Dr. Gregor Gysi.

## Wechsel an der Spitze der dvb

Friedel Rohde, Gründer und Geschäftsführer der deutsche-versicherungsboerse.de, hat sich bereits zum 01. Januar 2022 aus der Geschäftsführung der dvb zurückgezogen und diese an Henning Plagemann übergeben. Gemeinsam mit Maciej Homziuk übernimmt er nun die Leitung. Rohde verabschiedet sich jedoch nicht ganz in den Ruhestand, er bleibt der Branche in beratender Funktion erhalten. Vor über 20 Jahren gründete er als Versicherungsmakler die dvb, um andere Vermittler bei der täglichen Arbeit zu unterstützen. Heute stellen die dvb-Studien wichtige Grundlagen für Entscheidungsträger dar, wenn Projekte eingeleitet und Investitionen begründet werden müssen. Das neue Führungsteam wird den Kurs der deutsche-versicherungsboerse.de weiter fortführen.

## Funk erweitert Geschäftsführung

Seit dem 01. Januar ist Lars Heitmann neues Mitglied in der Geschäftsführung der Funk Versicherungsmakler GmbH. Er verantwortet in dieser Position den neuen Bereich Financial Lines. Damit fällt die strategische Weiterentwicklung in dem wachsenden Marktfeld in seinen Aufgabenbereich. Der Volljurist und Versicherungskaufmann gehört bereits seit 2000 zur Funk-Unternehmensgruppe. Damals übernahm er die Leitung des Industriebereichs Professional Risks bei der größten Funk-Tochter. Zuvor durchlief er verschiedene berufliche Stationen bei Versicherern im In- und Ausland mit Scherpunkt auf Haftpflicht- und Spezialdeckungen.

# Immobilien als 360-Grad-Aufgabe

Verifort Capital setzt auf eigenes Asset- und eigenes Property-Management in den Kernbereichen Gewerbeimmobilien, Pflege und betreutes Wohnen. Im Doppelinterview erläutern der CEO Frank M. Huber und CSO Rauno Gierig ihre Unternehmensstrategie, Geschäftsmodelle und wie der Schwerpunkt auf Nachhaltigkeit in die Tat umgesetzt wird.

**finanzwelt:** Herr Huber, Herr Gierig, bitte stellen Sie sich kurz unseren Lesern vor.

**Frank M. Huber»** Ich bin seit Mai 2018 CEO der Verifort Capital Gruppe und entsprechend unter anderem verantwortlich für Bereiche wie die Unternehmensstrategie, unsere Marktpositionierung, aber auch den Aspekt Produktentwicklung.

**Rauno Gierig»** Ich bin seit 2019 bei Verifort Capital. Als CSO verantworte ich den internationalen Vertrieb der Verifort Capital Gruppe, die Betreuung unserer Vertriebspartner und Investoren sowie die Markenkommunikation.

**finanzwelt:** Wenn man die Zeit betrachtet seit der Übernahme, Neuausrichtung und Namensänderung zu Verifort Capital. Können Sie da mit voller Brust sagen, „Verifort Capital, eine Erfolgsgeschichte?“

**Huber»** Ja, wir sind sehr zufrieden mit dem bisher Erreichten. Wir haben uns in den vergangenen Jahren an vielen Punkten neu aufgestellt, haben neue Systeme und Prozesse implementiert und sind mit der Gründung regionaler Niederlassungen in die Fläche gegangen – all das, während der Geschäftsbetrieb weitergelaufen ist. Zusätzlich haben wir die übernommenen Bestandsfonds umfangreich umgebaut und neu aufgestellt.

**finanzwelt:** Worauf stützt sich die Erfolgsgeschichte von Verifort Capital?

**Huber»** Wir kommen sehr stark über die Immobilie. Damit meine ich unter anderem, dass wir unser Asset Management und Property Management mit der erforderlichen

regionalen Expertise an unseren verschiedenen Niederlassungen in Deutschland aufgestellt haben. Darüber können wir auf die vorhandenen Netzwerke unserer Mitarbeiter vor Ort zurückgreifen. Daneben haben wir unser Management mit weiterer Immobilien-Expertise erweitert und uns so sehr viel neues Know-how ins Haus geholt. Gerade in unseren Kernbereichen Gewerbe- und Healthcare-Immobilien sind wir heute personell sehr gut aufgestellt und bringen langjährige Erfahrungen mit. Außerdem profitieren wir stark von unserem großen Netzwerk, über das wir frühzeitig gute Investitionschancen erkennen können. **Gierig»** Darüber hinaus legen wir großen Wert auf eine sehr persönliche, vertrauensvolle Betreuung unserer Anleger sowie unserer Vertriebs- und Geschäftspartner. Damit bauen wir nachhaltige Kunden- und Geschäftsbeziehungen auf, auf die wir langfristig setzen können.

**finanzwelt:** Bleibt das Geschäftsmodell für die nächsten Jahre so oder wird sich mehr ändern?

**Huber»** Unsere Kernkompetenzen sind in den Bereichen Gewerbe und Healthcare. Das werden wir auch beibehalten. In den vergangenen Jahren haben wir durch umfassende Verbesserungen in unseren Immobilien gezeigt, dass wir das beherrschen und hier unsere Stärken liegen.

**Gierig»** Natürlich führen aktuelle Entwicklungen auch dazu, dass wir unser Geschäftsmodell anpassen und die Infrastruktur kontinuierlich weiterentwickeln müssen. Das bedeutet neben einer effizienten Organisation auch, die Digitalisierung von Geschäftsprozessen in allen Bereichen voranzutreiben, um damit auch kostenseitig strategisch gut aufgestellt zu sein.

**finanzwelt:** Ein Satz, den ich vor fast 20 Jahren bei einem Vortrag das erste Mal gehört habe, der sich aber mehr und mehr bewahrheitet: Es ist das Asset Management, was den Unterschied bei Immobilienfonds macht. Was macht Verifort Capital zu einem guten Asset Manager?

**Huber»** Wir verstehen Immobilien als 360-Grad-Aufgabe.



» Zum einen setzen wir auf ein eigenes Asset Management. Das heißt, wir managen unsere Immobilien über unsere Mitarbeiter, das ist sicherlich ein USP von uns. «

Zum einen setzen wir auf ein eigenes Asset Management. Das heißt, wir managen unsere Immobilien über unsere Mitarbeiter, das ist sicherlich ein USP von uns. Wir machen das, weil wir überzeugt sind, dass die Betreuung unserer Immobilien dann am besten funktioniert, wenn sie nicht über Dritte stattfindet, sondern mit eigenen Mitteln und mit unserer eigenen Expertise vor Ort umgesetzt wird. Zum anderen haben wir aber nicht nur ein eigenes Asset Management, sondern übernehmen auch das Property Management selbst. Wir sind im ständigen Austausch mit unseren Mietern, übernehmen die Betreuung vor Ort und kümmern uns um Instandhaltungs- oder Reparaturmaßnahmen, aber auch um anfallende Restrukturierungen. Durch unseren regionalen Ansatz mit deutschlandweit fünf Standorten stellen wir sicher, immer nah an unseren Immobilien zu sein und so frühzeitig nötige Maßnahmen umsetzen zu können. Wir sind weiterhin der einzige Immobilienmanager in Deutschland, dessen Property und Asset Management über die ISO:9001-Zertifizierung verfügt und diese jährlich unter Beweis stellen muss. Das bedeutet, dass wir uns hier ganz klar über Qualität und Effizienz positionieren und uns in dem Bereich kontinuierlich im Interesse unserer Investoren weiterentwickeln.

**finanzwelt:** Der Gewinn – fünf Euro in das Phrasenschwein – liegt ja im Einkauf. Aber das ist ja nicht alles. Wie kann ich den Wert meiner Immobilien weiter steigern, und wie gehen Sie da konkret vor?

**Huber»** Natürlich ist ein guter Einkaufspreis mit Blick auf den Wiederverkauf schon die halbe Miete. Aber um den Wert einer Immobilie über die Haltedauer spürbar steigern zu können, sind in der Regel deutlich mehr Maßnahmen nötig. Dazu haben wir bereits beim Ankauf einen sehr genauen Plan davon, welche Maßnahmen zur Steigerung des Werts der jeweiligen Immobilie nötig sind. Das bedeutet, wir entwickeln bereits vor dem Ankauf, in der Prüfungsphase, einen Business- bzw. Entwicklungsplan für jedes Objekt, der den gesamten Lebenszyklus der Immobilie von Ankauf bis Verkauf enthält. Das können dann etwa Umbau- und Renovierungsarbeiten sein, um den Objektwert zum Beispiel durch modernere Gebäudetechnik zu steigern. Genauso kann eine Umstrukturierung des Mietermix die Immobilie attraktiver machen – das kann zum Beispiel bei Einkaufszentren der Fall sein. Um auf den Einkauf zurückzukommen: Solche Planungen müssen eben bereits im Vorhinein geplant werden. So gesehen entscheidet sich ein guter Verkauf eigentlich schon lange vor dem Einkauf.

**finanzwelt:** Man sagt gewohnt wird immer. Gemanagtes Wohnen, Pflegeimmobilien und Betreutes Wohnen sind aber mehr: Es sind absolute Zukunftsthemen, oder?

**Gierig»** Auf jeden Fall. In Deutschland führt der demografische Wandel dazu, dass unsere Gesellschaft insgesamt immer älter wird und der Anteil der Mitmenschen, die auf Pflege und Betreuung angewiesen sind, steigt. Schon heu-

te ist in Deutschland mehr als jede fünfte Person über 65 Jahre alt. Für diese Menschen geht es eben nicht mehr nur um die Frage nach Wohnplatz grundsätzlich, sondern sehr konkret um professionelle Einrichtungen mit Pflege- und Betreuungsangeboten. Beim derzeitigen Stand dürften hierzulande bis 2030 jedoch bis zu 4.000 Pflegeheime und bis zu 300.000 Pflegeplätze fehlen. Das aktuelle Angebot an solchen Plätzen wächst auf absehbare Zeit also nicht schnell genug. Dadurch ist dieser ganze Bereich auf weitere Investitionen, sowohl in Neuimmobilien als auch in die Modernisierung von Bestandsobjekten angewiesen, was wiederum langfristige Anlagechancen bietet. Investoren können bei uns vom demografischen Wandel profitieren und gleichzeitig einen gesellschaftlichen Beitrag leisten, dass dringend notwendige Betreuungsplätze in Deutschland geschaffen werden. Wir sind übrigens im letzten Jahr mit dem Deutschen Beteiligungspreis als ‚Top Nachhaltiges Investmentvermögen 2021‘ für unseren Einsatz und Qualität für diese Assetklasse ausgezeichnet worden.

**finanzwelt:** Es ist immer schwierig, im Sachwerte- oder AIF-Bereich von Garantien zu sprechen. Aber Sicherheit ist schon ein großes Thema für Pflegeimmobilien, oder?

**Huber»** Die Stabilität der Assetklasse Pflegeimmobilien ergibt zunächst aus der demografischen Entwicklung, Rauno Gierig erwähnte ja eben schon die fehlenden Pflegeplätze. Darüber hinaus verfolgen wir mit unseren Fonds einen Portfolioansatz, wir investieren also risikogemischt in verschiedene Objekte und Nutzungsarten. Damit verteilen sich eventuell auftretende Risiken über mehrere Objekte, Betreiber und Standorte.

**finanzwelt:** Wie hoch sind im Pflegeimmobiliensektor denn die Renditen, wenn man wie Verifort Capital bis 50 oder 60 % mit Fremdkapital hebeln kann?

**Gierig»** Das hängt natürlich wieder vom oben beschriebenen Einkauf ab. Wie bei jeder Investition hängen auch im Pflegesektor die beiden Faktoren Rendite und Risiko zusammen. Die Bandbreite bewegt sich hier zwischen 2,5 und 4,0 %.

**finanzwelt:** Aber ohne Personal können gemanagte Wohneinheiten nicht betrieben werden. Corona zeigt uns hier die Grenzen schnell auf. Wo sehen Sie den größeren Bedarf, beim Bau, in der Finanzierung oder im Fachkräftemangel?

**Huber»** Alle drei Bereiche stehen vor Herausforderungen. Beim Bau sind Rohstoffe inzwischen sehr teuer geworden, vor allem aber führt der Mangel an Fachkräften hier zu großen Problemen. Beim Thema Finanzierung sehen wir mit Blick auf die Regulatorik, dass Banken das Geld aktuell scheinbar lieber bei der EZB parken als es in den Wirtschaftskreislauf zu geben. Aber auch der Fachkräftemangel im Pflegebereich ist sichtbar. Wir hören von den Betreibern unserer Pflegeheime, dass es hier durchaus Herausforderungen gibt.

**finanzwelt:** Vielleicht ein guter Übergang zu Gewerbe: Arzthäusern und Gesundheitscenter entstehen in großen Städten immer mehr. Machen diese Modelle nur in Großstädten Sinn?

**Huber»** In kleineren Städten machen solche Modelle definitiv auch Sinn. In ländlicheren Regionen gibt es heute schon einen Mangel an Ärzten, da diese sich immer seltener alleine selbstständig machen wollen. Stattdessen ist es für sie attraktiver, sich mit anderen Fachrichtungen in Einrichtungen wie Arzthäusern und Gesundheitscentern zusammenzuschließen, um gemeinsam die vorhandene Infrastruktur zu nutzen oder Notdienste bereitstellen zu können.

**finanzwelt:** Können Sie sich vorstellen, auch in diesen Markt mit Verifort Capital einzusteigen?

**Huber»** Das tun wir bereits und planen das auch konkret mit unserem kommenden Healthcare-Fonds Verifort Capital HC2. Die Themen Pflege und Altenwohnen sind hier natürlich Schwerpunkte, aber wir sprechen ja bewusst von Healthcare- und nicht von Pflege-Fonds. Entsprechend sind auch Bereiche wie Arzthäuser oder MVZs relevant für uns.

**finanzwelt:** Kommen wir zu klassischen Gewerbeimmobilien. Hier hat sich in der Pandemie gezeigt, wer gut aufgestellt ist. Einzelhandel (außer Lebensmittel und Baumarkt) sowie Hotel leiden, oder?

**Huber»** In dieser Allgemeingültigkeit kann man das so nicht sagen. Es gibt natürlich Einzelhandel, der unverändert seine Existenzberechtigung hat. Aber die Entwicklung der Innenstädte ist ein Thema, mit dem wir uns als Immobilienwirtschaft in den nächsten Jahren auseinandersetzen müssen. Hier ist es wichtig, dass wir in Zukunft zusammen mit den Städten und den Mietern gute und nachhaltig beständige Konzepte für Innenstädte finden. Bei den Hotels will ich das auch nicht zu sehr pauschalisieren. Hier bilden sich innerhalb des Sektors durchaus neue Nischen, die am Ende auch wieder für verstärkte Nachfrage sorgen werden.

**finanzwelt:** Hilft dagegen eine gute Portfoliostruktur oder ist der Einzelhandel (schon allein durch Amazon) einfach ein Auslaufmodell?

**Huber»** Aus unserer Sicht ist auch der stationäre Einzelhandel keinesfalls ein Auslaufmodell. Der bereits häufig genannte Servicegedanke des stationären Einzelhandels, mit guter Beratung und verbessertem Service wird in Zukunft deshalb noch mehr an Bedeutung gewinnen. Aber es ist auf jeden Fall wichtig, in Frage kommende Objekte speziell hinsichtlich eines optimierten Mietermixes genau zu prüfen und eine sorgfältige Auswahl zu treffen. Wir sehen uns zum Beispiel Nahversorgungszentren, Fachmärkte und Fachmarktzentren grundsätzlich gerne an.

**Gierig»** Aber auch die Büroimmobilien sind trotz verstärkter Homeoffice-Nutzung kein Auslaufmodell, im Gegenteil.

Laut Umfragen wollen die meisten Mitarbeiter langfristig nicht mehr als ein bis zwei Tage pro Woche von Zuhause arbeiten. Vor diesem Hintergrund mit wechselnden Belegschaften große Flächenreduzierungen umzusetzen, würde unverhältnismäßig viel Koordinationsaufwand erfordern, worauf gerade viele mittelständische Unternehmen verzichten wollen. Sollten strengere Hygiene- und Abstandsregeln längerfristig bestehen bleiben, könnte dies sogar eine Ausweitung von Büroflächen erfordern.

**finanzwelt:** Wie sieht bei Verifort Capital die Produktstrategie in der Zukunft aus?

**Huber»** Unser Fokus wird auch in Zukunft weiter auf unseren Kernkompetenzen Gewerbe und Healthcare liegen. Im Anschluss an die Platzierungsphase des aktuellen Healthcare-Fonds Verifort Capital HC1 werden wir den zweiten AIF aus diesem Bereich starten, der noch stärker nach ESG-Kriterien ausgerichtet sein soll.

**Gierig»** Auch im Gewerbebereich planen wir zur Jahresmitte einen neuen AIF, der sich unter anderem mit den Assetklassen Büro, Logistik und Nahversorgung beschäftigen wird. Es wird sich hierbei um einen Fonds mit einem Value-Add-Ansatz handeln, das heißt, wir werden Immobilien mit Entwicklungspotenzial ankaufen, diese mit dem eigenen, zertifizierten Asset und Property Management heben und anschließend wieder an den Markt zurückgeben. Hier haben wir langjährige Expertise und in den letzten Jahren sehr gute Erfolge erzielen können. Mit diesem Fonds wol-

len wir breiten Bevölkerungsschichten Anlagemöglichkeiten bieten, die in der Regel nur institutionellen oder semi-professionellen Investoren vorbehalten sind.

**finanzwelt:** Wie sieht die Zielgruppenstrategie aus?

**Gierig»** Wir werden weiterhin regulierte Publikums-AIFs anbieten, um gezielt Privatanleger zu adressieren. Dabei wird es sich immer um Portfolio-Fonds handeln, um das Einzelrisiko systematisch auszuschließen und die Erträge auf eine breite Basis zu stellen. Natürlich gehören dabei auch 34f-Vermittler, Vertriebsorganisationen und Banken dazu. Beim Thema Gewerbe mit einem anspruchsvollen Value-Add-Ansatz werden dann aber sicherlich auch semi-professionelle Investoren Teil der Zielgruppe sein, die mehr Rendite erreichen und aus ihrem Portfolio Ansatz heraus auch mehr Risiko eingehen wollen. Wir setzen einerseits auf die persönliche Ansprache und Betreuung hier in Deutschland und in der Schweiz mit eigener Vermögensverwaltung und werden andererseits auch den Online-Vertrieb sukzessive ausbauen.

**finanzwelt:** Es entfallen fast ein Drittel des europäischen CO2-Ausstoßes auf den Immobiliensektor, vornehmlich Bauen, Stromverbrauch und Heizung. Sie merken schon, wir kommen auf mein Lieblingsthema ESG. Wie setzt sich der Verbrauch zusammen und was können wir dagegen tun?  
**Huber»** Was das angeht, bewegen wir uns als Verifort Capital in einem speziellen Bereich der Immobilienbranche,

» Beim derzeitigen Stand dürften hierzulande bis 2030 jedoch bis zu 4.000 Pflegeheime und bis zu 300.000 Pflegeplätze fehlen. «



Rauno Gierig

den Bestandsimmobilien. Nicht jede energetisch durchführbare Maßnahme ist hinsichtlich des CO<sub>2</sub>-Ausstoßes mit Blick auf die Restlebensdauer des jeweiligen Objekts tatsächlich sinnvoll. Durch unseren Ansatz, Immobilien eine zweite Chance zu geben und sie im Rahmen dessen energetisch sinnvoll zu sanieren, vermeiden wir zusätzlichen CO<sub>2</sub>-Austausch zum einen durch den nicht-durchgeführten Abriss, zum anderen durch den nicht-durchgeführten Neubau. Diese beiden Aspekte fallen bei einer gesamtheitlichen ESG-Betrachtung bisher ja häufig noch unter den Tisch. Wir sind aktuell aber dabei, diese beiden Themen genauer zu untersuchen, um hier zu sinnvollen Lösungen zu kommen.

**finanzwelt:** Wo können Immobilienmanager was konkret tun und wie Anleger das unterstützen?

**Huber»** Beim Thema Nachhaltigkeit ist es nicht damit getan, dass die Politik eine Taxonomie und neue Richtlinien verabschiedet. Erforderlich ist hier ein dauerhaftes Umdenken, das muss in den Köpfen der Menschen passieren und darf kein ‚Feigenblatt‘-Aktionismus sein. Jeder Einzelne muss sich der langfristigen Bedeutung von Nachhaltigkeit bewusst sein. Für uns als Immobilienmanager heißt das, dass wir ESG-Kriterien nicht deshalb implementieren, weil es der Markt verlangt oder weil wir sonst nichts mehr verkaufen könnten. Sondern weil es auch bei uns angekommen ist, dass ein Umdenken essenziell ist. Auch wenn das

» ESG ist für uns definitiv ein Kernthema unserer Unternehmensphilosophie. Wir haben im vergangenen Jahr eine eigene ESG-Strategie mit konkreten Prozessen und Zielen implementiert... «

mehr Anstrengungen und mehr Arbeit für uns bedeutet. Ein Umdenken bei Anlegern heißt, nicht den letzten Basispunkt an Rendite aus den Investitionen herauskitzeln zu wollen. Wenn Anlegern Nachhaltigkeit bei Investitionen wichtig ist, müssen sie auch bereit sein, zur Erreichung von Klima- und ESG-Zielen auf die letzten 10 oder 20 Basispunkte an Rendite zu verzichten.

