

Das Zitat des Monats:

„Wissen ist Macht - aber selbst viele Erwachsene verwechseln Informationszugang mit Wissen!“

(Unbekannter Autor)



Ihr Autor:
Thomas Adolph, Geschäftsführer



Adolph Finanzplanung
& Wirtschaftsberatung
Dienstleistungsgesellschaft mbH

Vilbeler Landstr. 186
60388 Frankfurt
Tel.: 06109-50560
Fax: 06109-505629

eMail: info@afw-gmbh.de
www.afw-gmbh.de

Eingetragen beim Amtsgericht Frankfurt am Main, HRB 41993

Umsatzsteuer-Identifikationsnummer DE
183961131

Erlaubnis nach §34c GewO erteilt durch das Ordnungsamt der Stadt Frankfurt am Main

Hinweis / Haftungsausschluss:

Reproduktion oder Weiterversand dieses Newsletters, ganz oder teilweise, nur mit Einverständnis des Herausgebers und Quellenangabe. Alle Rechte vorbehalten. Die in diesem Newsletter enthaltenen Angaben basieren auf Informationen aus Quellen, die von AFW als seriös und glaubwürdig eingeschätzt werden. AFW nimmt keine Überprüfung der Richtigkeit oder Genauigkeit solcher Informationen vor. Alle Angaben sind daher ohne Gewähr.

Unser Angebot enthält Links zu externen Webseiten Dritter, auf deren Inhalte wir keinen Einfluss haben. Deshalb können wir für diese fremden Inhalte auch keine Gewähr übernehmen. Für die Inhalte der verlinkten Seiten ist stets ausschließlich der jeweilige Anbieter oder Betreiber der Seiten verantwortlich, dessen Meinung wir uns ausdrücklich nicht zu eigen machen. Insofern wird jede Haftung ausgeschlossen.
Redaktionsschluss: 31.10.2007

Guten Tag liebe Leserinnen und Leser,

für Finanzdienstleister aus der Versicherungsbranche gibt es im Jahr kaum einen wichtigeren Termin als die DKM-Messe in Dortmund. Wie immer gibt es viel Neues und Interessantes aus der Welt der Finanzprodukte und wir haben dazu ein entsprechendes Special zusammengestellt.

Und dann freuen wir uns, die Gewinner des „Web-Adressbuch 2007“ bekannt geben zu können! Zunächst einmal aber herzlichen Dank an alle Teilnehmer der Verlosung aus dem letzten Newsletter - es waren wirklich tolle Kommentare und Anregungen in Ihren Mails enthalten.

Über das Buchgeschenk freuen können sich:

- G. Berend (bitte noch um Rückmeldung auf unsere eMail, die Postanschrift fehlt noch)
- R. Böhm aus Leutkirch
- J. Hahn aus München
- R. Loer aus Schieder

Glückwunsch an die Gewinner und viel Vergnügen beim Surfen! Ihnen und allen anderen Lesern jetzt viel Spaß beim Lesen des Newsletters.

Die Themen des Monats:

1. TOP-Thema: Finanzdienstleistermesse DKM	S. 1
2. Finanznews	S. 7
3. Fondsnews	S. 8
4. Versicherungsnews	S. 10
5. Renten- und Sozialversicherungsnews	S. 12
6. Rechts- und Steuernews	S. 12
7. Und dann war da noch...	S. 14

1. TOP-Thema: Finanzdienstleistermesse DKM

Wie jedes Jahr im Herbst fand kürzlich wieder die größte deutsche Fachmesse für Finanzdienstleister statt - die DKM in Dortmund. Zum ersten Mal waren wir beide Tage vor Ort und führten eine Vielzahl von Gesprächen mit den Ausstellern, Branchenkollegen und der Presse. Eine „Marathon-Veranstaltung für Versicherungsvermittler und Versicherer“, wie das „VersicherungsJournal“ titelte. Die Zahlen von 20.000 Quadratmetern Ausstellungsfläche, 363 Ausstellern und etwa 17.000 Besuchern verdeutlichen die Dimension. Wobei es trotz der Größe oft erstaunlich familiär zugeht - die bedeutenderen handelnden Personen der Branche sind ein recht kleiner Kreis! Man kennt sich und trifft ständig Bekannte. Eine wunderbare Möglichkeit, alte Kontakte aufzufrischen, neue zu machen, spannende Hintergrundinformationen zu erhalten - und natürlich ein ständiges Training, Werbephrasen von wichtigen Inhalten zu trennen. Denn es ist klar: Eine Messe ist die Eigendarstellung der Branche - und die fällt natürlich immer äußerst positiv aus.

