

Durchblick

Neuer Maklerverband gegründet

Versicherungsmakler haben einen neuen Berufsverband: die Interessengemeinschaft Deutscher Versicherungsmakler (IGVM) e.V. Er wurde mit dem Ziel gegründet, dem Berufsbild der Versicherungsmakler eine klare Kontur zu geben, Qualitätsstandards zu etablieren und eine sichere Rechtsgrundlage für die Tätigkeit als Makler zu schaffen. Darüber hinaus soll der Verband den kollegialen Austausch fördern und Möglichkeiten zur Weiterbildung schaffen. Vorsitzender ist Matthias Helberg, der bereits die Initiative „Gemeinsame Erklärung“ ins Leben gerufen hatte, die ein Sprachrohr für Makler in Richtung der Versicherer sein soll.

Rückblick

Sind Beteiligungen ausreichend reguliert?

Davon geht zumindest der Chef der Wertpapieraufsicht beim BaFin, Caspari, aus. „Die Bundesregierung hat klar entschieden, dass geschlossene Fonds nicht unter die MiFID fallen. Mir sind keine derartigen Diskussionen auf politischer Ebene bekannt“ konstatierte er in einem Interview mit dem Anlegermagazin Cash. Damit wird es also keine weitergehenden Pflichten für die Prüfung und Gestaltung geschlossener Fonds geben. Mancher Anleger dürfte wohl überrascht sein, wenn ihm klar wird, dass die Behörde sogar bei offensichtlichen inhaltlichen Lücken des Emissionsprospektes nicht interveniert, wie Caspari jetzt bestätigte. Sollte man einen gleich lautenden Hinweis vielleicht zur Pflichtangabe in Emissionsprospekten machen?

Überblick

Studie Maklerpools und Verbände

Maklerpools und Verbände waren im letzten Jahr auf der Überholspur. Trotz Stagnation im Versicherungsgeschäft haben sie ihre Provisionseinnahmen um mehr als 20 % gesteigert. Zu diesem Ergebnis kamen auf getrennten Wegen die Untersuchungen von cash und BrunotteKonzept. Wer an detaillierten Informationen über Pools und Verbände interessiert ist, kann in der Studie von BrunotteKonzept jetzt nachlesen, dass die Provisionserträge je Vertriebspartner aber nicht so positiv sind. Im Schnitt brachten es die angeschlossenen Vermittler auf noch nicht einmal 6.000,- Euro (pro Jahr!). Mehr unter www.brunottekonzept.de

Einblick

Vertriebskrise in der Lebensversicherung?

Die Bestände der Lebensversicherer schrumpfen. Wie der map-report jüngst ermittelte, sank die Zahl der Verträge im Jahr 2007 um über 283.000. Seit 2004 beträgt der Schwund fast 1,5 Millionen Verträge. Verlierer der aktuellen Entwicklung ist das klassische Breitengeschäft, dessen Rückgang auch von Riester- und Rürupverträgen nicht kompensiert werden konnte. Um so mehr verwundert, dass Versicherer sich der Wiederanlage von ablaufenden Verträgen nicht systematischer und mit mehr Erfolg zuwenden. Und wenn sie es doch tun, konzentrieren sie sich hauptsächlich auf kapitalmarktnahe Produkte, anstatt sich auf ihre Kernkompetenz zu besinnen- die Übernahme biometrischer Risiken. Dafür dürfte der Markt weit größer sein als für ausgetüftelte Steuersparmodelle und Garantieprodukte mit Mindestschutz. BrunotteKonzept berät jetzt Unternehmen zu vertrieblichen Erfolgsverstärkern für die Wiederanlage.

Ausblick

Umstieg mit Hindernissen

Bald ist es soweit: die Gesundheitsreform zündet zum Jahreswechsel mit Einführung von Basistarif und Gesundheitsfonds die nächste Stufe. Die Möglichkeit, Teile der Alterungsrückstellungen beim Wechsel in den Basistarif mitzunehmen, hatte schon die Phantasie einiger Verkäufer beflügelt. Doch jetzt ist Ernüchterung eingetreten, denn der Basistarif wird kein Durchgangstarif. Bevor ein erneuter Wechsel möglich ist, muss der Versicherte für mindestens 18 Monate im Basistarif bleiben. Wer sich für die aktuelle Diskussionslage rund um PKV und GKV interessiert, sollte den 16. September vormerken: da findet das 8. PKV-Forum der Continentale in Köln statt.