**finanzwelt:** Vielen reicht es nicht, nur ein Zeichen zu setzen. Sie wollen konkret was tun. Wo können Vermittler und Anleger sich informieren und wo können sie gezielt was ändern?

**Gierig»** Anbieter müssen hier Aufklärungsarbeit leisten und klar machen, was ESG eigentlich bedeutet. Wir machen das zum Beispiel über Workshops, Vorträge oder Webinare für Vermittler und Anleger. Außerdem zeigen wir auf unserer Website mit unserer ESG-Strategie konkret, was Nachhaltigkeit für uns bedeutet und welche Schritte wir als Anbieter bereits umsetzen und planen. Anleger können im Grunde aber auch sehr einfach einen eigenen Beitrag leisten, indem sie ihr Kapital gezielt in ESG-konforme Produkte stecken, zum Beispiel in Artikel-8- oder Artikel-9-Fonds. Über Investitionen in solche Produkte, die einen Impact bieten,

können Anleger direkt ESG-Ziele unterstützen und einen gesellschaftlichen Beitrag leisten. Unser nächster Healthcare-AIF, der Verifort Capital HC2, wird ein solcher ESG-Fonds werden, der kommende Gewerbefonds ebenfalls.

**finanzwelt:** Nachhaltigkeit macht aus vielen Gründen Sinn. Bringt es auch wie höhere Sicherheit oder Rendite Vorteile für den Anleger und wenn ja warum?

**Gierig»** Die Anforderungen und Vorschriften sowie neue Regulierungen zu Nachhaltigkeit werden gerade im Immobilienbereich weiter zunehmen, etwa mit Blick auf die Gebäudedämmung oder Energieeffizienz. Aus Anlegersicht macht es dann eigentlich gar keinen Sinn mehr, in nicht-nachhaltige Objekte zu investieren, da sie später nur mit Abschlag weiterverkauft werden können. Auf dem Markt sind ESG-konforme Objekte damit viel attraktiver. So gesehen ist die Umsetzung von ESG-Kriterien an Immobilien langfristig sogar eine Wertsteigerungsmaßnahme.

**finanzwelt:** Wird Verifort Capital in naher Zukunft ein Nachhaltigkeitsspezialist werden?

**Huber»** ESG ist für uns definitiv ein Kernthema unserer Unternehmensphilosophie. Wir haben im vergangenen Jahr eine eigene ESG-Strategie mit konkreten Prozessen und Zielen implementiert und sind nicht ohne Grund Gründungsmitglied in der ESG-Initiative ECORE, in der wir daran mitarbeiten, einheitliche Nachhaltigkeitsstandards

für die Immobilienbranche zu etablieren. Das Thema ESG ist bei uns direkt auf dem sogenannten C-Level verankert, und unser eigenes ESG-Team leistet hier einiges in der Entwicklung neuer Ansätze zur Umsetzung einer dauerhaften Implementierung von künftigen ESG-Standards in der Verifort Capital Gruppe.

**finanzwelt:** Wo sehen Sie diesbezüglich bei Verifort Capital selbst und Ihren Immobilieninvestments noch Verbesserungspotenzial?

**Huber»** Wir haben wie gesagt im vergangenen Jahr bereits eine eigene ESG-Strategie entwickelt und implementiert. Nach einer Analyse des eigenen Status quo haben wir uns Ziele gesetzt, mit denen wir unsere Nachhaltigkeitsbemühungen weiter voranbringen wollen. Zwei konkrete Beispiele sind hier etwa die Integration eines Energiemanagements in unseren Bestandsimmobilien oder die Berücksichtigung klar definierter ESG-Kriterien bei Ankäufen sowie bei Umbau- und Sanierungsmaßnahmen an den Bestandsobjekten.

**finanzwelt:** Wieso sollten auch Ihre Vermittler ein Interesse daran haben, ESG-konforme Produkte zu vermitteln?

» Am Thema ESG kommt heute einfach niemand mehr vorbei, das wird das neue ‚Normal‘ werden. Gleichzeitig nimmt das Anlegerinteresse an ESG-konformen Finanzprodukten schon zu... «

**Gierig»** Am Thema ESG kommt heute einfach niemand mehr vorbei, das wird das neue ‚Normal‘ werden. Gleichzeitig nimmt das Anlegerinteresse an ESG-konformen Finanzprodukten schon zu und Anleger sind teilweise auch schon bereit, auf etwas Rendite zu verzichten, wenn die Investition einen Impact hat. Vermittler können es sich eigentlich gar nicht mehr leisten, keine ESG-konformen Produkte anzubieten und tragen gleichzeitig auch Mitverantwortung, Impact-Produkte auf den Markt und unter die Leute zu bringen. Sie werden auch ab 2022 über die MiFID II-Regeln gesetzlich dazu gebracht, die Präferenz des Kunden hinsichtlich ESG abzufragen und entsprechende ESG-konforme Produkte anzubieten. Da bieten wir zum richtigen Zeitpunkt die passenden Produkte an und können bei den Vermittlern und Investoren punkten. Am Ende profitieren dann alle von dieser Investition.

**finanzwelt:** Wie sprechen Sie Ihren Vertrieb, die Vermittler und die Berater an, damit ein solcher Wandel von Erfolg gekrönt ist?

**Gierig»** Wir sehen aus den Gesprächen und Umfragen mit Investoren und Vermittlern, dass das Thema ESG zwar als sehr wichtig angesehen wird, aber noch gar nicht verstanden wird, was die Themen ‚Environmental, Social and Governance‘ bedeuten und wie sich diese Kriterien konkret in den Anlagebedingungen der Fonds widerspiegeln und auf die Strategie der Anbieter auswirken. Es gibt auch hier noch zu wenige Standards und Erfahrungswerte im Markt. Es wird also unsere große Herausforderung im Jahr 2022, Themen wie MiFID II oder ESG-konforme Produkte und Anbieter kommunikativ und prozessual zu begleiten. Dafür haben wir für unsere Partner und Investoren zahlreiche Webinare und Veranstaltungen geplant und werden dies auch in unsere tägliche Aufklärungsarbeit integrieren. Damit tragen auch wir zum positiven Wandel hin zu einer besseren Welt bei.

**finanzwelt:** Der Vertrieb ist ja nah an der (Verkaufs)Front. Was hören Sie von der Truppe und lassen es in Ihre Produkte oder Vertriebsunterstützung einfließen?

**Gierig»** Ja, wir sind täglich im Kontakt mit unseren Vertriebspartnern und Investoren. Bevor wir unsere Fonds in die BaFin Abstimmung geben, werden diese zum Fondskonzept und Eckdaten der Kalkulation befragt. Wir führen zudem jährlich eine Immobilitätstudie durch und befragen Vertriebsorganisationen, Produkteinkäufer und Kapitalanleger, was sie in Bezug auf Sachwertanlagen besonders beschäftigt. Dabei untersuchen wir die für Verifort Capital relevanten Investitionsstrategien im aktuellen Marktumfeld mit besonderem Fokus auf deutsche Immobilien-AIFs (Alternative Investmentfonds). Themen sind

hierbei beispielsweise, welche Nutzungsarten bei Immobilienfonds gerade gefragt sind und welche Anforderungen an die Nachhaltigkeit von Immobilienfonds bezüglich der ESG-Kriterien bestehen. Hierbei haben wir auch das bestimmende Thema rund um die Auswirkungen der Corona-Pandemie berücksichtigt. Die Vertriebspartnerumfrage ist für uns ein wichtiger Impulsgeber, um auch unsere Vertriebsunterstützung an den Anforderungen unserer Vertriebspartner und Anleger auszurichten und die richtigen Schwerpunkte zu setzen. Das fließt selbstverständlich in unsere Arbeit ein.

**finanzwelt:** Wenn Sie, Herr Huber, für einen Tag Bundeskanzler wären: Welche Gesetzesänderung würden Sie unserer Branche auf den Weg geben?

**Huber»** Das würde hier sicherlich den Rahmen sprengen. Aber vielleicht so viel: Mir wäre es als Bundeskanzler ein großes Anliegen, Gesetzesinitiativen ins Leben zu rufen, die den dringend benötigten Infrastrukturwandel in Deutschland deutlich beschleunigen.

**finanzwelt:** Und Sie Herr Gierig?

**Gierig»** Ich würde mich dafür einsetzen, dass einerseits Bürokratie im Baugewerbe reduziert wird, damit mehr Immobilienprojekte realisiert werden können und andererseits darum bemühen, dass der Staat noch mehr staatlich geförderte ESG-Maßnahmen betreibt, um den Wandel in diesem Bereich schneller möglich zu machen. Zudem sollten gesetzliche Hürden bei der Vermittlung von Sachwertinvestitionen abgebaut werden, damit einerseits mehr Eigentum bei den Bürgern und Bürgerinnen entsteht und andererseits mehr private Gelder in gesellschaftlich sinnvolle Investitionsvorhaben fließen, wie beispielsweise die Schaffung von Pflegeplätzen, Erneuerbare Energien oder Wohnraum.

**finanzwelt:** Wenn Sie nicht CEO der Verifort Capital wären, wären Sie...

**Huber»** ...sicherlich trotzdem in dieser spannenden und sozioökonomisch wichtigen Branche gelandet.

**finanzwelt:** Wenn Sie nicht CSO der Verifort Capital wären, wären Sie...

**Gierig»** Auch dann würde ich mich dem Thema Sachwerte widmen, seien es Immobilien, Oldtimer oder zeitgenössische Kunst. Denn das sind Themen, die mich schon seit meiner Jugend faszinieren. Auch der Kunsthandel, den meine Eltern seit über 50 Jahren betreiben, hat mich früh geprägt und unter anderem meine Leidenschaft für Sachwerte geweckt. Und im Sommer fahre ich gerne meinen Käfer Brezel Baujahr 1950 aus. (fw)

# Mit vereinten Kräften

**Die Ampelkoalition will pro Jahr 400.000 neue Wohnungen bauen – circa ein Viertel mehr als bisher. So soll mehr bezahlbarer Wohnraum entstehen. Nur wie kann das gelingen in Zeiten von Lieferengpässen und Fachkräftemangel? Tatsächlich gibt es Potenziale, die darauf warten, ausgeschöpft zu werden.**

Letzterer ist auf deutschen Baustellen eklatant. Im September 2021 klagten im Hochbau 33,5 % der Unternehmen über Probleme bei der Suche nach Fachkräften. Im Tiefbau hatten damit sogar 37,9 % der Betriebe zu kämpfen. Das ergab eine Erhebung des Ifo-Instituts. Dies ist besonders ärgerlich, weil sich die Firmen vor Aufträgen kaum retten können. Doch ohne qualifiziertes Personal kein Bau. Als zusätzliche Bremse wirken explodierende Preise und Lieferengpässe bei Baustoffen. Vor allem Holz, Kunststoffe und Stahl sind betroffen. „Von Projektentwicklerseite hören wir in der Tat, dass Lieferengpässe und ein verringertes Fachkräftepotenzial derzeit eine entscheidende Rolle spielen beim rasanten Anstieg der Baukosten“, bestätigt Malte Thies, Geschäftsführer und Gesellschafter der One Group. „Beide Probleme können von der Politik jedoch allenfalls mittelfristig gelöst werden.“ Herr Thies hat aber auch eine positive Nachricht: Es gibt einen Bereich, der beträchtliches Baukosten-Einsparungspotenzial bietet und noch dazu in der Hand der Politik liegt. Die Rede ist vom Bürokratie-Brummer Baurecht! „16 verschiedene, sich teils widersprechende Landesbauordnungen und rund 20.000 einzelne Bauvorschriften führen zu langen Bearbeitungszeiten der Behörden, Unsicherheiten bei der Bauausführung, zu Bauverzögerungen und dadurch zu einer Erhöhung der Baukosten“, erläutert Thies.

Als Vorbild für Deutschland hat der Geschäftsführer der One Group die Niederlande identifiziert. Dort seien die Baukosten innerhalb von zehn Jahren um nur 6 % gestiegen. Ein Quadratmeter Wohnbau sei etwa 40 % günstiger als in Deutschland. Und warum? „In den Niederlanden bleibt es den Bauherren überlassen, wie sie Energie einsparen oder Wohnungen gegen Schall schützen, solange sie nur die vorgegebenen Richtwerte erreichen“, weiß Thies. Das heißt weniger Vorschriften, mehr Freiraum für Kreativität und Innovation. „Daher gibt es in den Niederlanden beispielsweise neue energiesparende Konzepte in der Fertigbauweise, die in Deutschland bisher noch kaum zum Einsatz kommen.“

Auch Michael Weniger, Vorstandsvorsitzender der PROJECT Real Estate AG, gibt dem Staat Hausaufgaben auf: mehr Tempo bei den Baugenehmigungen. „Zeitverzögerungen oder Umplanungen, die aufgrund langer Laufzeiten und Änderungen der Gesetzeslage entstehen, kosten Geld und belasten Wohnungsbau und Preise“, analysiert Weniger. „Wenn Bauherren ihre Grundstücke schnell und bestmöglich nutzen können, beispielsweise durch eine Erhöhung der Wohnfläche, wird das auch die Durchschnittskosten deutlich reduzieren.“ Der CEO der PROJECT Real Estate AG nimmt aber auch die Wirtschaft in die Pflicht: „Eine Baukostensenkung ist nur möglich, wenn Projektentwickler stringent ihre eigene Wirtschaftlichkeit verbessern und dabei ihre Projekte noch effizienter machen“, ist Weniger überzeugt. „Das fängt bei Standards an und geht über die Digitalisierung bis hin zur modularen Bauweise.“ Bei letztgenanntem sieht Thies sogar Potenzial für Kostenreduzierungen von bis zu 20 %. Es eigne sich grundsätzlich hervorragend für den Geschosswohnungsbau. „Allerdings be-

steht in Deutschland noch ein gewisses Akzeptanzproblem für die Fertigbauweise“, befürchtet Thies. „Mit steigendem Kostendruck werden wir absehbar jedoch mehr davon auf Projektseite sehen – und auch gerne finanzieren.“

Bei dieser Bauweise kommen die Module aus der Fabrik. Es handelt sich um fertige Räume, die auf der Baustelle nur noch zusammengesteckt werden wie Lego. So hat die kwb Kommunale Wohnungsbau GmbH Rheingau Taunus, ein Mehrfamilienhaus in acht Wochen errichtet. Nach vier Monaten war es bezugsfertig. Bei gewöhnlichem Bau hätte das zwölf bis 14 Monate in Anspruch genommen. Ein weiterer positiver Effekt: weniger Schmutz und weniger Lärm auf der Baustelle. Eine weitere Hoffnung zur Kostensenkung: Bauen durch 3D-Druck. Das renommierte Nachrichtenmagazin „The Economist“ listet dieses Verfah-



ren unter den 22 neuen Technologien, auf die die Welt 2022 achten sollte. „Bei unseren Partnern auf Projektentwicklerseite spielt der Einsatz von 3D-Druck-Technologie derzeit noch keine maßgebliche Rolle“, berichtet Thies aus der Praxis. „Zukünftig könnte 3D-Druck aber eine von vielen Maßnahmen sein, um den Anstieg der Baukosten einzudämmen.“ Dabei verweist er auf aktuelle Studien, die sowohl beim Rohbau als auch bei den Lohnkosten ein erhebliches Einsparpotenzial von mindestens 25 % durch entsprechende Effizienzgewinne prognostizieren. „Da für den Betrieb eines 3D-Druckers in der Regel nur zwei Personen benötigt werden, kann diese Technologie helfen, den anhaltenden Fachkräftemangel in der Baubranche teilweise zu kompensieren“, erklärt Thies.

## Hausbau in 24 Stunden

Moderne 3D-Druckroboter können ein ganzes Haus in nur 24 Stunden ausdrucken. Für einen Quadratmeter Wand benötigt die Maschine nur circa fünf Minuten. In Deutschland wurde das erste Haus auf diese Art und Weise in Beckum in Nordrhein-Westfalen errichtet. Es ist



**Malte Thies**  
Geschäftsführer  
One Group GmbH



**Michael Weniger**  
Vorstandsvorsitzender  
PROJECT Real Estate AG

ein zweigeschossiges Einfamilienhaus mit ca. 160 Quadratmetern Wohnfläche geworden. Ermöglicht wurde dieser Meilenstein durch das Förderprogramm „Innovatives Bauen“, das vom Land Nordrhein-Westfalen 200.000 Euro Förderung erhalten hatte. „Die deutsche Immobilienbranche ist stark und kann gemeinsam mit der Politik die gesteckten Ziele erreichen“, resümiert Weniger zuversichtlich. Dieses Projekt ist sicher ein schönes Beispiel. Der Vorstandsvorsitzende der PROJECT Real Estate AG mahnt allerdings auch an, dass sich Erfolg nur einstelle, „wenn die nötigen Rahmenbedingungen geschaffen werden und Politik und Wohnungsbauwirtschaft offen und transparent zusammenarbeiten.“ Das gelingt aktuell leider noch nicht immer. „Der Wegfall der Neubauförderung für

die Effizienzhaus-55-Bauweise wird bei vielen, denen nachhaltiges und energieeffizientes Wohnen wichtig ist, die Baukosten noch einmal steigern“, ist sich Weniger sicher. „Auch die Umsetzung von erneuerbaren Energien wird keine Entlastung bringen.“ Ein weiterer Bremsfaktor neben hoher Baukosten ist beim Wohnungsbau übrigens die anhaltende Zurückhaltung der Banken bei der Kreditvergabe. „Das vergrößert die bestehende Finanzierungslücke für neuen benötigten Wohnraum,“ analysiert Thies. „In diese Lücke stößt One Group durch die Bereitstellung von Mezzanine-Kapital für Neubauentwicklungen.“ Auf diese Weise leiste das Unternehmen einen wichtigen Beitrag zur Schaffung von dringend benötigtem Wohnraum in Metropolen. (sh)



# Wieder auf Kurs

**Schiffsinvestment lohnen sich gerade sehr, aber es mangelt an Angeboten für Privatanleger. Der Zweitmarkt profitiert davon.**

Ein quer gestelltes Schiff im Suezkanal hat im vergangenen Jahr wochenlang für Schlagzeilen gesorgt. Die auf Grund gelaufene „Ever Given“ blockierte eine der verkehrsreichsten Schifffahrtsstraßen des Globus und bescherte der halben Welt Verzögerungen im internationalen Handel. Schiffseigner waren über die Havarie gar nicht so unglücklich, denn die Staus auf beiden Seiten des Kanals verknappten die Tonnage und bescherten ihnen steigende Charraten und somit Einnahmen. Seitdem sind die Verdienstmöglichkeiten der Schiffsinvestoren sogar weiter ge-

stiegen. „Teilweise werden Rekordabschlüsse getätigt, die vor wenigen Monaten noch undenkbar gewesen wären. Dabei haben wir im August 2021 schon von goldenen Zeiten in der Schifffahrt gesprochen“, sagt **Hendrik Jordan**, Geschäftsführer der Oltmann Gruppe. Das Emissionshaus für Schiffsbeteiligungen hat derzeit 63 Fonds in der Verwaltung, und die meisten haben sich seit der Schifffahrtskrise außerordentlich gut entwickelt. „Wer noch dabei ist, hat großes Glück gehabt“, meint Jordan. Allerdings laufen aufgrund der langen Schifffahrtskrise einige Fonds der Entwicklung hinterher und konnten ihre Rückstände noch nicht aufholen, einige andere erlitten Schiffbruch. Jordan spricht bei den derzeitigen Charraten von einem „traumhaften Niveau“.

Selbst bei um die Hälfte reduzierten Einnahmen würde es den meisten Investoren noch gut gehen: „Bei den hohen Ausschüttungen ist es möglich, dass Anleger ihre komplette Einlage in nur einem Jahr verdienen. Bei einigen neueren Schiffen sehen wir Ausschüttungen von 100 %.“ Logisch, dass die Zeichner der Fonds das Grinsen nicht aus dem Gesicht bekommen.

Fakten von den Schifffahrtsmärkten belegen die gute Laune. So notiert der World Container Index der auf Schiffe spezialisierten Research-Agentur Drewry Anfang Januar 2022 rund 80 % über dem Wert ein Jahr zuvor. Die aktuelle Tages-Charter für einen Container mit 40 Fuß Länge liegt mit rund 9.400 Dollar mehr als dreimal so hoch wie der Fünf-Jahres-Durch-



schnitt. Das Statistische Bundesamt zählte im Jahr 2020 eine Transportmenge von 147,8 Millionen TEU, wobei TEU für Twenty-foot-Equivalent Unit steht, also einen Standard-Container mit 20 Fuß Größe, was gut sechs Meter sind. Für Ende 2021 rechneten die Datensammler mit 161 Millionen TEU. Die Reederei Ernst Russ AG fasst in ihrem aktuellen Schifffahrtsmarkt-Kommentar die ersten neun Monate 2021 als „überwältigen Boom in der Containerschifffahrt“ zusammen und spricht von sehr guten Aussichten für 2022.