Schauen wir daher mal ein wenig hinter die Kulissen einer Branche, die zum 01.01.2008 komplett überarbeitete Produkte anbieten muß, die Vermittler gleichzeitig aber nicht vom umsatzstarken Jahresendgeschäft 2007 abhalten will:



Allgemeine Informationen:

www.afw-gmbh.de

Unter www.afw-gmbh.de finden Sie die zentrale Internetseite der **Adolph Finanzplanung und Wirtschaftsberatung Dienstleistungsgesellschaft mbH**. Hier haben wir Ihnen viele nützliche Informationen und Tips rund um die Themen Versicherung, Investment, persönliche Finanzplanung und Vorsorge zusammengestellt.

Neben einer Übersicht wirklich notwendiger Versicherungen können für viele Bereiche Angebote online berechnet und beantragt werden.

Eingehend wird auch der Bereich der Finanzplanung erläutert. Dabei handelt es sich um einen umfassenden Ansatz, bei dem Versicherungen und Kapitalanlagen nicht mehr getrennt betrachtet, sondern sinnvoll kombiniert und optimiert werden. Hierzu gibt es leicht verständliche Beispiele und übersichtliche Grafiken.

Bei komplexen und umfangreichen Themen haben wir Links zu speziellen und ausführlichen Webseiten eingebaut.

Für Finanzberater interessant ist unsere in Eigenregie entwickelte Analysesoftware **FINANZSOFT**, für die eine Musterauswertung einsehbar ist.

Interessierte Leser finden auch ein umfangreiches Pressearchiv mit Artikeln von oder über uns.

ALLIANZ:

Der „integrierte Finanzkonzern“ - man merkt es: Optisch signalisieren viele Säulen die verschiedenen Bereiche der Allianz – Lebensversicherung, Krankenversicherung, Sachversicherung, Investmentgesellschaft. Besonders auffällig aber die Mühe, mit der man die Makler anspricht: Zu drei Bereichen (Altersvorsorge, BAV, Förderrenten) wurden riesig dicke Mappen mit ganz ausführlichem Informationsmaterial, CDs mit speziellen Programmen, und vielem mehr ausgelegt. Sehr hochwertig, sehr detailliert und offenbar mit viel Gehirnschmalz erarbeitet. Wir sagen hierzu Glückwunsch, das ist hervorragend!

Ergänzt wird das Ganze durch eine witzig gemachte „Frischhalteverpackung“ für Fragen und Antworten zur Abgeltungssteuer. Man beachte bitte die Aufschrift oben links:

„Kursgewinne extra haltbar - Der Frischepack für 2009. Abgepackt am 23.10.2007, mind. haltbar bis: unendlich. Öffnen und mehr darüber erfahren.“



ASPECTA:

Eine Pressemitteilung einige Tage vor der Messe ließ auf ein neues und wirklich innovatives Versicherungsprodukt als Werkzeug gegen die Abgeltungssteuer hoffen. Nach Aussagen eines Standmitarbeiters aber ist es „nur“ eine normale Fondspolice, bei der anders als üblich nicht nur zum Monatsersten, sondern taggenau die Fonds getauscht werden können. Ansonsten nichts Besonderes - na ja!

AXA/DBV-Winterthur:

Bekanntlich hat ja die AXA die DBV-Winterthur übernommen. Abweichend vom üblichen AXA-Verhalten soll die Marke aber zunächst bestehen bleiben. Und so präsentieren sich beide Gesellschaften auf einem halben Gemeinschaftsstand - eine Hälfte des Halbrundes bestückt AXA in blau-rot-weiß, eine Hälfte die DBV-Winterthur in orange-weiß. So schafft man es gemeinsam sogar zum größten Stand der DKM - aber Standgröße und Attraktivität der Gesellschaften können ja manchmal auch konträr ausfallen...



