

Keine Mischmodelle

„Wir werden uns nicht gegen Honorarberatung aussprechen und ein harmonisches Nebeneinander befürworten“, meinte Wolfgang Marzin, Leiter Außendienst und Maklerfragen des GDV, betonte aber auch, dass der GDV das „bestehende Vergütungssystem mit gutem Gewissen“ verteidigen werde. Und es wird nach seiner Einschätzung kein „mal Vermittler, mal Berater“ geben. Solche Mischmodelle fänden in den Ministerien wenig Anklang.

Quelle: *Versicherungsjournal* 28.01.2010

Honorarberatung & Versicherungen

Der Erwerb einer verbrauchergerichten Versicherung ist für den Kunden zukünftig dann besser gewährleistet, wenn die Qualifikation der Vermittler wächst. Die Art der Bezahlung des Vermittlers bringt keinen wesentlichen Vorteil. Diese Meinung vertritt Dr. Stephan C. Maier, Partner der Schickler Unternehmensberatung. Er beruft sich auf die Ergebnisse einer Studie, die sein Haus zusammen mit der Universität Hohenheim und der *Financial Times Deutschland* realisiert hat. Teilnehmer: 50 Versicherer.

Gutes Wachstumspotenzial für die Honorarberatung, so sie denn nicht regulatorisch eingeführt wird, sieht Maier in den Feldern der Altersversorgung, in der Krankenvollversicherung, der Berufsunfähigkeits-Versicherung sowie im gewerblichen Geschäft.

Der Studie zufolge gehen 76% der Befragten davon aus, dass ein generelles Verbot von Provisionszahlungen zu einer stärker anbieterunabhängigen Beratung führt. Eine Verbesserung der Beratungsqualität wird hingegen nicht gesehen. Eine Meinung dazu, wie eine sinnvolle Vergütung bei Einführung der Honorarberatung aussehen könnte, hat sich gemäß der Studie noch nicht gebildet. Die Vergütung im Rahmen von festen Stundensätzen wird von 53% als wahrscheinlichste Form gesehen.

Ein erfolgsabhängiges Honorar halten 62% für „unwahrscheinlich“. Einzelne Befragte konnten sich auch eine Vergütung nach einer Gebührenordnung oder eine „Jahres-Flatrate“ vorstellen.

Mit dem Verbot von Provisionen werden nach Einschätzung von 61% der Befragten die Vergütungen für den Versicherungsverkauf sinken. Nur 8 Prozent rechnen laut Studie mit höheren Einnahmen.

Quelle: *Versicherungsjournal* 11.02.2010



NEU: Kanada-ETF

Starke Staatsfinanzen · Gesunde Banken · Rohstoffe

Das zweitgrößte Land der Welt wird bisher von deutschen Anlegern komplett ignoriert. Mit Blick auf die Finanzkrise kann jedoch dokumentiert werden, daß es zum Beispiel in 2008 erstmals seit 33 Jahren wieder ein Außenhandelsdefizit in Kanada gab. Ursächlich hierfür waren stark sinkende Rohstoffpreise und der Einbruch der weltweiten Exporte. Im Vergleich: Der Nachbar USA trägt anhaltend ein gigantisches, permanent wachsendes Außenhandelsdefizit. Ein weiteres Beispiel für die im Vergleich zu den USA stark unterschiedliche Entwicklung ist der Immobilienmarkt. Der Immobilien-Crash in den USA hielt dreimal so lange an wie in Kanada. Dort setzte er zudem auch erst zwei Jahre später ein. Die Aktienkurse gaben im Rahmen der Krise in Kanada um rund 50 Prozent nach. Die Erholung setzte jedoch zügiger ein, als in den USA. Die Haushaltseinkommen pro Kopf stehen zudem generell erheblich besser da, als im Nachbarland. Wer bisher von den starken kanadischen Finanztiteln sowie Rohstoff-Unternehmen des Landes profitieren wollte, hatte Einzelaktien und Zertifikate zur Wahl. Der neue Indexfonds der UBS bietet dank des breiten MSCI Canada Index ein sehr gutes Instrument, um sich die Stärke dieses Marktes preiswert ins Depot zu holen. Natürlich stellen in Kanada Finanztitel mit

einem Anteil von insgesamt 34 Prozent den größten Index-Sektor. Rohstoff-Titel folgen an zweiter Stelle. Übrigens: Dank der rigiden Bankenaufsicht, die eine hohe Eigenkapitalquote vorschreibt, war das Thema Staatshilfen in Kanada keine Schlagzeilen wert. Zudem waren kanadische Institute kaum in CDOs aus dem Immobilienkreditgeschäft investiert.

Chancen

So stark wie diese Exportnation unter dem Einbruch des Welthandels und der Rohstoffpreise gelitten hat, so sehr wird globaler Aufschwung die Konjunktur nach oben ziehen. Bank of Canada, die kanadische Notenbank, erwartet für 2010 den Anstieg des Bruttoinlandsprodukts um drei Prozent. Im Folgejahr wird mit einem Wirtschaftswachstum von 3,3 Prozent gerechnet. Das ist, im Rahmen der G8-Staaten, ein Höchstwert. Und: von 1996 bis 2008 wurden im kanadischen Bundeshaushalt fortlaufend Überschüsse erwirtschaftet.

• UBS-ETF MSCI Canada

Index: MSCI Canada · Anbieter: Lyxor
ISIN: LU0446734872

Währung: CAD

Ausschüttungsart: Ausschüttend
Indexabbildung: Full Replication

Verwaltungsvergütung: 0,45%



Trojanisches Vertriebspferdchen?

Eine Qualitätsfrage hinsichtlich der Transparenz stellt sich für die Neugründung Honorarkonzept, Göttingen. In 2009 wurde diese GmbH von der Fortis Deutschland Lebensversicherung AG ins Leben gerufen.

Wer einmal einen Ausflug auf die, im übrigen sehr unaufdringlich und hochseriös gestalteten Internetseiten macht, wird das Wort Fortis jedoch nicht finden. Die Gesellschaft schreibt: „Honorarkonzept bietet alles, um den Vermittler oder Makler beim Einstieg in die Honorar-Finanzberatung und darüber hinaus zu unterstützen. Im Vordergrund steht dabei das Verständnis für einen neuen Beratungsansatz, der dem Kunden beträchtliche zusätzliche Vorteile verschafft, sodass er das offen kommunizierte Honorar als gerechtfertigt erachtet.“

Das klingt gut. Auch für Verbraucher. Aber, wie so oft im Finanzvertrieb, wird das Wesentliche verschwiegen.

Gestartet wurden diese Seiten als Produkttransporter für die Honorartarife der Fortis. Die Vergütung erwirtschaftet der Vermittler nicht für sich allein. Teile davon werden an die Gesellschaft abgegeben. Den Stab bereits abgegeben haben in der kurzen Zeit seit Bestehen dieser auf den ersten Blick so sympathischen Internetseiten: Fortis-Aktuar Berthold Ströter, der Entwickler der Honorar-Tarife, Honorarkonzept-Geschäftsführer Ulf Lipphardt und Honorarkonzept-Geschäftsführer Wolfgang Gottmann.

Nun tritt Fortis-Vertriebsvorstand Michael Mebesius als Geschäftsführer auf. Das Wort Fortis findet sich weiterhin nicht auf den Internetseiten der Honorarkonzept. www.honorarkonzept.de