

» News

Kreditinstitute beklagen massive Kosten durch Anlegerschutzvorschriften

Die Kosten für die Umsetzung von nationalen Anlegerschutzvorschriften gehen in die Millionen. Allein bei den genossenschaftlichen Instituten werden jährlich 100 Mio. Euro aufgewendet. Die nationalen Alleingänge sind nach Ansicht der Kreditinstitute nicht nur unnötig, sie sorgen auch dafür, dass einer Vielzahl von Kleinanlegern der Zugang zu Finanzinstrumenten verwehrt wird.



» Unser Unternehmen berät die Mittelschicht. Festgestellt werden kann, dass die meisten unserer Kunden diese Papierflut gar nicht sehen wollen. [...] Die Erfahrung bei Baufinanzierungen zeigt bei uns, dass das Honorar fast immer dazu führt, dass der Kunde eine Lösung seiner Hausbank oder eine „kostenlose Beratung“ wählt. Bei diesen Summen wäre ein Honorar die bessere Lösung.

IDD: Regelungsvorgaben für Versicherer und Vermittler angezogen

GDV-Referent Julian Schmücker hat bei einer Veranstaltung der Bezirksgruppe Ulm des Bundesverbandes der Assekuranzführungskräfte (VGA) am 23.02.2016 über die Auswirkungen der neuen EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie berichtet.



» Die Auswirkungen der Expertenhaftung sind ja bekannt. Jetzt kommt diese „Beweislastumkehr-Thematik“ auch für Altersvorsorge-/Geldanlageberatung auf Vermittler zu. Die Durchführungsrichtlinien zur „Geeignetheitsprüfung“ werden keine befreienden WpHG-Protokolle werden, sodass die jeweiligen Richter im Einzelfall entscheiden dürfen. Fazit: Wer es nicht bis 2018 gelernt hat, den notwendigen Zeitaufwand von drei bis vier Terminen vor dem Abschluss gegen eine Gebühr abzusichern, wird wesentlich häufiger als bisher Umsonst-Beratungen erleben. [...]

» TV

Thementag

Biometrie

Unter anderem mit Stephan Kaiser, BU-Expertenservice GmbH



Experten-Talk

Bestandsübertragung

Mit Andreas Grimm, Verantwortlicher des Bestandsmarktplatzes

Am 14.04.2016
live ab 11.00 Uhr auf
www.asscompact.de



» Veranstaltungskalender

07.04.2016

Karlsruher Versicherungstag

IHK Karlsruhe

Karlsruhe

11.04.2016

Roadshow: Multi Asset und mehr. Blick in die Fidelity Fondsfabrik

Fidelity International

Hamburg

12.04.2016

Seminar: Aktuelle Fragen des Versicherungsaufsichtsrechts

VersicherungsForum

Köln

20.-21.04.2016

VEMA-Tage 2016

VEMA eG

Fulda

27.04.2016

Roadshow: „Digital einfach! Beratung im Wandel“

MORGEN & MORGEN/DEFINO/massUp

München

10.05.2016

Gewerbe-Symposium 2016

AssCompact

Dortmund

Informieren und kommentieren
unter www.asscompact.de

Ansehen unter
www.asscompact.de/tv

Weitere Veranstaltungen unter
www.asscompact.de/kalender

Erstmals Leitlinien für die Honorarberatung

(ac) Anlässlich des Honorarberater-Kongresses, der Anfang März in Hanau stattgefunden hat, wurden sechs Leitlinien für die Honorarberatung vorgestellt. Ziel ist dabei, eine Grundlage für die Beratungsqualität von Honorarberatern zu schaffen. Sie sollen aber auch von Beratern und Vermittlern angewendet werden können, die mit Provisions- und Mischmodellen arbeiten. Zu den Erstellern des „Kodexes“ zählen Medien, Verbände und Unternehmen aus der Honorarberatung.