Informationen zur Privaten
Haftpflichtversicherung:

www.privatehaftpflicht.de

Unter www.privatehaftpflicht.de finden Sie die Seite der **Adolph Finanzplanung** und **Wirtschaftsberatung** Dienstleistungsgesellschaft mbH zur wichtigsten Versicherung überhaupt: Der Privaten Haftpflicht!

Warum diese Versicherung unverzichtbar ist, zeigen wir Ihnen anhand einiger Beispiele. Ergänzend dazu finden Sie Informationen zu den gesetzlichen Haftungsvorschriften für fahrlässig oder vorsätzlich herbeigeführte Schäden, sowie zu deren möglichen finanziellen Folgen.

Sie haben hier die Möglichkeit, sich zunächst online Leistung und Beitrag für eine Haftpflichtversicherung ganz anonym berechnen zu lassen. Dabei können Sie verschiedene Sparten auswählen: Private Haftpflicht, Haus- und Grundbesitzerhaftpflicht, Gewässerschadenhaftpflicht und Tierhalterhaftpflicht.

Auch den Antrag können Sie – ganz ohne Risiko – online stellen. Sie müssen z.B. keine Bankverbindung angeben, sondern können die Police in aller Ruhe prüfen und bei Nichtgefallen einfach zurückgeben. Die Versicherung tritt erst mit der Überweisung des ersten Beitrags in Kraft.

Schließlich bieten wir Ihnen einen Preis- und Leistungsvergleich verschiedener Haftpflichtversicherungen, wichtige Tipps für den Fall eines Schadens sowie ein Schadensformular zum direkten Ausdruck.

BASLER:

Innovativ scheint uns hier die „Wochenendhaus-Kompakt-Police“ zu sein, ein echtes Nischenprodukt für Wochenendhäuschen. Alles drin, drei Prämien je nach Größe des Hauses, ein Kurzantrag und fertig - gar nicht schlecht!

Nicht gefällt uns dagegen die BUZ Young Life - also eine Berufsunfähigkeitsversicherung für junge Leute. Eigentlich eine gute Sache und der Flyer in jugendgerechter Sprache mit konsequentem „Duzen“ des potentiellen Kunden ist klasse - aber daß bis Abschluß der Ausbildung auf die abstrakte Verweisbarkeit nicht verzichtet wird, macht das Produkt unseres Erachtens für Auszubildende und Schüler unverkäuflich. Hier bieten Andere ganz erheblich höhere Sicherheit!

CONTINENTALE:

Die CONTI hat in der Krankenversicherung einen neuen Einsteigertarif „Economy“ herausgebracht und diesen in den wichtigsten Leistungen mit den Wettbewerbern (also vergleichbaren Tarifen anderer Krankenversicherer) auf einer Doppelseite für den Makler klar ersichtlich verglichen. Schön, daß trotz des niedrigen Preisniveaus wichtige Leistungen wie z.B. Psychotherapie mitversichert sind! Auch Heilpraktikerleistungen und Naturheilverfahren gibt es und ganz ungewöhnlich sogar einen offenen Hilfsmittelkatalog - alle Achtung! Die Option zum Wechsel ohne Gesundheitsfragen in einen besseren Tarif der gleichen Gesellschaft kann dazugewählt werden. Hinzu kommt eine garantierte Beitragsrückerstattung von zwei Monatsbeiträgen pro Jahr, wenn keine Rechnungen eingereicht werden.

Einzig die Leistungen im Zahnbereich trüben das ansonsten tolle Bild etwas, denn Zahnersatz ist durchgängig auf EUR 3.000 Höchstleistung pro Jahr begrenzt und Zahnbehandlung wird zwar unbegrenzt, aber nur bis zum maximal 2,3fachen Satz der Gebührenordnung gezahlt. Ansonsten: Klasse für Existenzgründer zum Beispiel!