Trotzdem liegt aber auch bei der Oltmann Gruppe der bislang letzte Publikumsfonds schon einige Jahre zurück. Anleger beteiligten sich ab 20.000 Euro an dem Mehrzweckfrachter „MS Bootes“. Gut denkbar jedoch, dass es in diesem Jahr wieder Angebote für private Kapitalanleger gibt – falls das Unternehmen geeignete Fonds-Schiffe findet: „Wir haben in der Vergangenheit viele Second-Hand-Schiffe platziert. Das ist als AIF bei den üblichen Vorlaufzeiten von sechs bis neun Monaten

bei der BaFin nicht machbar. So lange wartet kein Käufer“, sagt Jordan. Nun jedoch sieht er auch die Zeit für Neubauten wieder gekommen. Oltmann will in diesem Jahr vier Schiffe für semiprofessionelle Investoren als Vermögensanlage ab 200.000 Euro Kapitaleinsatz platzieren. Wie ein geeignetes Produkt für den typischen Privatanleger mit reduziertem Einsatz aussieht, darüber zerbrechen sie sich bei dem Schiffsinitiator den Kopf. Ein risikogestreuter Alternativer Investmentfonds mit drei Schiffen sei zu groß. Hinzu komme die hohe Kostenbelastung bei einem AIF. Eine Vermögensanlage als Blind Pool ohne konkrete Assets ist nicht mehr erlaubt. „Außerdem will der Kunde wissen, welches Schiff er finanziert. Das ist für ihn entscheidend“, so Jordan.

„Wir bevorzugen kleinere Schiffe wie Mehrzweckschiffe und Container-Feeder-schiffe“, erläutert **André Tonn**, ebenfalls Geschäftsführer bei der Oltmann Gruppe: „Gerade das Marktsegment der Mehrzweckschiffe, das vom Ausbau der Windenergie profitiert, weist eine gesunde Flottenstruktur ohne Überbauung auf. Wir haben bereits 188 Investments mit Mehrzweckschiffen aufgelegt, weitere werden folgen. Die Energiewende erfordert moderne Mehrzweckfrachter zum Transport der Anlagen.“ Der europäische Green Deal verpflichtet alle EU-Mitgliedstaaten, die Emissionen bis 2030 erheblich zu senken und bis 2050 klimaneutral zu sein. Auch das bislang letzte Fonds-Schiff für private Anleger „MS Bootes“ wird genutzt, um Rotorblätter von Windkraftanlagen zu transportieren. In einem Presseartikel sprach die Oltmann Gruppe kürzlich zudem über tokenisierte Schiffsbeteiligungen für Privatanleger. Allerdings müssen einige Punkte noch geklärt werden: „Beispielsweise könnte es Probleme mit der Tonnagesteuer geben. Hier warten wir auf verbindliche Regelungen.“ Weil sich auch andere Anbieter mit neuen Schiffsbeteiligungen noch zurückhalten, können Investoren mit

überschaubaren Einsätzen derzeit nur gebrauchte Fonds kaufen. Allerdings ist auch an der Fondsbörse Deutschland als Handelsplattform für Altfonds die Zeit der Schnäppchen vorbei. Die Durchschnittskurse haben im vergangenen Jahr deutlich angezogen. Der mittlere Wert liegt für das gesamte Jahr 2021 bei mehr als 44 % und damit deutlich über der Marke aus dem Jahr 2020 mit knapp 32 %, wobei der Trend ganz klar nach oben zeigt. Betrug der Durchschnitt im Handelsmonat Januar noch knapp 28 %, waren es im Dezember mehr als 63 % der Nominalwerte. Manche Schiffsfonds kosten inzwischen sogar mehr als zu Beginn ihrer Laufzeit. Für Anteile am MS „Bux-coast“ der Gebab zahlte ein Käufer Ende Dezember vergangenen Jahres 118 %. Noch teurer war das Containerschiff „MSC Flaminia“ mit 126 %. Für **Alex Gadeberg**, Vorstand der Fondsbörse Deutschland, keine Überraschung: „Die Kosten für den Transport von Containern sind teilweise massiv gestiegen. Davon konnten die Schiffe profitieren, die ihre Charterverträge neu verhandelt haben. Eine Verdreifachung der Einnahmen war dabei eher die Regel als die Ausnahme.“ Er definiert die typischen Anleger am Zweitmarkt als bestens informiert, denn sie kaufen die gebrauchten Anteile in der Regel ohne Beratung durch Finanzanlagenvermittler: „Das sind Investoren, die Geschäftsberichte lesen können. Es handelt sich also um Käufer, die spezialisiert sind und die Entwicklungen auf den Schiffsmärkten sehr genau beobachten. Aber die werden in der Vergangenheit auch am Erstmarkt Fonds gekauft und daher unter der Schifffahrtskrise gelitten haben.“



**Markus Gotzi**  
Chefredakteur  
„Der Fondsbrief“



# Fit für die Zukunft

**„Digitalisierung“ – ständig und überall ist dieser Begriff zu lesen. Neue, innovative und besonders digitale Lösungen werden in allen Lebensbereichen immer wichtiger. Auch im Sachwertebereich spielt der Megatrend eine entscheidende Rolle. Aber anders als es hier auf den ersten Blick erscheint.**

Nicht nur Investitionen in moderne Technologien und Unternehmen, die sich der Digitalisierung gewidmet haben, sind vielversprechend. Um besonders im Publikumsbereich über die Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern erfolgreich zu sein, wird die eigene Digitalisierung für Emissionshäuser und Fondsiniciatoren immer wichtiger. Eine neue Plattform mit E-Zeichnungsstrecke ist auf dem Vormarsch in das Angebot von Emittenten für ihre Vertriebspartner. „Walnut Live“ möchte eine einheitliche Lösung für den gesamten Markt bieten. Lars Gentz, Geschäftsführer der Walnut GmbH, erklärt: „2017 haben wir eine Marktlücke entdeckt. Wir waren auf der Suche nach einer Softwarelösung, die echte, rechtssichere Beratung inklusive digitaler Zeichnung ermöglicht. Das gab es zu diesem Zeitpunkt nicht.“ Innerhalb

eines Jahres wurde dann aus einer Vision eine konkrete Anwendung. Laut Gentz startete eine Pilotversion 2018 für einen Praxistest mit einer kleinen Testgruppe von Finanzberatern. Bis Mitte 2019 konnte so Marktreife erreicht werden. Eine weitere Optimierung dauerte ein weiteres Jahr. Mitte 2021 startete Walnut Live dann als vollständiges Beratungstool mit E-Zeichnungsoption und vier namhaften Sachwerteanbietern im Boot. „Seitdem verfolgen wir konsequent den Plattformgedanken. Unser Ziel ist es, Walnut Live als unabhängige Plattform zu etablieren und möglichst viele Emissionshäuser anzubinden, so dass Berater und Vermittler nur noch ein einziges Tool benötigen, anstelle eines Tools je Produkthanbieter“, führt Gentz weiter aus. Neben der E-Zeichnungsfunktion bietet die Plattform weitere Funktionen, so dass die gesamte Beratung am Stück erfolgen kann.

## Von A bis Z alles aus einer Hand

Die PROJECT Investment Gruppe gehörte zu den ersten vier Anbietern auf Walnut Live. Seit dem 1. August 2021 stellt das Unternehmen seinen

Vertriebspartnern die Anwendung zur Verfügung. Für Vermittler ist die Nutzung kostenfrei. Mit einfachen Schritten können Berater sich laut Christian Grall, Geschäftsführer der PROJECT Vermittlungs GmbH, zunächst ein Profil anlegen, über das sie Kundendaten verwalten und voll-digitale Beratungen durchführen können. „Die Vermittler begleiten ihre Kunden, präsentieren ihnen alle Unterlagen Schritt für Schritt und stellen sie gleich zum Download zur Verfügung. Die Aufzeichnung des gesamten Gesprächs ist daneben rechtskonform möglich“, so Grall. Eine Besonderheit sei dann, nach der Produktauswahl und dem Eintragen einer Zeichnungssumme, die automatisch generierte Geeignetheitserklärung bzw. Angemessenheitsprüfung. Die Angabe aller weiteren wichtigen Informationen erfolge im Anschluss bequem auf der Plattform. Seien alle Angaben gemacht, werde eine automatische Vollständigkeitsprüfung durchgeführt und der Antrag auf Anteilszeichnung generiert. Kunden unterzeichnen einfach am PC oder Tablet per Maus oder Tablet-Stift. Die Signatur werde digital auf alle zu unterzeichnenden Antragsseiten übertragen. Damit sei der Antrag fertig und könne direkt beim Emittenten



**André Wreth**  
Geschäftsführer  
Solvium Capital GmbH



**Lars Gentz**  
Geschäftsführer  
Walnut GmbH

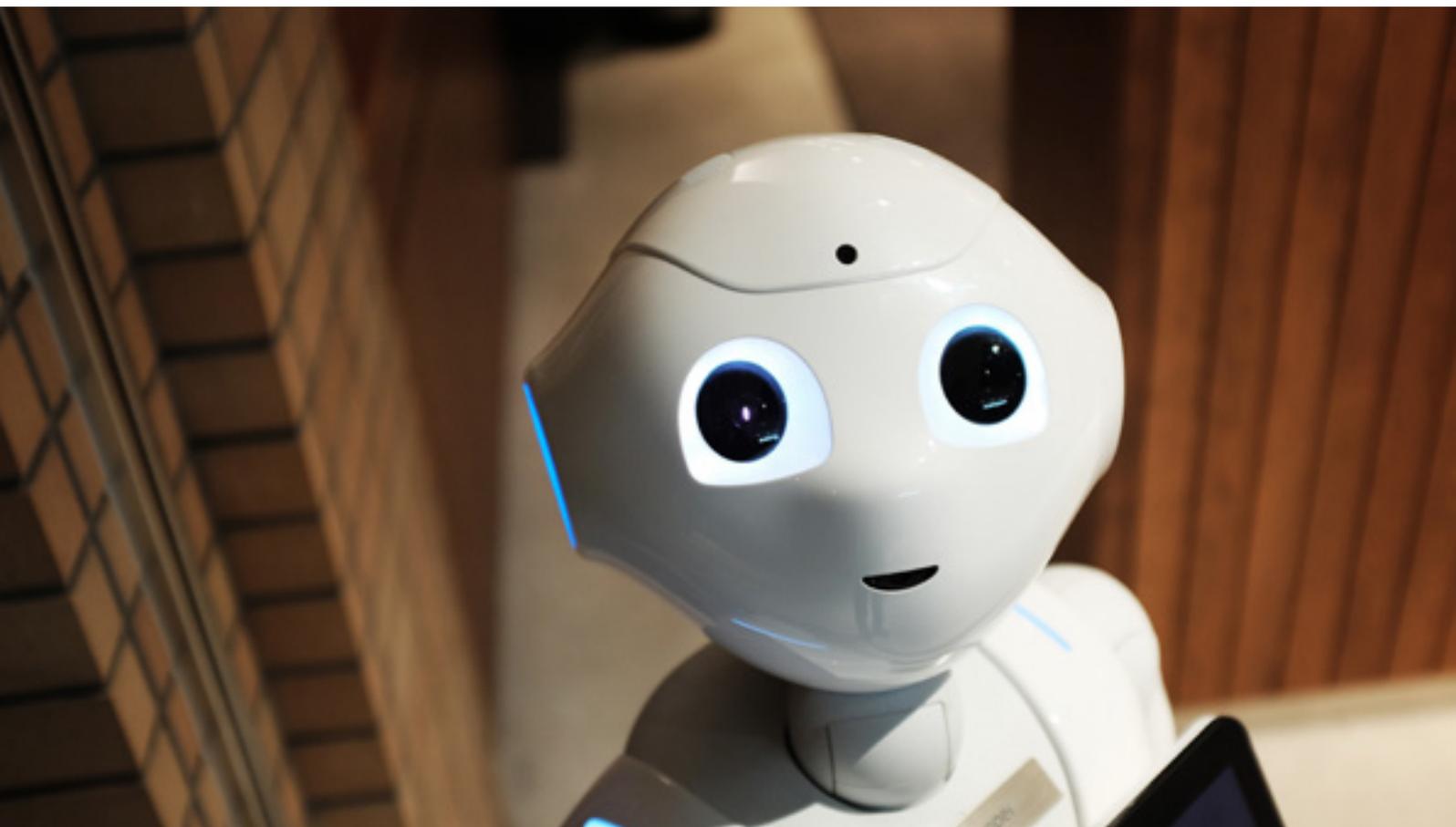


**Christian Grall**  
Geschäftsführer  
PROJECT Vermittlungs GmbH

eingereicht werden. Alle Schritte in der Plattform entsprechen einem normalen Beratungsvorgang mit Abschluss, der oftmals viel Zeit und Papier kostet. „Vertriebspartner sparen sich Kilometer und Zeit auf den Straßen. Postlaufzeiten fallen weg. Dazu wirkt die moderne Beratungslösung positiv auf die Reputation. Gerade jüngere Kunden erwarten mittlerweile digitale Lösungen, wie sie sie auch aus anderen Bereichen kennen“,

für die PROJECT Investment Gruppe geschlossen, Tendenz steigend. Unser Ziel ist es, nach und nach weitere Vertriebspartner anzubinden, damit sie von den vielen Vorteilen der Online-Zeichnungsstrecke profitieren können“, lautet die Antwort von Christian Grall. Ausschließlich positiv sind die Vermittler jedoch nicht gestimmt, so berichtet André Wreth, Geschäftsführer Solvium Capital GmbH & Solvium Capital Ver-

Anforderungen wird automatisch von der Plattform erledigt. Die Geeignetheitserklärung etwa ist automatisiert und nach den Empfehlungen von BaFin und ESMA gestaltet“, führt Gentz weitere Vorteile an. Wreth fasst zusammen: „Die großen Vorteile lassen sich mit den Worten bequem, sicher und schnell beschreiben.“ Eine plötzliche digitale Revolution wird wohl trotzdem ausbleiben. Weniger technisch-affine Vermittler und



kommentiert Gentz. Der Datenschutz werde zudem über SSL-Technologien und Server innerhalb der EU gewährleistet und ersetze unsichere und unverschlüsselte E-Mail- oder Postkorrespondenz zwischen Berater und Kunden.

## Eine digitale Revolution?

Die Vorteile von Walnut Live scheinen also auf der Hand zu liegen. Doch wie nehmen die Vertriebspartner das Angebot an? „Bis heute haben über 50 Vermittler eine Vertriebsvereinbarung

trieds GmbH: „Die Reaktionen sind gemischt: Es gibt Vertriebspartner, die sich intensiv mit der Technik auseinandersetzen und versuchen, sie in ihren Vermittlungsalltag einzuführen. Andere fremdeln mit der Technik.“ Auch Solvium gehörte zu den ersten vier Sachwertanbietern, die Walnut Live einführte. Trotz Kosten- und Zeitersparnis, benutzerfreundlicher Gestaltung und geringer Fehleranfälligkeit sind demnach nicht alle Vertriebspartner überzeugt. „Wer Walnut Live nutzt, hat wieder mehr Zeit für die eigentliche Beratung. Der Großteil der gestiegenen regulatorischen

Kunden müssen sich erst mit der digitalen Anwendung anfreunden. Dennoch ist Walnut Live eine überzeugende Plattform-Lösung, die auch die Beratung und Antragsbearbeitung im Investmentbereich fit für die Zukunft macht. „Wir sind mit verschiedenen weiteren Emissionshäusern im engen Austausch und sind zuversichtlich in den nächsten Monaten noch einige von ihnen anzubinden“, erklärt Gentz abschließend die weiteren Pläne von Walnut. Auch auf der technischen Seite sollen weitere Funktionen und speziellere Prozesse ergänzt und möglich gemacht werden. (lb)

# REMBRANDT, ROTWEIN, RENNWAGEN

**Wer demokratisiert das Investment in Luxus-Sachwerte? Liebhaberstücke können traumhafte Renditen erzielen. Allerdings liegen die Einstiegshürden für private Kleinanleger oft zu hoch. Wir schauen, welche Möglichkeiten es jetzt schon gibt und was der Investor beachten sollte.**

In seinem Buch „Die Kunst, über Geld nachzudenken“ beschreibt der legendäre Börsen- und Finanzexperte André Kostolany eine verzwickte Situation: Der leidenschaftliche Sammler habe genug Fachwissen, um mit Liebhaberstücken Geld zu verdienen – könne sich aber gerade wegen seiner Leidenschaft nicht von den wertvollen Stücken trennen. Der emotionslose Spekulant hingegen verkaufe für den dicken Gewinn nur allzu gern – doch werde er genau deswegen nie genug von der Materie verstehen, um überhaupt Rendite machen zu können. Uns bleibt die Hoffnung, dass Kostolany seine Rechnung ohne den blauen Zahlen-Daten-Fakten-Typ gemacht hat, der gewissenhaft recherchiert, ohne dabei eine Bindung zum Sachwert aufzubauen. Denn die möglichen Renditen sind beträchtlich. So hat Liebhaber-Wein 2020 eine Wertsteigerung von 13 % erreicht. In zehn Jahren 127 %. Das zeigt

der Knight Frank Luxury Investment Index (KFLII) vom 4. Quartal 2020. Um die Überschrift dieses Beitrages zu komplettieren: Autos haben 2020 zwar nur ein Plus von 6 % erzielt, aber im Zehnjahres-Zeitraum 193 %. Und was macht die Kunst? Plus 71 % in der Dekade, allerdings -11 % 2020 und damit das Schlusslicht des KFLII. An der Index-Spitze standen in dem Jahr übrigens Luxus-Handtaschen mit einem Wertzuwachs von 17 %.

## Fonds oder Direktinvestment?

Hier wird schon deutlich: Die einzelnen „Assetklassen“ der Sammler haben sehr unterschiedlich performt. Im Zehnjahres-Zeitraum ist die Spanne am größten. Während antike Möbel nur um 22 % zugelegt haben, kommt seltener Whisky auf starke 478 %. Der Index insgesamt, der neben genannten Sammlerstücken noch Uhren, Münzen, farbige Diamanten und Schmuck umfasst, hat in zehn Jahren 129 % Rendite erreicht, in 2020 3 %. Um aber überhaupt Gewinne erzielen zu können, braucht es Fachkenntnisse. Welche Merkmale machen ein Objekt wertvoll und wie identifiziere ich Wachstumspotenzial? Wie erkenne

ich die Echtheit eines Objektes und wo kaufe ich es überhaupt? Später muss der Anleger natürlich auch noch einen Käufer finden und mit ihm einen guten Preis aushandeln. Während der Haltezeit sollte der Investor außerdem für die richtige und sichere Lagerung sorgen. Es gilt, die wertvollen Stücke vor einer ganzen Reihe von Gefahren zu schützen, z. B. Diebstahl oder Zerstörung bzw. Beschädigungen. Je nach Sachwert kommt es auch auf die korrekte Temperierung, die ideale Belüftung oder den passenden Belichtungsgrad an. „Privatanleger können dieses Problem umgehen, indem sie Investments über seriöse Partner umsetzen“, so Thomas Hack, Geschäftsführer der Value Brain GmbH. „Diese bieten üblicherweise auch die professionelle Lagerung an, zum Beispiel im Schweizer Zollfreilager für Kunstgegenstände, im Eisstollen im Jungfrauenjoch bei Balsamicoessig oder in der jeweiligen Brennerei bei hochwertigen Spirituosen.“ Dann bleibt noch die Herausforderung des Portfoliomanagements. Nicht jeder private Kleinanleger hat genug Kapital, um ein Liebhaberstück zu erwerben. So starten die Preise für international anerkannte Fotografie-Kunstwerke laut Value Brain bei ca. 2.000 Euro. Ein diversifiziertes Portfolio mit mehreren Fotografien



sei ab ca. 15.000 – 25.000 Euro realisierbar. Damit hat der Anleger allerdings nur innerhalb dieser Assetklasse eine Risikostreuung vorgenommen. Wenn seine gesamte Investmentstrategie 10 % Kunst enthalten soll, müsste sein Volumen insgesamt schon mindestens bei 150.000 Euro liegen. Eine naheliegende Lösung für Anleger, die weniger oder schrittweise investieren möchten, wären Fonds. „Es gibt offene und geschlossene Fonds bzw. Crowdinvesting-Produkte zu jedem Thema“, weiß Hack. „Ob diese gut oder weniger gut sind, hängt immer von den jeweiligen Vorstellungen des Anlegers ab.“ Wie in allen Investment-Fragen absolut richtig. In jedem Fall aber sollte der Fonds nach gängigen Standards seriös sein. Leider haben Anbieter in der Vergangenheit dieses Kriterium nicht immer erfüllt. Eine weitere Herausforderung: eine adäquate Menge an Kapital einzusammeln. Denn die finanzstarken Anleger investieren meist direkt in die Sammlerstücke. Das empfiehlt auch Thomas Hack: „Wir raten immer zum physischen Besitz solcher Vermögenswerte“, so der Berater und Sachwert-Experte. „Das erhöht Sicherheit und Flexibilität im Umgang.“