Die Leitlinien beginnen mit dem Punkt Compliance, wo es heißt, dass der Berater sich an die gesetzlichen Bestimmungen hält und darüber hinaus im „Geiste des Gesetzes“ handelt. Unter dem Begriff Kundenorientierung wird subsumiert, dass die Beratung im Interesse des Kunden stattfindet sowie produktunabhängig und ergebnisoffen ist. Allerdings sollen auf Kundenwunsch auch die empfohlenen Produkte besorgt werden können. Empfohlen werden sollen nur Produkte, die einer sogenannten Geeignetheitsprüfung standhalten.

In Sachen Vergütung lässt sich der Berater nur für sein Know-how und seine Zeit auf Basis einer Vergütungsvereinbarung bezahlen, so die Leitlinien weiter. Und er legt seinen Aufwand und die Berechnung seiner Vergütung offen. Letzteres vor allem dann, wenn er mit Mischmodellen arbeitet. In den Leitlinien findet sich zudem eine Definition zum Beratungsinhalt und zur Qualifikation. Zur beruflichen Voraussetzung gehört demnach die persönliche fachliche Kommunikation, aber auch eine ausgeprägte Fähigkeit zur Empathie. Hinsichtlich der Ausbildung sei zudem ein Wirtschaftsstudium mit Schwerpunkt Bank- oder Versicherungsbetriebswirtschaft wünschenswert.

AssCompact TV Thementag:

Biometrie

(ac) „Sie kennen sich in der BU aus. Aber kennen Sie auch die Details?“, fragte Stephan Kaiser, Geschäftsführer der BU-Expertenservice GmbH, und versorgte die Zuschauer beim AssCompact TV Thementag Biometrie mit allem, was sie zum Thema „BU und AU-Klausel im Spannungsfeld zum Krankentagegeld“ wissen müssen. Als Vorteile einer AU-Klausel für Versicherungsnehmer nannte Kaiser beispielsweise, dass es – zumindest wenn der Versicherer keinen BU-Antrag fordert – leichter sei, Leistungen wegen Arbeitsunfähigkeit zu beantragen. Außerdem gebe es durchaus Fälle von mehr als sechsmonatiger Arbeitsunfähigkeit, die keine Berufsunfähigkeit im herkömmlichen Sinn der AVB sind, jedoch Leistungen über die AU-Klausel auslösen. Mit Fakten zum Thema Berufsunfähigkeit startete anschließend Alexander Költzsch, im Produktmarketing bei HDI-Gerling Lebensversicherung AG tätig: So gibt es jedes Jahr mehr als 160.000 Fälle von Berufsunfähigkeit. Rechnet man den Wert der Arbeitskraft hoch, der durch Berufsunfähigkeit verloren geht, befindet man sich schnell im Millionenbereich und wünscht sich dringend eine Versicherungslösung dafür, so Költzsch, der den Zuschauern im Folgenden einige Argumente für Kundengespräche lieferte und den HDI Einkommensschutz vorstellte.

Umfassendes Leistungsspektrum

Dass Biometrie nicht nur etwas mit BU zu tun hat, sondern der Wortherkunft nach mit Lebensmessung und Lebenserwartung, und man sich daher im klassischen Bereich der Altersvorsorge und Pflege befinde, erläuterte Norbert Walter, Vorstandsbeauftragter der Barmenia Lebensversicherung. Er nahm in seiner Präsentation beim AssCompact TV Thementag Biometrie die „Biometrische Eskalation“ genauer unter die Lupe und ging anschließend näher auf die Barmenia SoloBU ein. Zum Abschluss des AssCompact TV Thementages Biometrie präsentierte Benjamin Börner, Leiter Marketing und Technische Vertriebsinnovationen bei der Dialog, das Produktspektrum des Spezialversicherers für biometrische Risiken, das Versicherungslösungen bei Todesfall, Pflege, Erwerbsunfähigkeit und Berufsunfähigkeit umfasst.



Alle Sendungen des AssCompact TV Thementages Biometrie können jederzeit nachgeschaut werden unter www.asscompact.de/thementag oder über nebenstehenden QR-Code.