Ohnehin engagiert sich die CONTI kräftig für die Makler: Eine sehr gute, erstklassig geschriebene und hochwertig aufgemachte Broschüre mit neutralem Hintergrundwissen zur Berufsunfähigkeitsversicherung kann kostenfrei mitgenommen werden. Für uns DAS Einführungs- und Nachschlagewerk in diesem Bereich!

FORTBILDUNG:

Ein recht erhebliches Thema. Erfreulicherweise sorgen gerade die sogenannten „Maklerversicherer“ für echte Chancen zur Fortbildung: In einer brancheninternen Aktion haben einige Versicherer die „Deutsche Makler Akademie“ gegründet, die - wie gerade eine Mitarbeiterin von uns selbst erfreulich erleben durfte - qualitativ hochwertige Grundlagen- und Fortbildungskurse für Versicherungsmakler anbietet.

Auch weitere Anbieter sind am Markt oder drängen darauf - Qualifikation ist ja endlich ein Schlüssel für künftige Geschäfte in unserer Branche geworden! Welch ein Wandel, so etwas war noch vor wenigen Jahren kaum ein Thema.

Hinzu kommen hervorragende Nachschlagewerke vieler Verlage, so z.B. die kostenfrei ausgegebenen „Zahlen, Daten, Fakten zur EU-Vermittlerrichtlinie“ vom HAUFE-Verlag.

GENERALI/VOLKSFÜRSORGE:

Wie ja erst vor knapp drei Wochen verkündet wird die VOLKSFÜRSORGE als eigenständige Versicherung verschwinden und in der GENERALI aufgehen. Das kann zu Zeiten der Messeplanung noch nicht bekannt gewesen sein, denn der Stand der VoFü ist ihrer gestiegenen Bedeutung angemessen groß - schließlich hat sie ja alle Maklerverbindungen der nunmehr nur noch exklusiv für die Deutsche



Informationen zur Altersvorsorge:

www.lv-angebote.de

Unter www.lv-angebote.de bietet die Adolph Finanzplanung und Wirtschaftsberatung Dienstleistungsgesellschaft mbH Informationen rund um die verschiedenen Formen der Lebensversicherung und der Vorsorge.

Auf folgende Sparten der Lebensversicherung wird dabei ausführlich eingegangen und deren Vor- und Nachteile gegenübergestellt: Kapitallebensversicherung, Private Rentenversicherung, Fondspolice mit und ohne Mindestverzinsung, Britische Lebensversicherung, "Riester-Rente", "Rürup-Rente", Risikolebensversicherung, Berufsunfähigkeitsversicherung, Unfallversicherung und Spezialformen der Lebensversicherung für besondere Anforderungen.

Zu den verschiedenen Vorsorge- und Sparformen finden Sie eine Kurzübersicht der Vor- und Nachteile. Dabei sind auch alternative Formen wie z.B. Investmentfonds berücksichtigt.

Sie können sich online individuell Leistungen und Beiträge errechnen lassen – und dies kostenfrei und unverbindlich!

Zur beschleunigten Bearbeitung eines Antrags steht Ihnen unser kostenfreier, hauseigener Service des "Antrags-Tracking" nutzen.

Abgerundet wird die Seite durch einige Fachartikel, die Ihnen bei der Auswahl der für Sie optimalen Gesellschaft helfen sollen.

Vermögensberatung zur Verfügung stehenden AACHEN-MÜNCHNER Versicherung übernommen.

Aber ebenfalls erheblich vergrößert und prominent platziert ist der Stand der GENERALI als künftiger Kernmarke.

Und wenn das Gesellschafts-Monopoly jetzt etwas zu verwirrend war: Keine Sorge, selbst bei den Mitarbeitern der jeweiligen Gesellschaftern blicken manche nicht mehr ganz durch!

HAMBURG-MANNHEIMER:

Image ist alles im Maklervertrieb - und hier hat die „HM“ ein gewaltiges Problem. Ein in gewissen Punkten vielleicht etwas zu aggressiver Vertrieb (ja, wir formulieren es hier wirklich freundlich!) hat es geschafft, daß diese Versicherung im anspruchsvollen Maklerbereich ganz im Gegensatz zu ihrer Größe eine vollkommen untergeordnete Rolle spielt.