## Tokenisierung der Luxus-Sachwerte

Einen ganz anderen Weg geht das Berliner Start-up „New Horizons“ mit seiner App „Timeless“. Die Plattform bietet Investoren Anteile an Sammler-Sachwer-

ten. Der Wert pro Anteil beträgt immer 50 Euro und liegt damit in der Größenordnung, die viele Kleinanleger von Aktienfonds- oder Edelmetallsparplänen kennen. Die Aufteilung erfolgt durch das Prinzip der Tokenisierung. Hierbei nutzt die App die Blockchain-Technologie, um die digitalen Transaktionen der Anteile nachvollziehbar durchzuführen. Die Kriterien für die Auswahl der angebotenen Assets umfassen historische Bedeutung, das Potenzial der Weiterentwicklung, Qualität und Zustand sowie die Seltenheit. Timeless übernimmt die entsprechende Recherche, die Echtheitsüberprüfung, den Kauf und die fachgerechte Lagerung. Aktuell im Angebot u. a. diverse Nike-Kult-Sneaker, Luxus-Uhren von Patek Philippe bis Audemars Piguet oder Ausgefallenes wie der Zahn eines Tyrannosaurus Rex. Nach dem Kauf von Anteilen besteht für Anleger die Möglichkeit, damit auf der Plattform untereinander zu handeln. Für private Kleinanleger mit begrenzten Finanzressourcen und/oder Spaß am Traden könnten Angebote wie Timeless einen Blick wert sein. Allerdings sollten die Investoren wichtige Aspekte bedenken. Wie sind die Token gesichert? Die Sachwert-Assets selbst mögen vom Anbieter sicher gelagert und überwacht werden. Wie aber sind die digitalen Besitzzertifikate der Anleger vor Krypto-Diebstahl geschützt? Des Weiteren sollten Anleger klären, was im Fall der Insolvenz des Anbieters mit den Besitzanteilen der Sachwerte geschieht. Darüber hin-



**Thomas Hack**  
Geschäftsführer  
Value Brain GmbH

aus lohnt sich wie bei jedem Investment auch hier ein Kostencheck. Bei Timeless zahlt der Käufer einmalig 2 % Service-Pauschale für die Kosten der Aufteilung, Dokumentation und Speicherung aller vertraglichen Details. Hinzukommen – je nach Asset – 3 bis 8 % Management-Gebühr für die Kosten für Transport, Ein- und Auslagerung, sowie Wartung, Versicherung und die wiederkehrende Bewertung des Sachwertes. (sh)

## Info

Wie immer im Leben hat alles seine Vor- und Nachteile. Uns als finanzwelt-Redaktion interessiert, ob es seriöse Sammler-Sachwert-Fonds gibt, in die Anleger auch schon mit relativ wenig Kapital investieren können. Die Kostenstruktur sollte ebenfalls fair und transparent gestaltet sein. Sachdienliche Hinweise dürfen Sie gern schicken an: [shoffmann@finanzwelt.de](mailto:shoffmann@finanzwelt.de)



# Wie ersetzbar sind Büroimmobilien?

**Gewohnt wird immer. Deshalb bleiben Wohnimmobilien unersetzbar. Wie aber sieht es mit Büroimmobilien aus? Jedes Objekt verursacht CO<sub>2</sub>-Emissionen und Heizkosten – das ist nicht nur teuer, sondern auch schädlich für die Nachhaltigkeitsbilanz. Zudem ermöglicht uns die Digitalisierung immer mehr Homeoffice oder Remote Work. Gerät der Büroimmobilien-Markt vor diesem Hintergrund nun unter Druck?**

An den Zahlen lässt sich das noch nicht ablesen. Der Büromarkt erholt sich laut Daten von BNP Paribas vom ersten Corona-Schock. Leerstandsquoten, z. B. in Berlin oder München, liegen bei 3 %, während Mietpreise konstant bleiben. Der Flächenumsatz für die ersten drei Quartale in 2021 belief sich sogar auf knapp 2,25 Millionen m<sup>2</sup>. Was aber, wenn die Pandemie gar nicht die eigentliche Herausforderung darstellt? Ungefähr ein Jahr nach Beginn der Corona-Zeit erschütterte Deutschland ein Erdbeben – und das Epizentrum lag in einem Gerichtssaal.

Das deutsche Klimaschutzgesetz aus dem Jahr 2019 ist in Teilen nicht mit den Grundrechten vereinbar – also verfassungswidrig! Diese Bombe ließ das Bundesverfassungsgericht im April letzten Jahres platzen. Das Urteil besagt, dass ausreichende Vorgaben für die Reduktion der Emissionen ab dem Jahr 2031 fehlen. Da in dem bisherigen Gesetz nur bis zum Jahr 2030 Maßnahmen vorgesehen seien, würden die Gefahren des Klimawandels auf Zeiträume danach und damit zulasten der jünge-

ren Generation verschoben, begründeten die Richter. Die Folge: Die Politik wird die Schrauben anziehen und überall CO<sub>2</sub>-Emissionen einsparen müssen. Immobilien werden dem Gesetzgeber hier besonders auffallen. Schließlich gehen circa ein Drittel des jährlichen deutschen CO<sub>2</sub>-Ausstoßes auf den Energieverbrauch von eben jenen zurück. Werden Unternehmen also künftig auf Büroflächen verzichten, um strengere Emissionsvorgaben zu erfüllen? Die AXA beschäftigt sich mit diesem Thema nicht erst seit dem Gerichtsurteil von 2021: „Bereits seit 2008 erheben wir bei AXA Deutschland die Verbrauchsdaten unserer Standorte, um unseren ökologischen Fußabdruck zu messen und daraus Maßnahmen zur Reduzierung von Emissionen, Wasser- und Papierverbrauch sowie Abfall abzuleiten,“ berichtet Chief Corporate Responsibility Officer Oliver Eske. „So konnten wir zum Beispiel innerhalb von neun Jahren unsere eigenen CO<sub>2</sub>-Emissionen um mehr als die Hälfte reduzieren.“

## Der Innovationsfaktor

Beeindruckende Bilanz! Ist ein Büroverzicht aus Gründen der Emissionsreduktion also gar nicht zwingend nötig? Das große Glück der Büroimmobilienwirtschaft: Gerade in der Pandemie haben sie das Office zu schätzen gelernt. Rein technisch mag das Arbeiten von zu Hause inzwischen funktionieren. Aber der Mensch ist eben kein Roboter. „Menschen brauchen den persönlichen Austausch und es ist wichtig, sich auch als Team persönlich zu erleben“, ist Eske überzeugt. „Wenn man sich

über eine längere Zeit gar nicht mehr persönlich begegnet, droht die Verbundenheit untereinander verloren zu gehen.“ Darüber hinaus seien kreative Methoden eingeschränkt, was die Innovationskultur erschweren könne. Bedingt durch Corona und vermehrte Homeoffice-Tätigkeit hat die AXA in fast allen Bereichen zwar nochmal verstärkt ihre Verbrauchswerte reduziert. Aber deswegen auf das Büro verzichten wird die AXA nicht. Eske hat angekündigt, auch nach der Pandemie an einem ausgewogenen Mix von Arbeiten in Präsenz und im Homeoffice festzuhalten. Damit steht er nicht allein. Ergebnisse der PwC-Studienreihe „Home bleibt Office“, die sich mit der Entwicklung ortsunabhängiger Büroarbeit in verschiedenen Branchen in Deutschland beschäftigt, belegen: Während 2020 noch 60 % der Befragten ihre Büroflächen reduzieren wollten, waren es 2021 nur noch 31 %. Sogar nur 10 % der Arbeitnehmer sind laut PwC-Studie der Idee zugeneigt, ausschließlich im Büro zu arbeiten. Eine andere Studie von Softgarden zeigt gleichzeitig, dass mit 8 % aber noch weniger der Arbeitnehmer sich vorstellen können, ausschließlich im Homeoffice zu arbeiten. Büros sind also sowohl von Arbeitgeber- als auch von Arbeitnehmerseite gewünscht. Wie bereits von vielen Experten prognostiziert, sind hybride Arbeitsformen die Zukunft. Der PwC-Studie zufolge arbeitet die Mehrheit der befragten Unternehmen dementsprechend bereits an neuen Bürokonzepten. Übrigens: Bei der AXA gibt es so etwas schon seit 2017. Unter dem Motto „New Way of Working“ konnten Mitarbeiter bereits

vor der Pandemie bis zu zwei Tage pro Woche von zu Hause aus arbeiten. Die Büroimmobilienbranche braucht also nicht in Panik verfallen. Allzu sicher sollte sie sich allerdings auch nicht sein. Denn laut dem britischen Nachrichtenmagazin „The Economist“ verfolgt ein Fünftel der 2.000 größten Unternehmen der Welt das Ziel der kompletten CO2-Neutralität bis 2050 – einige deutlich davor. Diese Anstrengungen werden wahrscheinlich auch Emissionsreduktion durch die Bürogebäude einschließen müssen. Die Player der Immobilienwirtschaft, die sich darauf nicht vorbereiten, werden immer mehr Wettbewerbsnachteile haben. Weltweit sind Firmen laut Daten des Economist schon jetzt bereit, bis zu 11 % mehr Miete zu zahlen, um dafür besonders emissions-effiziente Büros zu bekommen.

## Es besteht Hoffnung

Die gute Nachricht: Es gibt für die Immobilienwirtschaft großes Einsparpotenzial und das beginnt schon beim Bau. Herkömmliche Baustoffe wie Zement, Beton oder Stahl weisen oftmals eine schlechte Ökobilanz auf und sind für einen hohen CO2-Ausstoß verant-



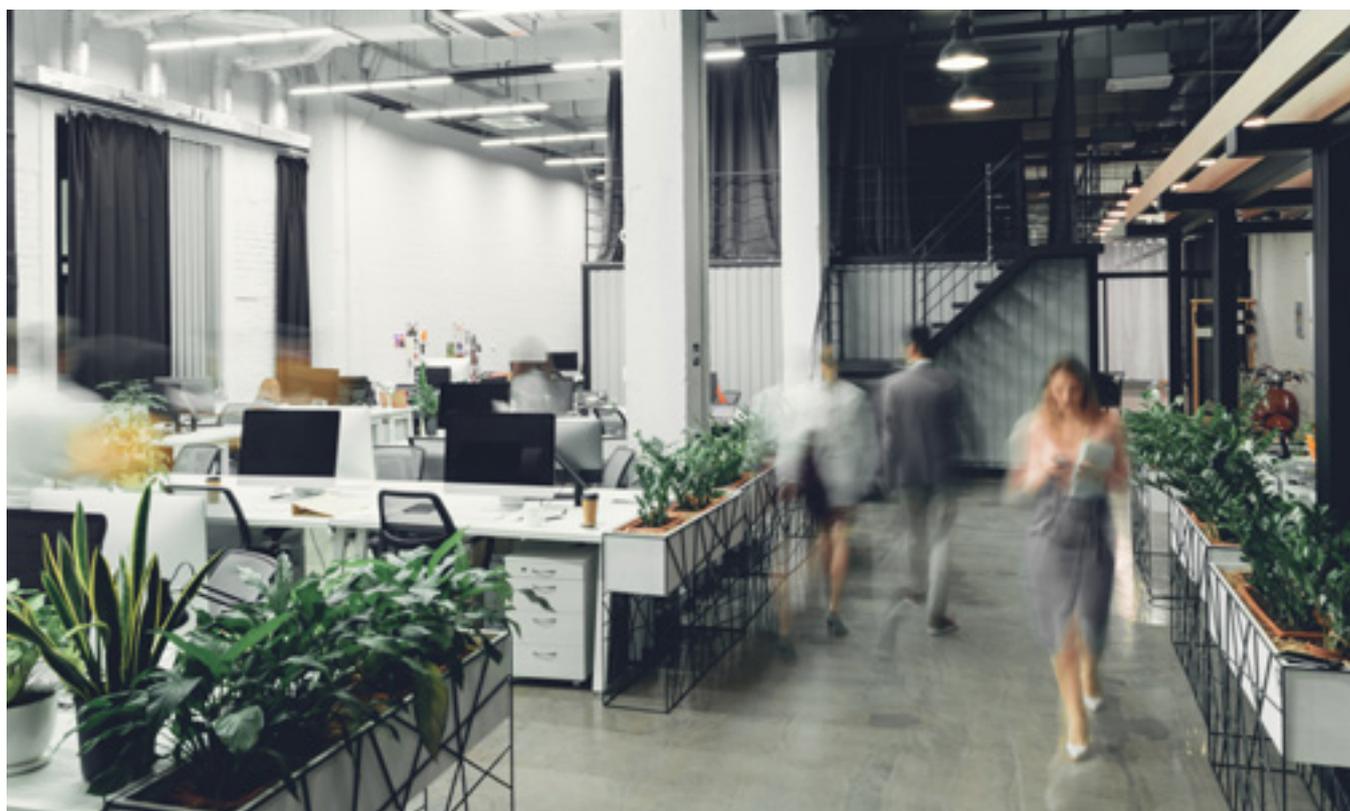
**Oliver Eske**  
Chief Corporate Responsibility Officer  
AXA Deutschland

wortlich. Mittlerweile existieren aber laut Beratungsunternehmen EY einige klimafreundlichere Alternativen, die nicht zwingend mit höheren Kosten verbunden sind. Um weiterhin kompetitiv auf dem Office-Immobilienmarkt zu sein, sollte neben ökologischen Gesichtspunkten ein weiteres Kriterium berücksichtigt werden: „Es braucht mehr Homeoffice-Qualitäten im Office, also variable und offene Arbeitsräume, Treffpunkte auf der Etage, im Entree und auf dem Campus, Gastronomie und Einkaufsmöglichkeiten“, erklärt Jasmin Samiri, Geschäftsführerin der Unique Invest GmbH & Co.KG. Und wird das schon umgesetzt? „Wenn man mit Marktbeobachtern spricht oder aktuelle Projekte anschaut, stellt man fest,



**Jasmin Samiri**  
Geschäftsführerin  
Unique Invest GmbH & Co.KG

dass die Themen ‚Wohlbefinden und Gesundheit‘, ‚Teamarbeit‘, ‚Mitarbeiterbindung‘ und ‚Umwelt‘ eine große Rolle bei der Planung neuer Büroimmobilien spielen“, beobachtet Samiri. Laut der Geschäftsführerin von Unique Invest gibt es für die Schnelligkeit und Tatkraft bei der Umsetzung auch gute Gründe für die Unternehmen: „Studien haben gezeigt, dass sich die Produktivität durch Wohlbefinden verbessert und der Krankenstand verringert werden kann.“ Wichtig sei heute vor allem, dass ein solches Objekt beim Mitarbeiter-Recruiting punktet und attraktive Alternativen zum Homeoffice bietet. Mit diesen Neuausrichtungen sind Büroimmobilien wohl doch nicht so ersetzbar. (sh)



# IM GRÜNEN BEREICH?

**Die Ampel-Regierung hat es in ihrem Koalitionsvertrag festgehalten: die Legalisierung von Freizeit-Cannabis. Welche Auswirkungen hat diese mit Spannung erwartete Entscheidung auf die Entwicklung von Cannabis als Kapitalanlage und welche Möglichkeiten gibt es zu investieren?**

Bevor wir aber über mögliche Highs mit Weed-Werten diskutieren können, sollten wir zunächst checken, was genau im rot-grün-gelben Dokument steht. „Wir führen die kontrollierte Abgabe von Cannabis an Erwachsene zu Genusszwecken in lizenzierten Geschäften ein“, heißt es auf Seite 88. „Dadurch wird die Qualität kontrolliert, die Weitergabe verunreinigter Substanzen verhindert und der Jugendschutz gewährleistet.“ Außerdem sollen Marketing sowie Sponsoring begrenzt werden. Nach vier Jahren plant die Regierung eine Auswertung der Auswirkungen auf die Gesellschaft. Wie kommen diese Worte auf dem Kapitalmarkt an?

„Die im Koalitionsvertrag vereinbarte Legalisierung des Cannabismarktes löst bereits jetzt einen Hype bei allen Cannabis-Unternehmen aus,“ berichtet Thomas Seitter, Mitglied der Geschäftsführung von Bavaria Weed und für den Finanzbereich zuständig. „Sicherlich wird der Effekt nicht ganz so stark wie in den USA sein, doch allein der deutsche Markt wird auf ein Volumen von 4.000 Tonnen Cannabis pro Jahr geschätzt.“ Dies entspricht einem derzeitigen Verkaufswert von voraussichtlich ca. 40 Mrd. Euro. Nach Angaben des European Monitoring Centre for Drugs and Drug Addiction nehmen vier Millionen Menschen in Deutschland regelmäßig Cannabis. Durchaus vorstellbar ist, dass nach der Legalisierung die Zahl der Konsumenten steigt.

## Wann schaltet die Ampel auf Grün?

Der Zeitplan für die Freigabe bleibt allerdings unklar. Denn federführend bei Änderungen im Betäubungsmittelgesetz ist das Bundesgesundheitsministerium – und das steckt momentan bis über bei-



**Thomas Seitter**  
Mitglied der Geschäftsführung  
Bavaria Weed GmbH

de Ohren in Arbeit mit dem Pandemie-Management. „Es gibt zwar noch keine konkreten Gesetzesentwürfe, doch diese werden im 3. Quartal dieses Jahres erwartet“, so Seitter. Auf die massiven Marktänderungen bereitet sich Bavaria Weed jedenfalls jetzt schon vor: „Wir passen unsere Prozesse an, um höhere Mengen verarbeiten zu können, verhandeln mit weiteren Zulieferern und beginnen schon jetzt mit Vertriebsvorbereitungen hinsichtlich der Marktpositionierung“, verrät Seitter.

Die Möglichkeiten zu investieren, unterteilen sich in zwei Kategorien: Investments in den Sachwert Cannabis und Investments in Unternehmen im Cannabis-Segment. Ersteres ermöglicht z. B. das Community-Projekt „Cannergrow“. Hier kann der Anleger einen Cannabis-Pflanzen-Stellplatz in einer Plantage in der Schweiz erwerben. Dieser kostet einmalig 2.320 Euro. Alle zwei bis drei Monate wird geerntet und pro Ernte erhält der Investor ca. 70 Euro Vergütung. Wer diese Variante wählt, sollte sich bewusst sein, dass es sich um ein längerfristig angelegtes Investment handelt, da es sich erst nach ca. sechs bis neun Jahren amortisiert.

Wer lieber direkt in Unternehmen investieren möchte, kann als Privatanleger im Rahmen eines Private Placements von der Kursentwicklung der Bavaria Weed GmbH profitieren. „Die Kursentwicklung der Cannabis anbietenden Unternehmen nimmt schon jetzt zu und wird auch weiter zunehmen bis zur Legalisierung“, ist sich Seitter sicher. „Jeden Tag kommen neue Interessenten auf uns zu, um an der Kursentwicklung zu partizipieren.“ (sh)

GOLDEN GATES



## Golden Gates Edelmetalle AG – Produktgeber der GOLDEN GATES AG

### Was macht uns zu einem vertrauensvollen Partner?

**Wir folgen unserem Grundsatz: Einfach, Transparent und Fair.** Diese eindrucksvollen Begriffe lassen sich selbstverständlich leicht aufzählen, um Aufmerksamkeit und Vertrauen zu erzeugen, spielen aber in der Unternehmensphilosophie von GOLDEN GATES eine entscheidende Rolle, immerhin geht es um das Geld Ihrer Anleger!

Als Edelmetallhändler und prämierter Sparplananbieter stehen die Werte Ihrer Kunden/Interessenten für uns an erster Stelle. In einer finanzpolitisch schwierigen Phase haben wir uns auf die Fahne geschrieben, dass Gold und Edelmetalle als Wertanlage und Vermögensschutz für jeden zugänglich sein sollten. Verabschieden Sie sich vom stereotypen Gedanken, dass Goldanleger wohlhabend sein müssen. Unsere innovativen und vielseitigen Sparpläne erlauben es nahezu jedem Geldbeutel, ein Gold- bzw. Edelmetalldepot zu eröffnen und mittels monatlicher, variabler Einzahlungen Schritt für Schritt zum ersten Goldbarren oder der ersten Goldmünze zu gelangen. Damit wird einerseits die Kaufkraft des ersparten Geldes und andererseits die Aussicht auf Wertsteigerung erhalten.

Mit dem Kauf von Edelmetallen setzen Kunden und Interessenten außerdem auf Beständigkeit und Sicherheit. Kein anderes Element repräsentiert diese beiden Werte so stark wie Gold. Nicht umsonst gilt die Anlageklasse Gold als „sicherer Hafen“ in turbulenten Zeiten. Gold hat als Anlageklasse Kriege, Währungsreformen oder sonstige historische Krisen überstanden und ist weiterhin als Geldanlage gefragt.

GOLDEN GATES ist zu 100 % in Familienbesitz und somit unabhängig von Kreditinstituten und Investoren, wodurch schnelle Entscheidungen und zielgerichtete, kundenorientierte Investitionen getätigt werden können. Diese strategische Herangehensweise in Kombination mit der Durchschnittspreismethode (Cost-Average-Effect) lassen Kunden und deren Goldsparplandepot Monat für Monat profitieren. So kaufen und erhalten unsere Sparplan-Kunden regelmäßig mehr Gold und Edelmetalle für ihr Geld.

Doch nicht nur die klassischen Anlagemetalle gehören zum Portfolio: Als innovativstes Produkt gilt unser Technologiemetall-Sparplan. Immer weltweit knapper werdende Rohstoffe erfreuen sich einer großen industriellen und wirtschaftlichen

Nachfrage, ein Wertanstieg ist unvermeidbar, denn die technischen Errungenschaften des 21. Jahrhunderts benötigen Technologiemetalle. Bei GOLDEN GATES können Sie mittels Sparplan die begehrten und unverzichtbaren Technologiemetalle Indium, Gallium, Germanium und Hafnium kaufen und nach einer flexiblen Haltefrist vom möglichen Wertanstieg profitieren.

Was unterscheidet GOLDEN GATES von anderen Edelmetallhändlern? Gegenüber der Konkurrenz punkten wir erwiesenermaßen mit unserem professionellen und unverbindlichem Beratungsangebot, unseren individuellen und maßgeschneiderten Sparplänen sowie mit unserer vollen Kostentransparenz, bei der unsere Kunden, Einblick in sämtliche finanzielle Transaktionen haben und jederzeit das aktuelle Depot und dessen Entwicklung abrufen können.

Bester Preis, bester Service, beste Kostentransparenz: Deshalb zählt GOLDEN GATES zu Deutschlands besten Gold- und Edelmetallhändlern!

#### In Kooperation mit der GOLDEN GATES AG

Unsere Vertriebspartner profitieren in erster Linie von unserem Vergütungsmodell und können erlaubnisfrei arbeiten. Sie benötigen also keine besondere Zertifizierung. Zu guter Letzt ziehen Sie einen positiven Effekt aus dem Handel mit unseren LBMA-zertifizierten Edelmetallen und dem damit verbundenen Aufbau einer vertrauensvollen Beziehung gegenüber Kunden. Unterstützen Sie uns und nutzen Sie moderne Technologien auf dem Weg zu unserer Vision „Metalle für Alle“. Kommen Sie an Bord! Wir freuen uns über Ihren Kontakt. Besuchen Sie uns online unter [www.goldengates.sale](http://www.goldengates.sale)



Vorstand: Constantin Behr und Herbert Behr

#### Kontakt

**Golden Gates Edelmetalle AG**  
Demianiplatz 21/22  
02826 Görlitz  
Tel. 03851 / 846700 - 2  
Fax 03851 / 846700 - 0  
[info@goldengates.de](mailto:info@goldengates.de)  
[www.goldengates.de](http://www.goldengates.de)

# Neue Chancen – Wie stark wird sich **Private Equity** weiterentwickeln?

Die Erfolgsgeschichte von BioNTech ist mittlerweile jedem Investor, Finanzberater und sogar den Kunden bekannt. Außerhalb der Branche und auch der deutschen Grenzen schrieb das Unternehmen mit seinem Corona-Impfstoff Geschichte und findet immer wieder Erwähnung in der Berichterstattung. Gleiches gilt in Fachkreisen auch für die MIG Fonds, die schon vor über zehn Jahren an die Idee der Mainzer Wissenschaftler glaubten und zu den Gründungsinvestoren von BioNTech gehörten. Als Idealbeispiel zeigt dieser Fall, was Private Equity bewirken kann – einen positiven Impact auf die Gesellschaft oder gar Menschheit, lukrative Gewinne für Investoren und tolle Erfolge für den Vertrieb. Doch was stellt man fest, wenn man über den Tellerrand dieses grandiosen Einzelfalls blickt?

Generell gelten alternative Investments als besonders krisenresilient, so auch Private Equity-Investitionen.

Die Unabhängigkeit von der volatilen Börse und Investitionen in Unternehmen, die sich zukunftsorientierten Trendthemen widmen, sind nur zwei der Gründe hierfür. Auch während den aktuellen Geschehnissen zeigte sich die Stärke der Anlageklasse. Das Stimmungsbarometer des Bundesverbandes Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK) und der KfW zeichnet seit Pandemiebeginn insgesamt ein durchwachsendes Bild für die Stimmung am Beteiligungskapitalmarkt. 2020 war sie aufgrund der Pandemie vorläufig eingebrochen. Zu viele Unsicherheiten sorgten für Zurückhaltung bei Anlegern und auch die Branche wusste nicht so recht, womit es zu rechnen galt. Die Erholung erfolgte jedoch rasch.

Die Zeichnungsabschlüsse stiegen dementsprechend trotz Lockdowns und pandemischem Geschehen sogar an, das Fundraising beschleunigte sich. Die Krisensicherheit von Private Equity-Investitionen lockte Anleger,

mit guten Renditechancen ihre Zurückhaltung zu überwinden. Darüber hinaus brachten die anfänglichen Unsicherheiten günstige Gelegenheiten für Beteiligungen in Umfeldern, die sonst durch hohe Bewertungen und eine hohe Konkurrenz bei begrenzten Anlagemöglichkeiten bestimmt wurden. Ganz konkret zeigte sich das BVK-Stimmungsbarometer im 3. Quartal 2021 für Private Equity erholt und anhaltend positiv, während die Stimmung im Venture Capital-Segment in 2021 immer wieder neue Bestwerte erreichte.

## Ausrichtung auf die Zukunft

„Venture Capital – und damit Investitionen in junge Technologieunternehmen – hat eine sprunghafte Bedeutungssteigerung erfahren. Nicht zuletzt die Corona-Krise hat allseits die Themen Innovation, Digitalisierung oder auch beispielsweise systemrelevante Entwicklungen der Biotechnologie in den Fokus der Aufmerksamkeit gerückt. Nahezu alle erfolgreichen Unternehmen in diesen Bereichen, die bedeutende Innovationen entwickeln, sind durch Venturecapital finanziert. Die positive Stimmung in diesem Segment der Unternehmensfinanzierung wird im Jahr 2022 ungebrochen weiter steigen“, prognostiziert Dr. Matthias Hallweger, Vorstand der HMW Emissionshaus AG. Der Private Equity-Bran-



**Norman Lemke**  
Vorstand

RWB PrivateCapital Emissionshaus AG



**Dr. Matthias Hallweger**  
Vorstand

HMW Emissionshaus AG

chendienst Pegin spricht in seinem Paper „Alternatives in 2022“ sogar davon, dass sich die Assets unter Management aus dem PE-Sektor bis 2026 mehr als verdoppeln könnten. Besonders für die Megatrends Digitalisierung, neue Technologien wie das Internet of Things (IoT) oder Künstliche Intelligenz (KI), Biotechnologie und Medizin oder auch ESG-Themen wie Erneuerbare Energien eignen sich die alternativen Beteiligungen besonders. Zudem zeige sich laut dem Pegin-Paper auch die andere Seite – der Mittelstand – offen gegenüber Partnerschaften mit PE-Investoren, um ihre Ideen und Geschäftsmodelle weiter voranzubringen.

„Die Pandemie hat die Schwächen von Unternehmen schonungslos offengelegt. Geschäftspotenziale, die durch die Sondersituation entstanden sind, bleiben ebenso bestehen. Dazu sind langfristige – vor allem technologische – Entwicklungen weiter intakt. Nur wenige Firmen sind in der Lage, diese Transformationsprojekte eigenständig und erfolgreich zu bewältigen. Gute Private-Equity-Fonds sind deshalb gefragte Partner. Sie bringen neben dem notwendigen Kapital auch ihre Expertise bei der Weiterentwicklung von Unternehmen mit ein“, schätzt Norman Lemke, Vorstand der RWB Private Capital Emissionshaus AG, die Lage ein. Diese Expertise für die Unternehmensführung, die PE- oder auch VC-Investitionen mit sich bringen, ist übrigens ein weiterer Grund für die hohe Resilienz der Anlageklasse.

### Zusätzliche Herausforderungen

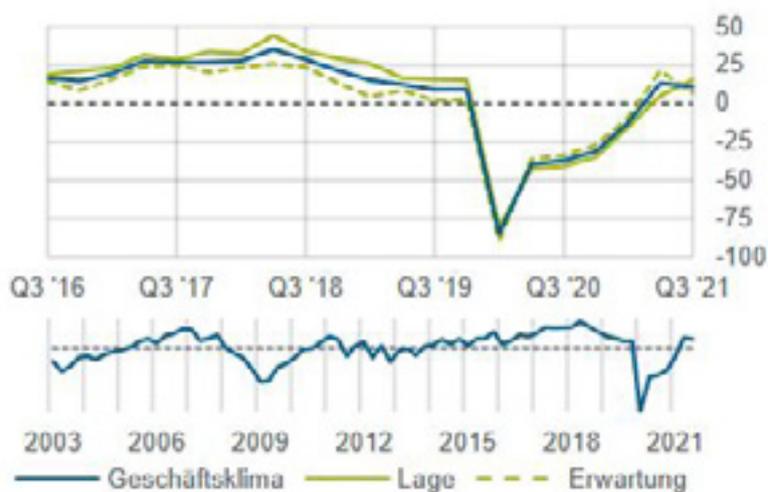
Auch wenn Corona seit 2020 viel Raum eingenommen hat und auch immer noch einnimmt, gibt es trotzdem auch noch andere Faktoren, die für den Beteiligungskapitalmarkt eine Rolle spielen. Der Brexit oder auch neue EU-Regelungen, wie die Offenlegungsverordnung haben ebenfalls

#### Entwicklung VC-Geschäftsklimaindikator



Quelle: German Private Equity Barometer Q3 2021, KfW Research, BVK, DBVN

#### Entwicklung Later Stage-Geschäftsklimaindikator



Quelle: German Venture Capital Barometer Q3 2021, KfW Research, BVK, DBVN

langfristige Auswirkungen. Diese mögen im Angesicht der Pandemie einfach nur in den Hintergrund gerückt sein, haben jedoch nicht zu vernachlässigende Herausforderungen für den Markt mit sich gebracht. „Unabhängig vom Industriesektor liegt unser Augenmerk seit einigen Jahren auf operativ starken Private-Equity-Fondsmanagern. Sie sind mit ihrer Expertise und ihrem Know-how in der Lage, konjunkturelle und strukturelle

Verwerfungen zu meistern und Geschäftsmodelle nachhaltig auf Erfolg auszurichten“, erklärt Lemke die entsprechende Strategie der RWB. „Der Schlüssel liegt darin, bedeutende und systemrelevante Innovationen für eine bessere Welt von morgen voranzutreiben – mit Venture Capital und Know-how und Netzwerk und Erfahrung“, weiß auch Dr. Hallweger. Alle Weichen sind also in Richtung Zukunft gestellt. (Ib)

# Inflation, Zinswende und ESG

## Die Teilnehmer im Einzelnen:

- **Dr. Martin Dilg**, Managing Director, Head of Retail-/Wholesale Business, Central & Eastern Europe, AllianceBernstein (AB)
- **Alexander Dominicus**, Portfoliomanager des MainFirst Top European Ideas Fund und des MainFirst Germany Fund, MainFirst Asset Management
- **Dr. Frank Ulbricht**, Vorstandsvorsitzender der BfV Bank für Vermögen AG und Vorstand der BCA AG

Der Start in das neue Jahr verlief vergleichsweise turbulent an den internationalen Kapitalmärkten. Das erstaunt nicht, wenn man sich die Liste möglicher Unsicherheitsfaktoren zu Gemüte führt. Noch immer belastet die Corona-Pandemie die wirtschaftlichen Perspektiven und liegt wie Mehltau über den Volkswirtschaften. Damit verbundene Lieferengpässe und auch ein hohes Inflationsniveau gesellen sich hinzu. Die vergangenen Monate zeigten ferner, dass die Weltwirtschaft sich nicht einheitlich erholt. Europa und China hinken hinterher, wohingegen die US-Volkswirtschaft ihren Peak erreicht haben dürfte. Dort wird auch 2022 an der Zinsschraube gedreht werden. Geopolitische Risiken kommen global gesehen hinzu. Sektoral standen Tech-Fonds jüngst sehr unter Druck. Wie sind vor diesem Hintergrund die weiteren Perspektiven für die globale Konjunktur und die verschiedenen Anlageklassen? Und wie gehen Anbieter mit dem Megathema ESG um. Damit befasste sich eine finanzwelt-Expertenrunde Mitte Januar 2022.

**finanzwelt:** Meine Herren, auch zu Jahresbeginn 2022 beherrscht Corona unseren Alltag. Doch wie ist Ihre Erwartungshaltung für das laufende Kapitalmarktjahr?

**Alexander Dominicus**» Die zentrale Botschaft lautet, dass die globale Weltwirtschaft sich auch 2022 weiter erholen wird und auf Kurs ist. Gleichwohl gibt es Faktoren (höhere Inflation, straffere Geldpolitik, Corona-Virus-Varianten aber auch geopolitische Spannungen), die die Anleger im laufenden Jahr durchaus in Atem halten dürften. Das alles gilt es in der Gesamtschau zu berücksichtigen, zumal die globalen Wachstumsprognosen für 2022 bereits nach unten angepasst wurden. Die Erholung schreitet voran, wird jedoch global gesehen uneinheitlich ausfallen. Aus den genannten Gründen könnte es am Kapitalmarkt volatiler als in 2021 zugehen, doch das birgt mitunter auch die Chance, dass man sich mit starken Produkten gut positionieren kann.

**Dr. Frank Ulbricht**» Ich teile diese Einschätzung und erwarte zwar ein volatiles, aber dennoch chancenbehaftetes Kapitalmarktjahr. Hierbei wird das Thema Nachhaltigkeit bzw. ESG weiter an Fahrt zunehmen. Verstärkt werden Anleger ESG-Titel in ihre Portfolios aufnehmen. Infolgedessen erwarte ich eine Zunahme der angebote-



Dr. Frank Ulbricht

nen nachhaltigen Geldanlagen. Dies wird sich nicht nur bei Aktienfonds fortsetzen. Auch bei Mischfonds, Anleihenfonds und anderen Anlageklassen wird es mutmaßlich zahlreiche neue nachhaltige Anlagemöglichkeiten geben.

**finanzwelt:** Zentral ist die Geldpolitik. Sie war bis dato sehr locker. Was wird uns 2022 bringen?

**Dr. Martin Dilg»** Die Fed wird recht rasch die Zinsen moderat anheben, aber die Geldpolitik in den Industrieländern wird generell akkommodierend bleiben. Wenn die Märkte dies erwarten, fallen die Reaktionen auch nicht so heftig aus. Schlecht sind immer Überraschungen, die nicht vorhergesehen wurden. In den Schwellenländern befinden sich die Zentralbanken in vielen Fällen bereits mitten im Straffungszyklus, und es werden noch weitere folgen.

**finanzwelt:** Herr Dilg, bleiben wir für einen Augenblick noch beim Thema Zinsen/Zinsanstieg. Das hat natürlich auch Auswirkungen auf die Anleihemärkte. Wie sind hier die Chancen zu bewerten?

**Dr. Dilg»** Schwellenländeranleihen in Lokalwährung weisen in den nächsten Monaten die schlechtesten Ertragswartungen unter den festverzinslichen Sektoren auf, könnten aber später im Jahr 2022 eine gute Wahl sein, wenn der Emerging-Markets-Zinssteigerungszyklus größtenteils hinter uns liegt. US-Credit-Risk-Transfer-Papiere (CRTs) haben eine geringe Korrelation zu Staatsanleihen und profitieren häufig sogar von Inflation. Dank eines robusten US-Immobilienmarktes sehen die Fundamentaldaten für CRTs attraktiv aus. Für klassische Staatsanleihen aus den Industrieländern sind die Aussichten angesichts der beschriebenen Trends eher verhalten.

**finanzwelt:** Herr Dominicus, Sie sind bei MainFirst im Team auch für deutsche Aktien zuständig. Die große Gemengelage im Kopf, wohin steuert die deutsche Wirtschaft?

**Dominicus»** Die deutsche Wirtschaft ist in hohem Maße exportorientiert und nicht isoliert zu betrachten. Nach dem Einbruch im Frühjahr 2020 ist sie im vergangenen Jahr wieder in die Wachstumsspur zurückgekehrt und das BIP nach ersten Schätzungen um 2,7 % gegenüber dem Vorjahr gestiegen. Das laufende 1. Quartal wird pandemiebedingt (Stichwort: Lieferengpässe) eher verhalten ausfallen, danach könnten die Chancen für einen breiten Aufschwung gut stehen. Das käme deutschen Aktien zupass, die insbesondere ihren US-Pendants seit geraumer Zeit hinterherhinken und aus Bewertungsgründen attraktiv erscheinen.

**finanzwelt:** Ein Plädoyer für deutsche Aktienfonds. Wo rangiert Ihr MainFirst Germany Fund?



Dr. Martin Dilg

**Dominicus»** Kurz zur Einordnung – der MainFirst Germany Fund investiert vorrangig in Hidden Champions, d. h. in wachstumsstarke, unterbewertete, mittelständische Unternehmen, die sich unter anderem durch solide Bilanzen auszeichnen und das Potenzial für langfristiges Gewinnwachstum bergen. 2021 konnten wir eine absolute Performance von knapp 19 % erzielen und lagen damit laut Citywire in der Peergroup über dem Durchschnitt sowie mehr als 3 % vor der Benchmark.

**finanzwelt:** Abseits der regionalen Betrachtung ist ein Thema ganz zentral, ESG. Wie definieren Sie Nachhaltigkeit und wie spielt sie sowohl in explizit nachhaltigen Fonds als auch in der breiteren Fondspalette eine Rolle?

**Dr. Dilg»** ESG ist über unsere stetig expandierende Palette von Nachhaltigkeitsfonds, auch im Anleihebereich, in all unseren Anlageprozessen fest verankert. AB ist nicht zuletzt durch unsere innovative Kooperation mit der Wissenschaft (Partnerschaft mit dem Earth Institute der Columbia University) auch an vorderster Front bei der Verzahnung von ESG-Erkenntnissen und ihren Auswirkungen auf Investments dabei.



Alexander Dominicus

**Dominicus»** So vielfältig wie Nachhaltigkeit im breiten Diskurs interpretiert wird, so unterschiedlich ist auch das Verständnis und die Herangehensweise in den einzelnen Fonds-Teams bei MainFirst. In unserem Team legen wir den Schwerpunkt auf den aktiven Dialog mit den Unternehmen, in die wir investieren, um dort nachhaltiges Handeln langfristig zu etablieren. Dabei nutzen wir auch die Option der aktiven Stimmrechtsausübung intensiv.

**finanzwelt:** Herr Dr. Ulbricht, wie ordnet die BCA/BfV Nachhaltigkeit ein?

**Dr. Ulbricht»** Nachhaltigkeit bedeutet für uns mehr als ein Trend. Es ist für uns eine Einstellung, die wir ganzheitlich und proaktiv sowohl in unsere Entscheidungen, Prozesse als auch unternehmerische Aufstellung verankern. Mit Bezug auf das Produkt- und Dienstleistungsangebot sind wir diesbezüglich bestens aufgestellt: So bieten wir zahlreiche nachhaltige Fondskategorien, favorisieren dabei Finanzprodukte, die eine messbare nachhaltige Wirkung vorweisen können. Zusätzlich verfügt unser Investment-Research-Team über ein umfassendes Know-how hinsichtlich nachhaltiger Geldanlagen. Auch unsere zahlreichen Services, wie etwa unsere Investmentsoftware DIVA, Formate wie unsere TopFonds Liste oder Weiterbildungsformate und Beraterschulungen, bieten bei diesem Thema wertvolle Vertriebsunterstützung.

**finanzwelt:** Welche Trendthemen, abseits ESG, machen Sie derzeit im Markt aus?

**Dr. Ulbricht»** Der Übergang zur Klimaneutralität, Nachhaltigkeit und ESG werden bestimmende Themen des Jahres sein. Daneben könnten vor allem digitale Themen aussichtsreich werden. Ich denke hier an die Bereiche E-Mobilität, KI-Anwendungen oder auch High-Tech-Lösungen für den Gesundheitssektor.

**finanzwelt:** Rendite und individuelles Risiko in Einklang zu bringen, beschäftigt die Investoren. Was gilt es zu tun und welche Produkte aus Ihren Häusern sind dafür am besten geeignet und wieso?

**Dr. Ulbricht»** Um die Effizienz eines Portfolios zu erhöhen, gibt es verschiedene Möglichkeiten. Eine besteht darin, die einzelnen Portfoliokomponenten nach zentralen Kennziffern derart zu gewichten und abzustimmen, dass das unsystematische Risiko so weit wie möglich reduziert wird. Eine weitere Option liegt in der spezifischen Qualitätsbeurteilung der ausgewählten Einzelfonds für ein Portfolio. In diesem Zusammenhang analysiert unser Research-Team umfassend das Fondsuniversum und identifiziert solche Fonds, deren Manager ein hohes Potenzial haben, langfristig eine sehr gute Rendite zu erzielen. Von diesen Prozessen profitiert auch unsere Vermögensverwaltung PRIVATE INVESTING, die sich seit Gründung vor zehn Jahren sehr gut entwickelt hat.