Trotzdem versucht man unverzagt seit einigen Jahren, im Maklervertrieb Fuß zu fassen und sich aus der Abhängigkeit des eigenen Ausschließungsvertriebes zu lösen. Warum man dann aber gerade die konkurrierende Ausschließlichkeit symbolisierenden „Günter Kaiser“, also die Werbefigur, in Fleisch und Blut vor Ort präsentiert und als Highlight den Fachbesuchern ein Foto zusammen mit Herrn Kaiser anbietet - das wissen wirklich nur die Marketingstrategen.

INTERRISK:

Die deutsche Tochter der Wiener Städtischen Versicherung hat sich auf einige Bereiche spezialisiert und bietet dort recht innovative Lösungen. Sehr positiv fällt schon seit Jahren die konsequente Maklerorientierung auf: So sind die jeweiligen Versicherungen im Sachbereich z.B. immer in mehreren Leistungsstufen erhältlich, wobei die TOP-Produkte zweifellos zu den leistungsstärksten des Marktes gehören!

Spätestens seit dem 22. Mai 2007 ist der Makler auch vom Gesetzgeber verpflichtet, seinen Rat auf eine „objektive und ausgewogene Marktuntersuchung“ zu gründen (wir berichteten <http://www.afw-gmbh.de/archiv/aktuell2007/200704/200704.html>). Auch wenn die gut und qualitätsorientiert denkenden Makler dies ohne Frage seit vielen Jahren ganz selbstverständlich praktizieren, so stellt sich heute mehr denn je die Frage nach der über Jahrzehnte gegebenen Nachweisbarkeit und internen Dokumentation dieser Marktuntersuchung. Hier hat die INTERRISK eine wirklich hervorragende Idee mit ihren „Mitbewerbervergleichen“: Auf 16 (Privathaftpflicht) bzw. 23 (Unfall) Seiten werden die wichtigsten Versicherer des Marktes mit ihren Kernprodukten mit denen der INTERRISK sauber und fachlich sehr fundiert verglichen. Mit umfangreichen Tabellen und detaillierten Leistungsbeschreibungen ein unglaublich arbeitssparendes Hilfsmittel.

An dieser Stelle besten Dank an die Kollegen aus Wiesbaden für diesen Service - und die kostenfreie Verteilung dieser Bedingungsvergleiche am Stand!

PRUDENTIAL:

Sie sind wieder da, die „Men from the Pru!“ (das war in Großbritannien früher die Bezeichnung für den Prudential-Außendienst, so etwas wie bei uns der Herr Kaiser von der Hamburg-Mannheimer). Man glaubt es kaum: Nach dem früheren Verkauf aller Deutschland-Aktivitäten wagt sich nun die PRUDENTIAL Lebensversicherung zurück nach Deutschland. Wie viele Briten seinerzeit aber nicht mit einer eigenen Niederlassung, sondern mittels sogenannter „Master-Distributoren“ und einem speziell nach irischem Recht aufgelegten „With-Profits-Produkt“ mit Einmalbeiträgen.

Zur möglichen Renditechance ist da wenig zu sagen, denn die Vergangenheitsergebnisse beruhen auf Britischem Pfund und sind nicht mit einer Euro-Anlage zu vergleichen. Dafür aber sind die Storno-



Informationen zur Absicherung im Alter:

seniorenversicherung.com

Unter www.seniorenversicherung.com bietet die Adolph Finanzplanung und Wirtschaftsberatung Dienstleistungsgesellschaft mbH speziell für Menschen im besten Alter Informationen und Angebote für eine bedarfsgerechte Absicherung.

Wir zeigen Ihnen zunächst, welchen speziellen Bedarf Senioren haben können. Neben den für jedermann notwendigen Versicherungen (Haftpflicht und Hausrat) steht vor allem der Schutz vor unerwarteten Ereignissen im Vordergrund. Sie finden hier Informationen und Angebote zu Unfallversicherung, Pflegerente (finanzielle Absicherung bei Pflegebedürftigkeit), Sterbegeld (Absicherung der Kosten der eigenen Bestattung) und Bestattungsvorsorge, eine in Deutschland einmalige Möglichkeit, die eigene Bestattung zu Lebzeiten unkompliziert und nach den eigenen Wünschen zu regeln und gleichzeitig finanziell abzusichern.