**Dr. Dilg»** Durch Streuung in unterschiedliche Anlageklassen (Aktien, Anleihen, Alternatives) und Anlegestile (Value, Growth etc.) sowie in Themen (Healthcare, Technologie etc.). Dabei wird es immer wichtiger, auf aktive Manager zu setzen, um zwar gestreut zu sein, aber auch um sich vom übergeordneten Trend rechtzeitig durch gezieltes Stockpicking abzuwenden. Erwähnen möchte ich beispielhaft: AB Sustainable Global Thematic Portfolio, AB Concentrated Global Portfolio, AB European Income Portfolio und AB Healthcare Portfolio.

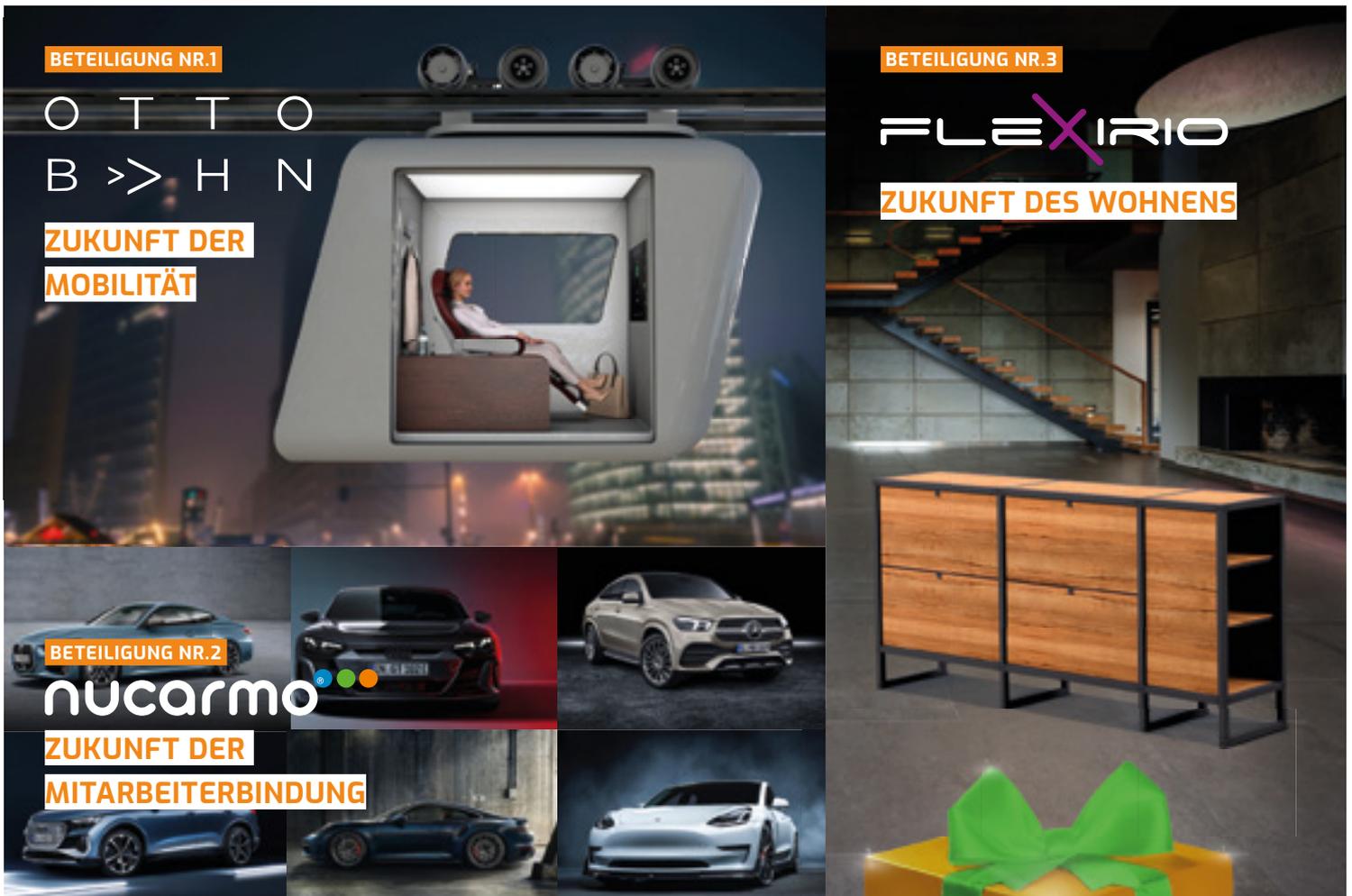
**finanzwelt:** Herr Dr. Ulbricht, nun haben wir über Märkte, ESG und weitere Trends gesprochen. Kurzer Abstecher auf die politische Bühne. In Berlin regiert nun eine Ampel und setzt auf eine kapitalgedeckte gesetzliche Rente. Was bedeutet das für die Aktienkultur?

**Dr. Ulbricht»** Die Aktienkultur in Deutschland hat sich zwar zuletzt verbessert, ist aber trotzdem sehr ausbaufähig und teils von Unwissen geprägt. Insbesondere aufgrund der anhaltenden Niedrigzinsphase haben jedoch vermehrt Anleger ihre Liebe zur Assetklasse Aktien entdeckt. Sofern die neue Regierung ihre Pläne in Richtung kapitalgedeckter Rente umsetzt, wäre dies ein weiterer positiver Impuls für die Aktienkultur und würde dem Aufwärtstrend weiteren Schwung verleihen.

**finanzwelt:** Meine Herren, herzlichen Dank für den informativen Austausch. (ah)

# [ WIR BAUEN DIE ZUKUNFT. ]

DER NEUE FONDS VOM MITTELSTAND  
FÜR DEN MITTELSTAND!



Ökovation Ventures wurde vom Mittelstand u. a. von Weltmarktführern, Familienunternehmen und prominenten Unternehmerpersönlichkeiten für den Mittelstand im DACH-Raum gegründet, ist BaFin registriert und bietet die Möglichkeit, in begleitete StartUps bereits ab EUR 250.000 zu investieren.

Dafür suchen wir für den Vertrieb der Tickets erfahrene Kapitalanlagevermittler.

**EINE EINMALIGE MÖGLICHKEIT AB TAG 1 DABEI ZU SEIN!**

**UNSERE NEUESTE BETEILIGUNG NR. 4**

**ZUKUNFT DER VERSICHERUNGS-WELT**

(MARKTSTART Q1 2022)

**NEUE AUFGABE?**

WIR FREUEN UNS AUF DEINE BEWERBUNG ALS  
**KAPITALANLAGEVERMITTLER § 34 F** FÜR UNSEREN STARTUP MITTELSTANDSFOND  
UNTER: [WWW.OEKOVAATION-VENTURES.DE/BEWERBUNG](http://WWW.OEKOVAATION-VENTURES.DE/BEWERBUNG)

# Hält die Tech-Party an?



**Technologie bewegt. Mit entsprechenden Tech-Fonds, die schon in den vergangenen Jahren zu den Überfliegern zählten, lagen Anleger in der Vergangenheit goldrichtig. Rendite satt. Bleibt das so? Oder sind auch eher defensive Branchen wie Gesundheit 2022 und Value-Titel einen Blick wert? Eine Standortbestimmung zu aussichtsreichen Sektoren im neuen Jahr.**

An der US-Börse Nasdaq wird die Zukunft gehandelt. Das mag vielleicht

etwas überspitzt klingen, doch die großen Tech-Konzerne sind dort gelistet. Und in der Vergangenheit ging es mit den Notierungen steil nach oben. Mitte Januar 2021 stand der Index bei knapp 13.000 Zählern, Mitte November 2021 gar bei 16.000 Punkten. Phänomenal. Amazon, Apple und Microsoft lassen grüßen! Und viele Investoren rieben sich genüsslich die Hände. Nun liegt es auf der Hand. Tech-Aktien und entsprechende Fonds greifen Trends der Zeit auf. So können sie von allumfassenden Mega-

trends der Zukunft wie beispielsweise der fortschreitenden Digitalisierung, Cloud-Netzwerke, Blockchain und Künstlicher Intelligenz (KI) profitieren. Denn dank des technologischen Fortschritts spielen diese Trends in einer Vielzahl von Branchen sowie in unserem Alltag eine immer größere Rolle. Beispiel Künstliche Intelligenz: Sie bezieht sich auf Computersysteme, die wie Menschen arbeiten und Wissen „weitergeben“ können. Anschließend werden Aufgaben autonom erfüllt, was die Entscheidungsfindung und die

Spracherkennung beinhaltet. Der globale Markt im Bereich Künstliche Intelligenz wird voraussichtlich bis 2025 auf fast 300 Mrd. US-Dollar wachsen. Dies entspricht einer annualisierten Wachstumsrate von mehr als 30 %. Ein weiteres Beispiel: Apple ist ein gewichtiger Brand. Seit dem Launch des ersten iPhone sind mittlerweile knapp 15 Jahre vergangen. Eine Erfolgsgeschichte. Da erstaunt es nicht, dass der Apple-Aktienkurs von Rekord zu Rekord jagt. Auch auf lange Sicht ist die Entwicklung beeindruckend. Wer vor 20 Jahren 1.000 Dollar investierte, hat nun mehr als 400.000 US-Dollar. Als weltweit erster Konzern erreichte Apple Anfang Januar einen Börsenwert von 3 Mrd. (!) US-Dollar. Corona hat diese atemberaubende Story noch forciert. Kurz vor Ausbruch der Pandemie, Ende Februar 2020, notierte die Aktie bei rund 70 US-Dollar. Zum 14.01.2022 schwankte sie bei circa 172 US-Dollar. Kein Einzelfall, wie die Kurssteigerungen bei weiteren Tech-Giganten wie Microsoft und Alphabet eindrucksvoll belegen. Auch die Bedeutung von sogenannten digitalen Plattformen wie Amazon ist in den vergangenen Jahren enorm gestiegen. An diesen digitalen Plattformen kommt niemand mehr künftig vorbei. Sie sind mehr als ein weiterer Vertriebskanal, sie verändern die Wirtschaft massiv. In der Summe ging über lange Jahre an der US-Techbörse Nasdaq die Post ab. Die Kurse kletterten immer weiter in die Höhe. Nebenbei bemerkt: Mit rund 156 Mrd. Euro hat Linde die höchste Marktkapitalisierung aller 40 DAX-Unternehmen, ist jedoch meilenweit von den Tech-Giganten in Übersee entfernt.

Nun kommen wir zur entscheidenden Frage: Ist die Party vorbei? Anfang 2022 folgte der Paukenschlag. Mit der Aussicht auf höhere Leitzinsen, reduzierten Anleihekäufen und einer Verkürzung der Bilanz will die US-Notenbank die Inflation einzudämmen versuchen. Die sich abzeichnende Zinswende hat innerhalb weniger Tage eine Rotation weg von tendenziell hoch bewerteten Wachs-

tumstiteln hin zu eher günstigeren Value-Aktien eingeläutet. Dabei handelt es sich um eine Momentaufnahme. Ob sich dieser Trend verstetigt, bleibt abzuwarten. Steigende Zinsen könnten per se ein Problem für jene Unternehmen darstellen, bei denen viel Zukunftphantasie eingepreist ist, die jedoch nicht alle hervorragende Zahlen präsentieren können.

anziehenden Konjunktur von höheren Rohstoffpreisen, während Großbanken im hauseigenen Zinsgeschäft dank höheren Zinsen wieder Geld verdienen. Value und die Renaissance dieses „Anlagestils“ waren auch im vergangenen Jahr zumindest vorübergehend ein Thema. Läuft die Konjunktur, tritt Value wieder ins Rampenlicht. Investoren, die diesem Stil folgen, setzen auf Titel mit

Nasdaq 100	Lfd. Jahr	1 Jahr	3 Jahre	5 Jahre	10 Jahre
Performance	-6,21%	+19,79 %	+137,08 %	+206,47 %	+551,27 %
Schluss	16.530,3	12.943,3	6.539,56	5.058,98	2.380,6
Hoch	16.551,5	16.743,4	16.743,4	16.743,4	16.743,4
Tief	15.270	12.295,6	6.516,69	5.031,91	2.367,6
Volatilität	-	18,39 %	25,06 %	22,28 %	19,09 %

Quelle: ariva.de, 14.01.2022

## Value im „Aufwind“

Wendet sich das Blatt, so würden mitunter jene Sektoren künftig outperformen, denen insbesondere höhere Zinsen wenig anhaben können. Value-Aktien von Energieanbietern oder Finanzdienstleistern springen einem sofort ins Auge. Einige Unternehmen profitieren beispielsweise bei der derzeit

niedriger Bewertung. Sie vergleichen die Substanz eines Unternehmens, den inneren Wert, mit der Notierung am Kapitalmarkt. Wird ein Konzern mit einem deutlichen Abschlag zu dem von ihnen errechneten Wert gehandelt, könnte das entsprechenden Value-Titeln Rückwind verleihen. Auch die Pharmabranche, die relativ betrachtet noch deutlich Aufholpotenzial hat. (ah)

## Fazit

Zinsen und Inflation sind ein Thema. Das ist ziemlich neu. Und könnte insbesondere die Tech-Werte (weiter) unter Druck setzen. Bereits 2018 gab es Dellen wegen möglicher steigender Zinsen. Kurstreiber bei den Tech-Giganten waren und sind die Erwartungen an die Unternehmen, ob sie satte Gewinne machen. Ein Abgesang auf die hochgepriesenen Konzerne wäre allerdings verfrüht. Die Technologie hält weiter Einzug in unseren Alltag und viele Firmen dürften auch künftig davon profitieren. Allerdings wird sich auf kurz oder lang die Spreu vom Weizen trennen und die Konzentration auf wenige Big-Player wie Apple, Amazon etc. weiter fortsetzen. Tech-Fonds bleiben für mittel- bis langfristige orientierte Anleger ein Basis-Investment, wenngleich nicht mit diesen Renditeerwartungen verknüpft wie in der Vergangenheit.

# Seiner Zeit voraus

Einige Fonds haben nur eine kurze Halbwertszeit. Nicht so der Amundi Ethik Fonds. finanzwelt sprach mit Portfoliomanager Jörg Moshuber zu den Fonds-Charakteristika und dem Stellenwert von Impact Investing.

**finanzwelt:** 2021 feierte der Amundi Ethik Fonds sein 35-jähriges Bestehen. Können Sie uns die Charakteristika dieses „Dauerläufers“ etwas näherbringen?

**Jörg Moshuber»** Gerne. Beim Amundi Ethik Fonds handelt es sich um einen defensiven Mischfonds, dessen Aktienanteil auf maximal 40 % begrenzt ist und der mindestens 60 % in Euro-Anleihen mit hoher Bonität anlegt. Unsere Investmentphilosophie folgt einem strikten Bottom-up-Ansatz. Das bedeutet, bei der Einschätzung von Investmentopportunitäten werden zuvorderst die Potenziale einzelner Unternehmen untersucht und analysiert, inwieweit eine Aufnahme ins Portfolio erfolgen kann. Dabei unterliegt der Fonds strengen Ausschlussregeln bestimmter Branchen und Sektoren. Und, lassen Sie mich noch eine Sache grundsätzlich betonen, das aktive Fondsmanagement ist bei der Umsetzung dieses Ansatzes unerlässlich.

**finanzwelt:** Hat sich im Laufe der mehr als drei Jahrzehnte etwas in der strategischen Ausrichtung verändert?



**Moshuber»** Natürlich ergeben sich Anpassungen, zumal das Thema ESG langsam, aber sicher aus der Nische entwachsen ist. Aber ich habe in meiner mehr als 10-jährigen Verantwortung für diesen Fonds nicht grundlegend mit der Tradition und dem Investitionsansatz gebrochen. Worauf wir als Team verstärkt Wert legen, ist der Aspekt, ob sich Unternehmen in eine förderliche Richtung im Sinne der ESG-Welt entwickeln. Insofern spielen neben den Ausschlusskriterien die sogenannten Positivkriterien eine zunehmend gewichtigere Rolle. So werden beispielsweise nur Unternehmen ausgewählt, die sich selbst explizit auf ethische Standards verpflichtet haben.

**finanzwelt:** Ihre größte Aktienposition ist ein amerikanisches Technologieunternehmen. IT und ESG, wie passt das zusammen?

**Moshuber»** Ein gutes Beispiel, das verdeutlicht, wie wichtig die Einzeltitelauswahl ist. Der angesprochene Softwareanbieter ist seit mehr als zehn Jahren in unserem Portfolio und erhält auch von unabhängigen Agenturen regelmäßig ein sehr gutes Rating im ESG-Kontext. So betreibt der IT-Riese eine Vielzahl an Rechenzentren, die z. B. für Cloud Computing notwendig sind und sehr viel Strom brauchen, mit erneuerbarer Energie. Gründe, die für eine Aufnahme sprechen.

**finanzwelt:** Welche konkrete Bedeutung messen Sie dem „Impact Investing“ bei?

**Moshuber»** Grundsätzlich steht der Begriff Impact für die Wirkung, die durch eine Investition letztlich erreicht wird. Kaum eine andere Entwicklung belegt die zunehmende Bedeutung nachhaltiger Anlagen so eindrucksvoll wie das anhaltend starke Wachstum des Marktvolumens grüner Anleihen (Green Bonds) oder Social Bonds, die wir als wesentlich sehen. Dass die Europäische Union mit der Emission grüner Anleihen begonnen hat, um das wegweisende Konjunkturprogramm NextGenerationEU zu finanzieren, verdeutlicht diesen Stellenwert.

**finanzwelt:** Wo werden Sie im Aktiensegment regional fündig?

**Moshuber»** Der Amundi Ethik Fonds streut breit, nicht nur sektoral, sondern auch länderspezifisch. Das bedeutet, wir haben keine strikten Vorgaben, wobei verhältnismäßig viele US-Aktientitel im Portfolio sind.

**finanzwelt:** Wen sprechen Sie mit Ihrem Fonds speziell an?

**Moshuber»** Der Fonds eignet sich für Investoren, die einen defensiven Mischfonds suchen, der nach strengen nachhaltigen und sozialen Kriterien anlegt und ein attraktives Rendite-Risiko-Profil aufweist. (ah)



DIE ALLERERSTE  
ETHISCH-ÖKOLOGISCHE  
KAPITALVERWALTUNGSGESELLSCHAFT  
(KVG) IN EUROPA.  
**SEIT 1995.**



ÖKOWORLD  
ÖKOVISION  
CLASSIC



ÖKOWORLD  
GROWING  
MARKETS 2.0



ÖKOWORLD  
ROCK 'N' ROLL  
FONDS



ÖKOWORLD  
KLIMA



ÖKOWORLD  
WATER  
FOR LIFE

# Kleine ganz groß?!

Der deutsche Aktienindex (DAX) als Maß der Dinge? Da kommen Zweifel auf. Zwar sind die großen Dickschiffe wie Linde, SAP, Volkswagen oder Adidas jedem Anleger ein Begriff, doch es lässt sich auch in kleinere Werte, Segmente und Indizes investieren. Die Erfahrung zeigt, dass Nebenwerte im Portfolio Ihrer Kunden durchaus eine sinnvolle Alternative sein können. Es zahlt sich aus, auch langfristig.

Die im MDAX notierte Aktie der Hannover Rück kommt aktuell auf eine Marktkapitalisierung von circa 21 Mrd. Euro. Dabei steht sie in der zweiten Liga der Börsenwerte ganz weit oben. Aber natürlich fällt das eher bescheiden aus in

Relation zu den Highflyern der ersten Reihe, dem DAX. Trotzdem: Der Blick lohnt und zeigt, dass Anleger mit dem zweiten Auge durchaus „besser“ sehen können. Zumal sich in der zweiten und dritten Reihe (Small Caps) viele sogenannte „Hidden Champions“ verbergen. Diese sind tendenziell gut durch die Pandemie gekommen und konnten Marktanteile von kriselnden Wettbewerbern gewinnen. Fuchs Petrolub oder auch die bekannte Leifheit AG zählen dazu. Mehr als 1.200 „Hidden Champions“ soll es hierzulande geben, knapp die Hälfte aller Hidden Champions weltweit. Sie sind so etwas wie die „Speerspitze der deutschen Ökonomie“ und manchen gelingt es mitunter auch, in

die „erste Liga“, den DAX, zu springen. Aber auch auf den nordamerikanischen Kontinent bezogen erscheinen Nebenwerte in einem guten Licht und konnten durch gute Zahlen überzeugen.