Nicht minder wichtig ist inzwischen die Aufbesserung der Rente. So bieten wir Informationen und Angebote zu Möglichkeiten der Zukunftsrente, Sofortrente und Geldanlage, sowie einer "Starthilfe" für die Enkelkinder.

Auch diese Seite wird durch Leistungs- und Preisbeispiele sowie Online-Berechnungen und -Anträge abgerundet.

abschläge bei Kündigung in den ersten fünf Jahren schwindelerregend hoch und durch den irischen Rechtsort ist das Produkt nicht durch den britischen Einlagensicherungsfonds abgesichert - obwohl das eigentlich problemlos möglich wäre bei einer Policing von England aus nach britischem Recht!

In vielen Details ein Produkt, das für uns mehr Fragen aufwirft als Vertrauen erweckt. Schauen wir mal, wie schnell die „Pru“ diesmal wieder weg ist!

SWISS LIFE:

Nachdem es immer schwieriger wird am Markt zu bestehen, präsentiert die SWISS LIFE (früher „Schweizerische Rentenanstalt“) zusammen mit der Prüforganisation DEKRA eine Zertifizierung für Versicherungsmakler. Das Ganze nennt sich „Ausgezeichnete Versicherungs- und Vorsorgeberatung“ und basiert hauptsächlich auf Mitarbeiter- und Kundebefragungen bzw. -einschätzungen, die ins Verhältnis zueinander gesetzt werden. Hinzu kommt eine praktische Prüfung eines (!) Beratungsgesprächs. Am Ende gibt es eine Potentialanalyse des Betriebes und als eigentliches Highlight das Recht, das DEKRA-Zertifikat zu nutzen:

Das Siegel

Das DEKRA Siegel transportiert glaubhaft und zuverlässig eine vertrauensvolle Tätigkeit des Vermittlers und die fachliche Kompetenz des Vermittlerbüros. Das ausgezeichnete Qualitätsniveau der wichtigen Bereiche wird dem Kunden transparent dargelegt. Das DEKRA Siegel kann marketingtechnisch von den Vermittlern im Rahmen der DEKRA CI-Vorgaben frei verwendet werden und ist NICHT erklärungsbedürftig.

1.1



Dieses Zertifikat muß jährlich erneuert werden, wobei laut einem Mitarbeiter der DEKRA am Stand die Kunden zur Zufriedenheit mit dem Unternehmen befragt werden. Seine Empfehlung: „Suchen Sie sich jedes Jahr die gleichen guten Kunden dazu raus - die kennen das dann schon!“ Na ja, wollen wir das unseren Kunden wirklich zumuten? Es sind auch mehr als nur ein paar, denn ca. 10% des gesamten Kundenstammes sollen mit Fragebögen angeschrieben werden.

Ein längeres Gespräch zu diesem Thema weckt unsererseits Interesse, aber auch etwas Skepsis: Ist die Qualität eines Unternehmens wirklich danach beurteilbar, ob die Selbsteinschätzung von Mitarbeitern in Bezug auf z.B. Fachwissen und Service möglichst genau mit der Bewertung dieser Punkte durch den Kunden übereinstimmt? Okay, gewisse Parameter müssen so oder so eingehalten werden, aber kann man nicht durch eine vertriebllich überzeugende Art zwar zufriedene Kunden haben,



Informationen zu
Geschlossenen Fonds:

www.fondsangebote.de

Unter www.fondsangebote.de finden Sie den Marktplatz der **Adolph Finanzplanung** und **Wirtschaftsberatung** Dienstleistungsgesellschaft mbH für geschlossene Fonds.

Auf der Startseite können Sie allgemeine Informationen zu den einzelnen Fondstypen sowie deren Anbietern abrufen.