## Konjunktursensitives Investment

John Donnelly, Portfoliomanager des PGIM Jennison NextGeneration Fund, bemerkt ganz generell: „Das Schöne an Nebenwerten ist, dass die Streuung der Renditen tendenziell viel größer ist als bei Large Caps. Außerdem werden sie von Sell-Side-Analysten tendenziell weniger gut beobachtet. Das bedeutet, dass es für gute Stockpicker



Wertentwicklung DAX			
Jahr	Jahresstart	Jahresende	%
2022	15.947,44	15.428,00*	-3,27
2021	13.890,22	15.884,86	15,79
2020	13.233,71	13.718,78	3,55
2019	10.477,77	13.249,01	25,48
2018	12.897,69	10.558,96	-18,26
2017	11.426,38	12.917,64	12,51
2016	10.485,81	11.481,06	6,87
2015	9.869,13	10.743,01	9,56

\* Stand 24.01.2022

Wertentwicklung MDAX			
Jahr	Jahresstart	Jahresende	%
2022	35.282,65	33.033,00*	-6,92
2021	31.013,05	35.123,25	14,05
2020	28.294,97	30.796,26	8,77
2019	21.553,75	28.312,80	31,15
2018	26.215,00	21.588,09	-17,61
2017	22.170,81	26.200,77	18,08
2016	20.634,03	22.188,94	6,81
2015	16.997,20	20.774,62	22,67

Wertentwicklung SDAX			
Jahr	Jahresstart	Jahresende	%
2022	16.484,41	14.988,00*	-10,50
2021	14.884,31	16.414,67	11,17
2020	12.546,40	14.764,89	18,01
2019	9.510,00	12.511,89	31,58
2018	11.885,53	9.509,15	-20,00
2017	9.519,73	11.886,85	24,87
2016	9.039,85	9.519,43	4,63
2015	7.199,13	9.098,57	26,6

Quelle: finanzen.net, Stand: 21.01.2022

weitaus mehr Möglichkeiten geben sollte, im Small-Cap-Bereich im Laufe der Zeit Werte zu generieren.“ Wie schaut es nun mit der Wertentwicklung aus? Stechen die Kleinen die Großen wirklich aus? Zumindest auf mittel- bis längerfristige Sicht trifft das durchaus zu. Erst fünftmal seit dem Beginn des Jahrtausends hat der DAX eine bessere Jahresperformance hingelegt als der kleine Bruder MDAX. So liegt die 10-Jahres-Performance beim DAX bei 169,3 % (Stand Mitte Januar 2022), wohingegen der MDAX auf ein Plus von 294,7 % kommt. Durch die Reformen im vergangenen Jahr gab es auch einige Auf- bzw. Abstiege in den Börsensegmenten. Im 50 Werte umfassenden MDAX aufgenommen wurden die Vodafone-Sendemastentochter Vantage Towers, der Recyclingspezialist Befesa, der Gabelstapler-Hersteller Jungheinrich, der Finanzdienstleister Hypoport und der Haustierbedarfs-Händler Zooplus. Auch der kleinste Bruder, der SDAX, hat den DAX zumindest auf Drei- bzw. Fünf-Jahressicht outperforms. Beide Segmente, sowohl MDAX als auch SDAX, profitierten in den vergangenen Jahren insbesondere auch von der ver-

gleichsweise guten Konjunktur. Im Umkehrschluss heiße das aber auch, dass beide Indizes im Zuge der wirtschaftlichen Abkühlung im 2. Halbjahr 2021 verstärkt unter die Räder kamen und Federn lassen mussten.

## Fundamentalanalyse unverzichtbar

Bei der Auswahl von kleineren Unternehmen ist naturgemäß mehr Know-how gefragt. Denn die kleineren Titel sind tendenziell, wie erwähnt, eher spekulativer, bieten im Gegenzug dafür aber höhere Ertragschancen. Und im Gegensatz zu multinationalen Konzernen sind weniger Nebenwerte-Unternehmen gezwungen, aufgrund finanzieller Altlasten

aufgenommenes Fremdkapital abzubauen. Das spült Geld in die Kasse, was seinerseits zur Expansion genutzt werden kann. Darüber hinaus bieten sie den Vorteil, dass sie tendenziell flexibler sind und sich schneller neuen Marktgegebenheiten anpassen können. Investoren können über in Investment in bestimmte hoch spezialisierte Small- und Mid Caps gezielt in ein Thema oder einen Wirtschaftstrend anlegen. Erst vor kurzem ist beispielsweise Berenberg mit dem Berenberg International Micro Cap-Fonds an den Start gegangen und bietet damit ein Investment in Klein- und Kleinstunternehmen in entwickelten Ländern außerhalb Europas. Denjenigen, die Nebenwerte als ertragreiche Beimischung und potenzieller Renditebringer in ihrem Portfolio sehen, bieten sich entsprechende Fondslösungen. Eine Kurzbeurteilung aussichtsreicher Fonds zeigt, dass beispielsweise das Management des Small/Mid Caps-Fonds aus dem Hause Lupus alpha (Lupus alpha Smaller German Champions A) eine gute Leistung erbringt. Auch die entsprechenden Fondslösungen der Allianz Global Investors, der DWS, Berenberg sind im Ranking weit oben zu finden. (ah)



**John Donnelly**

Portfoliomanager

PGIM Jennison NextGeneration Fund

# Solider Aufschwung ohne Inflationsfurcht



Auch das älteste Kaiserreich der Welt hat unter der Pandemie stark gelitten. Als letztes der führenden Industrienationen öffnete sich die Wirtschaft erst im Herbst 2021 und schrammte zuvor knapp an einer Rezession vorbei. Die Reformbemühungen sind teilweise ins Stocken geraten. Dennoch, die Vorzeichen für ein gutes Aktienjahr 2022 stehen nicht schlecht.

„Japan-Optimisten setzen 2022 auf einen Durchbruch“, titelte das Handelsblatt Ende vergangenen Jahres. Ein schwacher Yen, eine im internationalen Vergleich weiterhin sehr lockere Geldpolitik flankiert von unterstützenden fiskalpolitischen Maßnahmen wurden hierfür als Gründe genannt. Und in der Tat bleiben sich die japanischen Notenbanker ihrer Linie treu. Die Teuerungsrate dümpelte zuletzt um die 0% – immerhin nicht im negativen Bereich, wie zu Hochzeiten der grassierenden Pandemie. Auch Rückenwind für Aktien. Wie stark dieser letztlich sein wird, bleibt abzuwarten.

## Den Rückstand wettmachen

Die Japaner sind ein sehr traditionelles Volk. Stoische Ruhe zeichnen sie aus. So überrascht es kaum, dass die Insel relativ gut durch die Corona-Pandemie gekommen ist. An der wirtschaftlichen Front gab es hingegen im 2. Halbjahr 2021 eher ernüchternde Zahlen. Liefen die Volkswirtschaften in den USA und Europa gut und überzeugten Investoren, so gestaltete sich der japanische Weg aus dem Wachstumsknick beschwerlich. So schrumpfte die Wirtschaftsleistung im 3. Quartal um 0,8%. Das hatte zentral etwas mit der schleppenden Öffnung des Marktes zu tun. „Die japanische Wirtschaft erholt sich noch immer von der Pandemie, und für 2022 wird ein BIP-Wachstum über dem Potenzial erwartet (die OECD rechnet mit 3,4%). Da sich der Impfprozess bis 2021 verzögert hat, war die japanische Wirtschaft eines der letzten Industrieländer, das wieder geöffnet wurde“, so Thibaut Dorlet, Senior Fund Manager bei Candriam. Gleichwohl wird an der Börse bekanntlich die Zukunft gehandelt und in diesem

Kontext zeigen sich einige Analysten positiv gestimmt. „Trotz der großen Unsicherheit, die die Omikron-Variante des Corona-Virus aktuell schürt, halten wir es für wahrscheinlich, dass 2022 ein starkes Jahr für das Gewinnwachstum japanischer Unternehmen wird. Die meisten COVID-19-Einschränkungen in Japan wurden aufgehoben, so dass sich eine Erholung abzeichnet. Das betrifft insbesondere Unternehmen, die in den kommenden Monaten von Nachholeffekten in den Konsumausgaben sowie von der Rückkehr der Touristen profitieren können“, bemerkt Richard Kaye, Portfoliomanager des Comgest Growth Japan. Das lässt sich auch am Tankan-Bericht ablesen, der die Stimmung in der Industrie misst. Im 4. Quartal 2021 stand der Tankan-Index auf 18 Punkten.

## Attraktive Bewertung plus Geldpolitik

Unterstützung erhält diese Argumentation zum einen aus bewertungstechnischer Sicht. Wir erinnern uns, die US-Wirtschaft und insbesondere Tech-Werte waren 2021 im Höhenflug. Japans Aktien sind im Gegensatz dazu eher billig geworden. Anfang 2021 näherte sich der Nikkei-Index einem Dreißig-Jahreshoch(!). Doch dann ging es peu à peu bergab. Ende vergangenen Jahres stand ein Plus von knapp 5 %, während wichtige Aktienindizes wie der Dow Jones oder der Dax deutlicher zulegten. „Japanische Aktien sind attraktiv bewertet, wenn wir sie mit den Aktienmärkten der Welt und insbesondere mit den US-Aktienmärkten vergleichen. Im Vergleich zu sich selbst liegt das Zwölf-Monats-Kurs-Gewinn-Verhältnis (KGV) beispielsweise bei 14,2x, was der durchschnittlichen Zehn-Jahres-Bewertung der japanischen



**Thibaut Dorlet**  
Senior Fund Manager  
Candriam

Aktien entspricht“, so Candriam-Experte Dorlet. Zusätzlich habe der Staat bereits verschiedene Konjunkturmaßnahmen in die Wege geleitet. „Die von Premierminister Fumio Kishida angekündigten Konjunktur-Schecks in Höhe von 878 US-Dollar dürften Discountern wie Don Quijote von Pan Pacific und Kobe Bussan zugutekommen. Auch für die Inlandsreisekampagne ‚Go To‘ wurde ein großes Budget bereitgestellt“, wirft Portfoliomanager Kaye ein. Fakt ist auch, dass die Bank of Japan ihrer Strategie der lockeren Geldpolitik weitestgehend treu bleibt. So will sie zwar die Ankäufe von Unternehmensanleihen und Commercial Papers Ende März 2022 beenden, gibt jedoch keine Signale für eine Zinserhöhung. Hier unterscheidet sie sich zentral von der Fed- bzw. EZB-Politik. Das hat wiederum etwas mit der geringen Inflation im Kaiserreich zu tun. Wo wir hierzulande von Teuerungsraten jenseits 4 bis 5 % reden, ist in Japan die 2 %-Marke eher unerreichbar. Insofern könnte Japan ein sicherer Hafen vor der Inflation sein.

Doch was ist mit der Alterung der japanischen Gesellschaft, auf die immer wieder gebetsmühlenartig hingewiesen wurde? Die Alterung der Gesellschaft ist zweifellos fortgeschritten. Zur Jahrtausendwen-



**Richard Kaye**  
Portfoliomanager  
Comgest Growth Japan Fund

de gab es noch 86,5 Millionen Japaner im erwerbsfähigen Alter; inzwischen sind es nur noch rund 68 Millionen. Japaner haben laut OECD die höchste Lebenserwartung der Welt. In Vorbereitung auf die zunehmende Alterung der Gesellschaft ist der Arbeitsmarkt im Wandel, wengleich hier durchaus noch weiteres Reformpotenzial besteht. Der Anteil von Frauen und Rentnern unter den Erwerbstätigen ist seit Start der legendären Abenomics 2013 deutlich gestiegen. Aber auch die vermeintlich nachteilige demografische Entwicklung konnten sich Unternehmen zu Nutze machen und mit Produkten und Dienstleistungen für ältere Menschen zu entsprechenden Weltmarktführern werden, sagen Experten von Nomura.

Von der politischen Seite könnte etwas Wasser in den Wein kommen. Mit dem neuen Premierminister Suga verbinden sich zwar viel Hoffnung, gleichwohl hat er es intern schwieriger, den konsequenten Kurs seiner Vorgänger mit Verve fortzuführen. Strukturreformen bleiben auf der Tagesordnung seiner Agenda. Abschließend lässt sich sagen, dass Berater durchaus mal einen Blick nach Fernost wagen können. Das Land der aufgehenden Sonne lockt mit Rendite und Inflationsängste sind dort kein Thema. (ah)

### Kennzahlen zu Japan

- Arbeitslosenquote 2020: 2,79 %
- Handelsbilanzsaldo 2020: 6,86 Mrd. US-Dollar
- Inflationsrate 2021: -0,17 % (geschätzt)
- Durchschnittliche Lebenserwartung 2019: 84,4 Jahre
- Einwohner Tokio (2020): 9,75 Millionen
- Wichtigstes Importland (2019): China (23 % an den Importen)



# Deutliche Straffung der Geldpolitik in den USA

Anfang vergangenen Jahres waren sich die Finanzmarktakteure weitestgehend einig darüber, dass die Weltwirtschaft 2021 wieder auf die Beine kommen sollte. Das trat dann auch ein. Zur Jahresschwelle 2021/2022 befindet sich die globale Wirtschaft in einer soliden Wachstumsphase. Mit Blick auf das neue Jahr dürfte es mitunter etwas ungemütlicher an den Kapitalmärkten werden. Dennoch, der Blick auf das große Gesamtbild ist nicht negativ. Eben voraussichtlich mehr Wolken als 2021. Welche konkreten Erwartungen lassen sich mit 2022 verbinden? Was bringt beispielsweise China, das 2021 im internationalen Vergleich doch etwas im Schatten gestanden hat? Sehen wir eine zunehmende Entkoppelung der Geldpolitik dies- und jenseits des Atlantiks? Der finanzwelt-Redaktion bot sich zum Jahreswechsel die Gelegenheit eines Interviews mit Gergely Majoros, Mitglied des Investment Committee von Carmignac.

**finanzwelt:** Herr Majoros, wie fällt Ihr Blick auf die Kapitalmärkte zur Jahreswende 2021/2022 aus?

**Gergely Majoros»** Das starke Börsenjahr 2020 hatte uns für das Jahr 2021 eher vorsichtig gestimmt. Schließlich sind die Aktienmärkte dann doch insgesamt wieder gut gelaufen. Wir haben aber signifikante Rotationen im Markt erlebt. In den letzten Monaten sind die Aktienmärkte sogar sehr eng geworden, das heißt immer weniger Aktien haben den Gesamtmarkt nach oben bewegt. Bei Rentenmärkten mussten Anleger angesichts des niedrigen Zinsniveaus und steigender Inflationserwartungen noch viel selektiver vorgehen. Also insgesamt war dieses Jahr ein Kapitalmarktjahr, das in der Portfolioallokation eine besondere Bedeutung der Flexibilität beigemessen hat. Zugleich machten sich die ersten Anzeichen einer wirtschaftlichen Verlangsamung im kommenden Jahr bemerkbar.

**finanzwelt:** Sie sprechen den Ausblick 2022 an. Der Aufschwung verliert etwas an Kraft. Welche Faktoren machen Sie für Ihre wirtschaftliche Einschätzung der Gesamtlage letztlich aus?

**Majoros»** Wir sind der Ansicht, dass sich in den letzten Monaten die Risiken für die wirtschaftlichen Perspektiven erhöht haben. In diesem Zusammenhang machen wir vier ungünstige Faktoren aus, die zur Verlangsamung der Weltkonjunktur weiter beitragen werden: das Aufflackern einer erneuten COVID-Welle, einen Energiepreisschock, die Verlangsamung im

chinesischen Immobiliensektor sowie die Straffung der Geldpolitik in den Schwellenländern und den angelsächsischen Ländern, unter anderem in den USA.

**finanzwelt:** Sie erwähnten die Geldpolitik. Eine restriktivere Gangart, insbesondere in den USA, steht im Raum. Auslöser hierfür ist auch anziehende Inflation. Nur ein temporäres Phänomen?

**Majoros»** An dieser Stelle müssen wir eindeutig zwischen den Entwicklungen in den USA und Europa unterscheiden. In den Vereinigten Staaten vermehren sich die Gründe für eine anhaltend höhere Inflation, beispielsweise die Entwicklung der Mietkosten, die Situation am Arbeitsmarkt. Wir erwarten, dass die Inflation in den USA auf vergleichsweise hohem Niveau verharren wird. Daher muss sich der Finanzmarkt auf eine deutliche Straffung der Geldpolitik einstellen. Eine vergleichbare nachhaltige Entwicklung der Inflation in Europa können wir jedoch nicht erkennen. In Europa erwarten wir auch eine Straffung der aktuellen Geldpolitik, diese sollte aber tendenziell akkommodativer bleiben als in den USA.

**finanzwelt:** Das führt uns auch zur Frage, wie attraktiv einzelne Assetklassen sind. Stehen die Ampeln für Aktien noch auf Grün?

**Majoros»** Generell lässt sich festhalten, dass Aktien immer attraktiver bleiben als Renten. Angesichts des sich etwas eintrübenden wirtschaftlichen Umfelds empfiehlt es sich, im Aktienbereich jedoch den Fokus auf Qualitäts- und Wachstumsunternehmen zu legen. An den Rentenmärkten treiben indes die hohe Inflation und die damit einhergehenden nochmals fallenden, realen Renditen die Gemüter weiter um.

**finanzwelt:** Welche Sektoren sehen Sie bei Aktien vorne?

**Majoros»** Aktien, die einer möglichen konjunkturellen Schwäche trotzen können, sind insbesondere in jenen Branchen zu finden, die sogenannte säkulare Tendenzen aufweisen. Diese findet man beispielsweise in den Sektoren Gesundheit, Technologie oder Konsumgüter. In dem heutigen inflationären Umfeld ist es entscheidend, auf die Pricing Power der Unternehmen zu achten – die Möglichkeit der Anbieter, ihre Preissetzung gegenüber dem Kunden am Markt weiter durchzusetzen, ohne den Kunden zu verlieren.

» Generell lässt sich festhalten, dass Aktien immer attraktiver bleiben als Renten. Angesichts des sich etwas eintrübenden wirtschaftlichen Umfelds empfiehlt es sich, im Aktienbereich jedoch den Fokus auf Qualitäts- und Wachstumsunternehmen zu legen. «



**finanzwelt:** Von den Branchen hin zu den regionalen Schwerpunkten. Was halten Sie von Europa, das lange Zeit insbesondere im Schatten der USA stand?

**Majoros»** Die europäische Wirtschaft hat mittlerweile viel Boden wieder gutgemacht. Ab 2022 werden sogar die Impulse des riesigen Next Generation EU-Programms greifen. Dies wird das Wachstum in der Eurozone in den nächsten Jahren stark unterstützen. Damit wird auch der alte Kontinent eine attraktive Wachstumsdynamik im internationalen Vergleich aufweisen können.

**finanzwelt:** Und China, wie ist hierzu Ihre Meinung?

**Majoros»** Der chinesische Aktienmarkt hat in 2021 enttäuscht. Insbesondere die Regulierungswelle bei Tech-Unternehmen, aber auch die Unsicherheiten im Immobiliensektor, ausgelöst durch Evergrande, haben für viel Verunsicherung bei Investoren gesorgt. Dennoch könnte 2022 wieder ein gutes Jahr für chinesische Aktien werden. Es gibt erste Anzeichen dafür, dass die chinesischen Behörden demnächst die aktuelle Wirtschaftspolitik umdrehen könnten und die eigene Konjunktur wieder ankurbeln. In einem globalen Umfeld der globalen konjunkturellen Verlangsamung könnte dies bei Investoren gut ankommen.

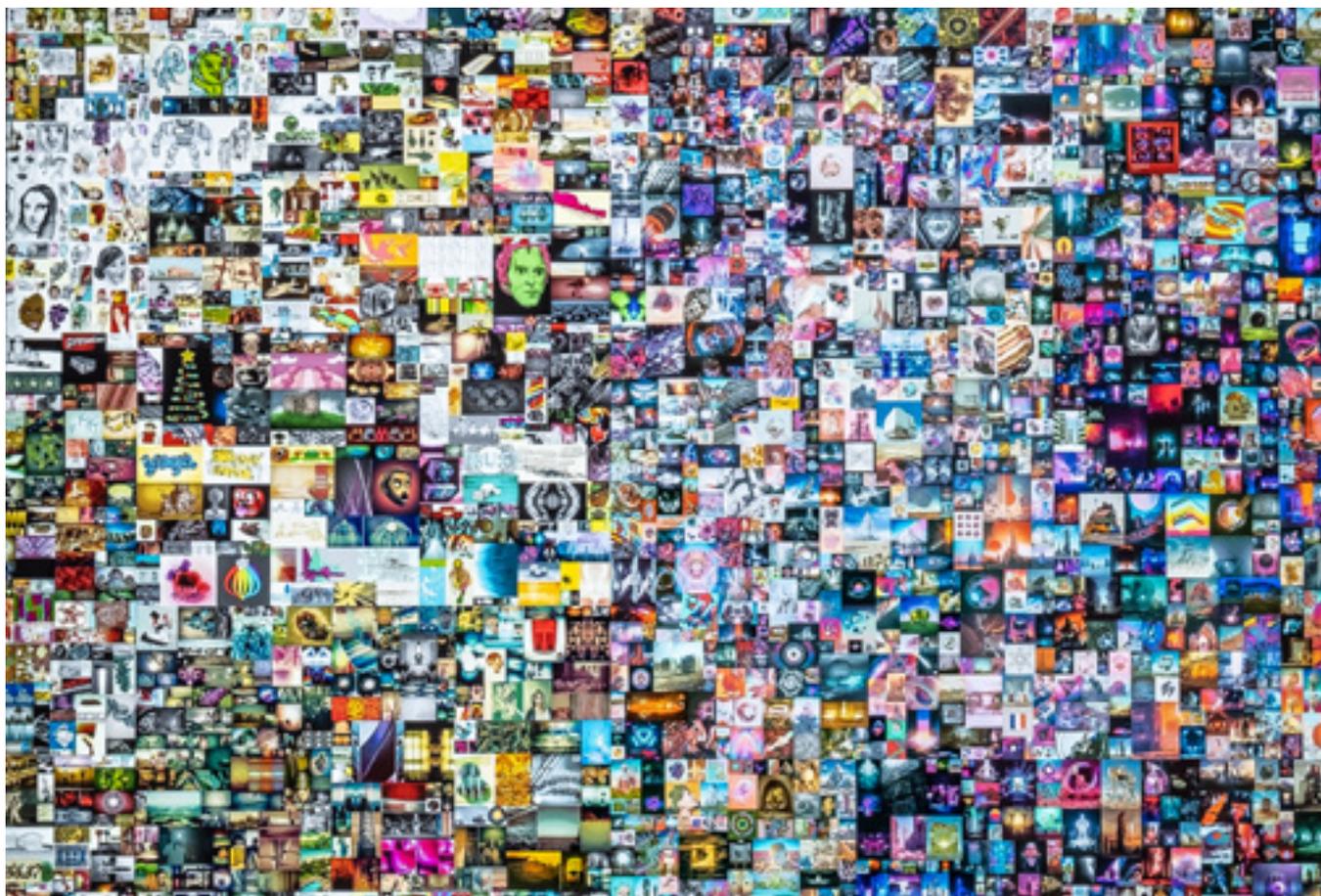
**finanzwelt:** Ihr Ausblick auf die Rentenmärkte bleibt folglich verhalten?