Folgende Fondsarten stehen zur Auswahl: Immobilienfonds, Schiffsfonds, Lebensversicherungsfonds, Private Equity Fonds, Umweltfonds und sonstige Fonds.

Zu den einzelnen Fondstypen erhalten Sie dann eine Übersicht der Emittenten, der Mindestbeteiligung, des Agio, der Ausschüttung und des jeweiligen Platzierungsstandes angezeigt.

Zusätzlich können Sie sich auch eine Übersicht der Emittenten und der von ihnen angebotenen Fondstypen ansehen.

die aber ohne ihr Wissen mit den vollkommen falschen Produkten versorgt sind?

Die eigentliche Fachkompetenz ist weniger das Thema, mehr noch die Prozesse (also Abwicklung etc.) im Unternehmen. Insofern ist das Ganze dann eher an eine ISO-Zertifizierung angelehnt.

Wir selbst haben ja bereits Erfahrung mit einer Zertifizierung, und zwar durch den TÜV-Süd im Bereich der Fondsberatung. Dort ging es ganz konkret um die Kompetenz des einzelnen Mitarbeiters, was sich auf einer ganz anderen Ebene bewegt.

Von daher sind wir uns bei der Bewertung des DEKRA-Angebots nicht wirklich einig - ein guter Ansatz und sicherlich auch eine feine Sache, mit dem DEKRA-Siegel werben zu können. Aber hat das in der Bevölkerung wirklich diese Anerkennung und Wirkung? Und wollen wir dafür unseren Kunden wirklich jedes Jahr einen Bogen mit ca. 50 Fragen antun?

Sie sehen, wir sind uns hier sehr unsicher. Frage daher an Sie, liebe Leser: Wie empfinden Sie diesen Ansatz? Ein kurzes Feedback an uns wäre toll!

ZWEITMARKT:

Eine massive Zunahme erfährt der sogenannte „Zweitmarkt“ für gebrauchte Geschlossene Fonds und Lebensversicherungen. Eine positive Entwicklung, denn der Verkauf einer Lebensversicherung statt ihrer vorzeitigen Kündigung bei einem finanziellen Engpass ist praktisch immer das bessere Geschäft für den Kunden - noch dazu, wo der Todesfallschutz unverändert erhalten bleibt! Leider sind die Aufkäufer noch immer sehr selektiv - das heißt, nicht jeder verkaufswillige Kunde kann auch tatsächlich verkaufen. Aber bei immer mehr Anbietern steigen natürlich auch die Chancen.

Und dann die Geschlossenen Fonds, also Produkte mit oft 20 oder mehr Jahren Laufzeit. Wer dieses Investment loswerden will, hatte bislang eher schlechte Karten, da es nur extrem eingeschränkt handelbar war. Hier sind gerade im letzten Jahr einige neue Verkaufsplattformen, aber auch professionelle Aufkäufer neu auf den Markt gekommen. Natürlich gilt auch hier: Gekauft wird nur Qualität - die aber in diesem Markt prozentual eher untergewichtet ist. Daher werden viele Verkaufswillige es trotz dieser positiven Veränderungen schwer haben, einen Aufkäufer zu finden. Aber die Richtung stimmt, gar keine Frage!

Soweit einige kurze Impressionen mit fachlichem Schwerpunkt. Auffällig waren dieses Jahres natürlich auch wieder die unvermeidlichen Werbeartikel-Sammler, die schon mit dem Rollkoffer (kein Witz!) in die Halle kamen. Da fragt man sich, was die mit diesen Tonnen von Giveaways eigentlich anfangen - soviel Raucher für Feuerzeuge, Kindergärten für Plüschtiere und so weiter gibt es ja kaum!

Okay, die geräucherte Elch-Salami am Stand der skandinavischen Investmentgesellschaft NORDEA war lecker und der befreundete Nachwuchs freut sich sicherlich über die Plüsch-„Quak-Ente“ vom DEUTSCHEN RING, klar. Aber über EINE davon und nicht über eine ganze Entenfamilie!