**Majoros»** Selektion und eine aktive Steuerung der Duration bleiben für uns essenziell. In Bezug auf Staatsanleihen der Kernländer sind wir weiterhin sehr vorsichtig. Bei Unternehmensanleihen konzentrieren wir uns auf diejenigen Emittenten, die immer noch attraktive Renditen bieten. Emerging Markets-Anleihen bieten auch selektive Chancen.

**finanzwelt:** Die zentralen Thesen lauten demnach?

**Majoros»** Das weltweite Wirtschaftswachstum wird sich abschwächen. Inwieweit diese Abkühlung dann an Fahrt aufnimmt, hängt zentral an unterschiedlichen Faktoren, wie etwa die COVID-Pandemie oder die geldpolitische Straffung. Die Inflation dürfte trotzdem ein zentrales Thema bleiben, insbesondere in den USA. Insofern ist die große Frage, wie weit die Straffung der Geldpolitik gehen wird, um diese Preisdynamik zu bekämpfen. Hinsichtlich der Assetklassen sehen wir Aktien weiter attraktiver als Anleihen, jedoch ist Selektion das A und O. Ferner dürfte die US-amerikanische Währung der sichere Hafen in einem herausfordernden Umfeld bleiben. (ah)

# (NOCH) NICHT FONDS-TAUGLICH?



**Man nehme einen Techno-Song von Elon Musk, Rekord-Renditen und ein digitales Kunstwerk, das eine Milliarde Dollar wert sein soll – et voilà, der verrückteste Trading-Trend 2021: NFT! Das Wahsinnswachstum dieses Marktes hat die Aufmerksamkeit vieler privater Kleinanleger erregt. Wie können sie 2022 daran partizipieren? Wir haben uns von Experten die entscheidenden Tipps geholt.**

Drei Buchstaben scheinbar so unscheinbar, dass sie sich problemlos in die Aneinanderkettung farbloser Akronyme im Fanta Vier-Song „Mfg“ einfügen ließen. Doch in der Realität sind

NFT das wohl spektakulärste Investment der letzten Monate. So kaufte der Kunstsammler Pablo Rodriguez-Fraile im Oktober 2020 ein zehntausendiges Video für 67.000 Dollar – und verkaufte es nur vier Monate später für 6,6 Mio. Dollar. Schnelle Wertsteigerungen um das zehnfache oder hundertfache waren 2020/2021 zwar nicht die Regel, aber auch keine Seltenheit. 2021 wurde zum Boom-Jahr für NFT. Betrug 2020 das Marktvolumen laut der Marktforschungswebsite Nonfungible.com noch ca. 340 Mio. Dollar, explodierte es im Oktober 2021 auf immerhin 17 Mrd. Dollar. Das ergeben Schätzungen der US-Bank Goldman

Sachs. Einige Experten erwarten, dass der NFT-Markt dieses Jahr den Mainstream erreicht. Doch das ist leichter gesagt als getan.

## Eine neue Welt von gelangweilten Affen

„Der NFT-Sektor ist gegenwärtig noch nicht massentauglich“, sagt Holger Kuhlmann, CEO der MatrixChain. „Man benötigt umfassendes Fachwissen, wenn man direkt in NFTs investieren möchte.“ Auch Tobias Eckl, CEO der Mondo Gate AG, betont die Wichtigkeit von Hintergrundwissen. Das liegt daran, dass es sich bei NFT – non-fun-

gible Tokens – um einmalige Besitztzerifikate handelt. Auf deutsch übersetzt: nicht austauschbare Wertmarke. Diese Nicht-Austauschbarkeit trägt entscheidend zur Trickiness der Token als Geldanlage bei. Im Fall Bitcoin spielt es keine Rolle, welchen Bitcoin der Investor besitzt, da sie alle austauschbar und damit gleich viel wert sind. NFT hingegen sind unterschiedlich. Daher müssen Investoren verstehen, welche Zertifikate aus welchen Gründen hoch im Kurs stehen bzw. wo Wertsteigerungspotenzial schlummert.

„NFT-Plattformen wie Rarible verfügen über eine starke und hilfsbereite Community und bieten zudem ein umfangreiches Glossar rund um NFTs an“, verrät Kuhlmann. Eckl empfiehlt die Informationsdatenbanken von Krypto-Plattformen wie z. B. bitpanda oder Coinbase in Kombination mit weiterer Fachlektüre. Der NFT-Einsteiger wird schnell merken, dass die Blue Chips dieser schrillen neuen Welt u. a. gelangweilte Affen, Punks und verpixelte Katzen sind. Wer dazu keinen Bezug findet, hat die Möglichkeit, sich in seine Vergangenheit als Panini-Sammler zurückzubeamen: „Fußballfans können einen Blick auf sorare.com riskieren und sich die Nutzung von NFT zu bekannten Sammelkarten ansehen“, so Eckl. Auf der Plattform kann man offiziell lizenzierte digitale Spielerkarten sammeln und handeln. Der Robert Lewandowski der NFT-Welt ist zweifellos Beeple. Seine Digital-Kunst erzielt regelmäßig Wahnsinnspreise – allen voran „Everydays: the First 5.000 Days“. Im März 2021 wurde es für schwindelerregende 69,3 Mio. Dollar verkauft. Damit zählt Beeple, bürgerlich Mike Winkelmann, nun zu den Top Drei der teuersten, lebenden Künstler der Welt. Wie sich der Wert dieses Werkes in Zukunft entwickelt? Der Käufer, Krypto-Crack „Metakovan“, glaubt an eine astronomische Kurssteigerung bis zu einer Mrd. Dollar. Er wisse nur noch nicht bis wann. Der Preis könnte aber auch kollabieren – trotz Künstler-Kult. Denn „Artnet News“-Kunstkritiker Ben Davis hat die 5.000 Einzelbilder, aus denen sich Beeples Rekord-Collage zusammen-



**Holger Kuhlmann**  
CEO  
MatrixChain



**Tobias Eckl**  
CEO  
Mondo Gate AG

setzt, genauer analysiert – und dabei einige Beispiele für rassistische, homophobe und sexistische Darstellungen oder Bildunterschriften gefunden. Sicher genug Angriffsfläche, um in einer zunehmend politisch korrekten Welt den Status des Digital-Assets als Kunst zerstören zu können. Diese gewaltige Spannweite von einer Milliarde bis Müll verdeutlicht das Risiko eines Einzelinvestments. Die meisten NFT besitzen derzeit keine „Fähigkeiten“, die die Preise absichern. Man kann in ihnen weder wohnen, noch kann man sie in der Industrie als Halbleiter verwenden. Sie bringen auch keine Dividende. Ähnlich könnte eine Botschaft von Elon Musk gedeutet werden. Auf Twitter veröffentlichte er einen Techno Track mit einer Textpassage, die ins Deutsche übersetzt heißt: „NFT für deine Eitelkeit. Computer schlafen nie. Es ist verifiziert. Es ist garantiert.“ In dem Musik-Clip dreht sich dazu eine überdimensionale Trophäe aus Gold, die fast mehr blinkt und leuchtet als Las Vegas im Partymodus. Die Musk-Message lautet wohl: NFT sind nichts als ein peinliches Statussymbol für Sammler – Effekthascherei ohne wirklichen Wert.

## Wann kommen die NFT-Fonds?

Letztlich verhält es sich mit NFT wie mit analoger Kunst oder anderen Sammler-Objekten: Schönheit liegt im Auge des Marktes. Und Märkte können auch überhitzen. „Die Entwicklung des NFT-Trends ist aktuell meines Erachtens noch als Boom einzuordnen“, glaubt Eckl. Er kann sich allerdings durchaus vorstellen, dass die NFT-Welt aus Investment-Sicht „erwachsen“ wird. „Gründe dafür können sein, dass der Gesetzgeber mit Re-

gulatorik sich weiter einbringt und auch das Vertrauen wächst“, so der CEO von Mondo Gate. Hier herrscht noch sehr viel Unklarheit. So hat die BaFin bisher nicht klargestellt, ob es sich bei NFT um Kryptowerte handelt, die Anlagezwecken dienen. Wer als privater Kleinanleger in NFT investieren, aber sein Risiko durch Diversifikation streuen will, für den ergeben sich künftig wohl immer mehr Möglichkeiten. „Es kommen jetzt viele Produkte, wie zum Beispiel auch der erste NFT-ETF im Dezember, als klassisches Wertpapier auf den Markt“, beobachtet Eckl. Hier geht es um den ETF mit dem Kürzel „NFTZ“ – herausgegeben vom Emittenten Defiance. Dieser ETF ist allerdings nicht in NFT direkt investiert, sondern beinhaltet börsennotierte Unternehmen, die auf dem NFT-Markt agieren. Und: Zurzeit ist der an der New Yorker Börse NYSE gelistete NFTZ nicht in Deutschland handelbar. Einige Marktbeobachter erwarten jedoch, dass ähnliche Produkte bald auch auf dem deutschen Börsenparkett ihr Debut feiern werden.

„Es gibt aber keine regulierten Fonds, die direkt in NFT-Projekte investieren“, stellt Kuhlmann fest. „Die MatrixChain prüft eine solche direkte Beteiligung für 2023, es hängt hier von den regulatorischen Bedingungen ab.“ Bis dahin empfiehlt der Krypto-Experte den Kleinanlegern, sich am „DeFi Pulse Index“ von Coinbase zu orientieren. Bei Coinbase handele es sich um ein reguliertes Unternehmen auf dem deutschen Markt. Und aktiv gemanagte NFT-Fonds? Die betrachtet Eckl für den Mainstream noch als zu risikoreich und daher uninteressant. „Dies kann sich bei einem aktuell so dynamischen Markt allerdings schnell ändern“, fügt er hinzu. (sh)

## ...und diese Themen erwarten Sie unter anderem in der kommenden Ausgabe:

### US-Fonds

In den vergangenen Jahren stand die US-amerikanische Volkswirtschaft im Mittelpunkt des Interesses. Viele Kurse zogen an, getrieben durch Niedrigzinsen und eine moderate Zinslandschaft. Damit könnte 2022 Schluss sein. Die US-Notenbank Fed stellt einen Zinsanstieg in Aussicht. Das ändert die Gesamtlage. Werden nun insbesondere die Tech-Aktien weiter unter die Räder kommen? Wie fällt überhaupt ein Zwischenfazit der Biden-Administration aus? finanzwelt blickt auf das Rendite-Risiko-Profil von US-Fonds.



Foto: © Nik Shuliahin - unsplash.com

### Globale Immobilien-Investments

Immobilien erfreuen sich auch im laufenden Jahr hoher Beliebtheit. Sie weisen tendenziell ein attraktives Renditeprofil für Investoren auf. Ob nun als Direktanlage oder über entsprechende Fonds. Doch inwiefern lohnt sich auch hierbei ein Blick über die eigenen Landesgrenzen? Können Immobilien-Investments in den Vereinigten Staaten oder im fernen Osten auch ein Zusatzbaustein im Portfolio sein? Wie unterscheiden sich die globalen Immobilienmärkte voneinander? Eine Übersicht der global attraktiv erscheinenden Immobiliensegmente.

Foto: © Gaetano Cessati - unsplash.com

### Verdienstaufschlag richtig absichern

Es gibt viele Gründe, die zu einem teilweisen bis vollständigen Verdienstaufschlag führen können – von einer Krankheit über einen Unfall bis hin zur Berufsunfähigkeit und Pflegebedürftigkeit. Da gilt es vorzusorgen, vor allem für Selbstständige. Ein Streifzug der finanzwelt durch die Möglichkeiten.



Foto: © Jeremy Bishop - stock.adobe.com

# finanzwelt

## IMPRESSUM

#### CHEFREDAKTION

Lenard von Stockhausen (lvs)  
stockhausen@finanzwelt.de

#### ART DIRECTOR

wirkungswerk Werbeagentur  
Jan Risch  
Jonas Reggelin  
Yannick Reggelin  
kontakt@wirkungswerk.com

#### BILDREDAKTION

Sabrina Henkel  
s.henkel@finanzwelt.de

#### ANZEIGENLEITUNG

Uschi Meinert  
meinert@finanzwelt.de

#### LEKTORAT/LESERSERVICE

Angela Schnell  
schnell@finanzwelt.de

#### REDAKTION

Lisa Brunner (lb)  
brunner@finanzwelt.de  
Christian J. Enpich (cje)  
redaktion@finanzwelt.de  
Günter Giese (gg)  
giese@finanzwelt.de  
Alexander Heftrich (ah)  
a.heftrich@finanzwelt.de  
Sebastian Hoffmann (sh)  
shoffmann@finanzwelt.de  
Hans-Dieter Meyer (hdm)  
redaktion@finanzwelt.de

#### AUTOREN DIESER AUSGABE

Markus Gotzi  
Marcel Sechtin  
Wolfgang Thust  
Philip Wenzel

#### VERKAUFSPREIS

Einzelheft 4,50 Euro  
Jahresabonnement: 25,- Euro  
inkl. Versandkosten, inkl. MwSt.  
(Inland). Die finanzwelt kann nur  
direkt beim Verlag abonniert  
werden und ist nicht im Handel  
erhältlich.

#### DRUCK

Silber Druck oHG  
Otto-Hahn-Straße 25  
34253 Lohfelden

#### EXPERTENBEIRAT

Peter Schneider  
Prof. Dr. Hans-Peter Schwintowski  
Matthias Wiegel  
Prof. Dr. Hans-Wilhelm Zeidler  
(Vorsitzender)

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder. Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieses Magazins darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlages in irgendeiner Form – durch Fotokopie, Mikrofilm, die Aufnahme in elektronische Datenbanken oder andere Verfahren – vervielfältigt oder verbreitet werden.

#### VERLAG

FW-Verlag GmbH  
Söhnleinstraße 17  
65201 Wiesbaden  
Tel.: (06 11) 267 66 - 0  
Fax: (06 11) 267 66 - 18  
www.finanzwelt.de  
info@finanzwelt.de  
ISSN-Nr.: 2701-7478

#### GESCHÄFTSFÜHRUNG

Dorothee J. Schöneich  
(V. i. S. d. P.)



Drittes Objekt im Fonds  
»Verifort Capital HC1«  
in Hannover angekauft.

# »Investieren Sie mit uns in Zukunftsmärkte.«

**Das Emissionshaus Verifort Capital ist mit seinem neuen Immobilienfonds (AIF) für Privatanleger im Bereich Healthcare in Platzierung.**

Mit unserem neuen Fonds »Verifort Capital HC1« bieten wir Anlegern die Möglichkeit, sich am Zukunftsmarkt von Immobilien im Pflegebereich zu beteiligen. Aufgrund der demografischen Entwicklung richten wir bewusst den Blick auf diesen stark wachsenden Zukunftsmarkt und investieren in Immobilien aus den Bereichen stationäre Pflegeheime, betreutes Wohnen sowie Tages- und ambulante Pflege in Deutschland. Als Beteiligungs- und Immobilienunternehmen stehen wir mit unserem Investmentansatz für Verlässlichkeit, Transparenz und Werthaltigkeit.

#### Die wichtigsten Fakten zum Fonds

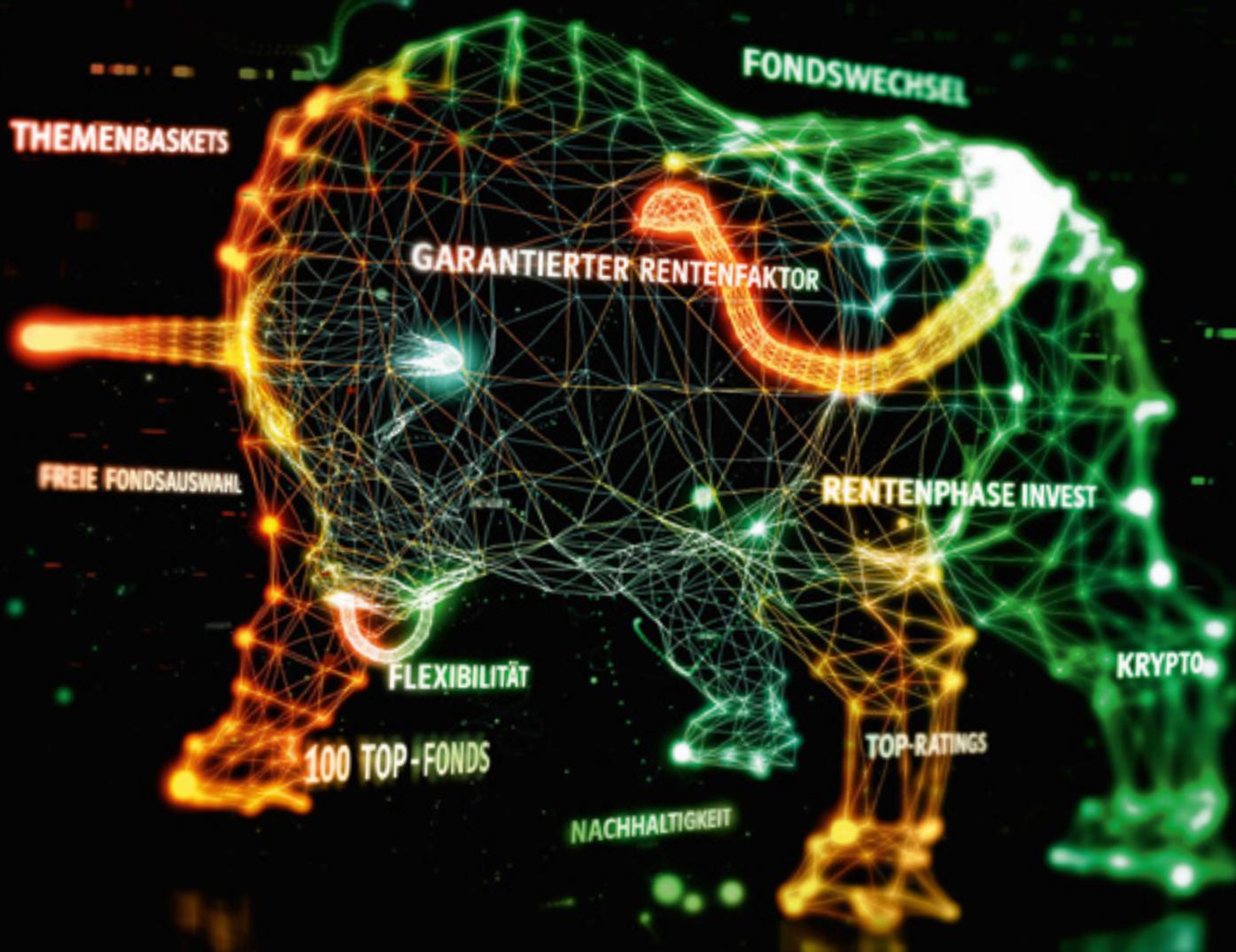
- Mindestbeteiligung 5.000 € zzgl. Ausgabeaufschlag von 5 %
- Vierteljährliche Ausschüttung in Höhe von 4,75 % p. a. vor Steuern (Prognose)
- Wir, die Verifort Capital, haben selbst einen Betrag von 1,6 Mio. € investiert

Erfahren Sie mehr über unsere neuesten Aktivitäten auf LinkedIn und Xing oder besuchen Sie uns auf:

[www.verifort-capital.de](http://www.verifort-capital.de)



**Verifort Capital**



## WWK Premium FondsRente 2.0

# DIE ZUKUNFT DER ALTERSVORSORGE. FLEXIBEL. CHANCENREICH. BULLENSTARK.

- 100 Top-Fonds: kostenoptimiert, innovativ, qualitätsgeprüft
- Vielfältiges Anlageuniversum: ETFs, Indexfonds, Nachhaltigkeit, Edelmetalle u. v. m.
- Freie Fondsauswahl in Anspar- und Rentenphase
- Attraktiver garantierter Rentenfaktor
- Flexibilität: Beitragsänderungen sowie Zuzahlungen und Entnahmen jederzeit möglich

**WWK VERSICHERUNGEN** Vertriebsberatung: +49 89 5114-2000 oder [info@wwk.de](mailto:info@wwk.de)



# WWK

Eine starke Gemeinschaft