Und auch keine Frage: Natürlich nimmt man Prospekte und Informationsmaterial mit, gerade nach einem längeren Gespräch mit der jeweiligen Gesellschaft. Da kommen schon locker zwei Tüten am Tag zusammen, das läßt sich gar nicht vermeiden - aber alleine die Nachbearbeitung und Sichtung der Unterlagen dauert gut einen Tag.

Auch die Verschenkaktionen werden immer umfassender: Natürlich sind es die üblichen Givings wie Stofftragetaschen sowie Teilnahmekarten für irgendwelche Verlosungen der Aussteller, die einem dauernd in die Hand gedrückt werden. Kurz vor Verlassen der Hallen am zweiten Tag tauscht eine nette Dame ein renommiertes und hochwertiges Nachschlagewerk rund um Zeitwertkonten und Lebensarbeitszeitmodelle im Wert von rund



Informationen zur Software für
Finanzberater:

www.finanzeft.de

FINANZSOFT ist eine von der **Adolph Finanzplanung** und **Wirtschaftsberatung Dienstleistungsgesellschaft mbH** für Finanzberater entwickelte Analysesoftware zur Ermittlung des privaten Finanzbedarfs ihrer Kunden. Seit nunmehr 10 Jahren erfolgreich im Einsatz wird FINANZSOFT (vormals "Expertise für Windows") ständig weiterentwickelt und verbessert.

Kernpunkt ist dabei die kompakte, auch für den Kunden verständliche Auswertung mit zahlreichen farbigen Grafiken. So kann dieser seinen Bedarf praktisch selbst erkennen. Dies erleichtert das Cross-Selling des Finanzberaters.

Eine Musterauswertung ist auf der Seite www.finanzeft.de zu sehen.

Mit dem von uns entwickelten 4-Stufen-Modell der Beratersicherheit können Finanzberater schon heute mögliche Dokumentationspflichten der EU-Vermittlerrichtlinie erfüllen. Mit Hilfe des sogenannten "Lückenprotokolls" können sie so ihre Beraterhaftung deutlich reduzieren.

FINANZSOFT gibt es in der kostengünstigen Standardversion oder einer individuellen Spezialversion. Alle benötigten Formulare und Protokolle werden kostenfrei als PDF-Datei mitgeliefert.

Auf der Internetseite finden sich neben der Musterauswertung auch ein Prospekt, das 4-Stufen-Modell sowie ein Bestellformular.

30 EUR gegen eine Visitenkarte.... Akzeptiert, da man ja ohnehin nur als mit seinen Daten registrierter Fachbesucher überhaupt auf die Messe kommt und die Namensschilder mit den Daten von vielen Ausstellern elektronisch registriert werden.

Es war jedenfalls wieder spannend. Und anstrengend. Und wie immer gilt: Wir sehen uns nächstes Jahr Ende Oktober ganz gewiß wieder vor Ort!

2. Finanznews

■ Fusion von AWD und MLP gescheitert

Nach einem Bericht der Fachzeitschrift PERFORMANCE ist kürzlich der Fusionsversuch der beiden größten unabhängigen Finanzvertriebe Deutschlands, AWD und MLP gescheitert. Nach der Darstellung von PERFORMANCE wurde seit dem Jahr 2006 über eine gemeinsame Holdingstruktur verhandelt, unter der beide Gesellschaften als eigenständige Marken erhalten bleiben. Nach drei Jahren sollte Carsten Maschmeyer (AWD) mit entsprechender Abfindung ausscheiden. Das ganze Projekt soll erst vor wenigen Tagen aufgrund einer Ablehnung durch den MLP-Aufsichtsrat gescheitert sein!

■ Folgen der Regulierungsflut

Bekanntlich sind die Anforderungen an den Versicherungs- und Finanzvertrieb in diesem Jahr exponentiell gewachsen - alleine die zeitaufwendigen Dokumentationsverpflichtungen sind ja ein Thema für sich. Mit den langfristigen Folgen daraus hat sich natürlich auch der Verband Deutscher Versicherungsmakler intensiv auseinandergesetzt. Sehr bemerkenswert die in der „Zeitschrift für das Versicherungswesen“ beschriebene These zu den längerfristigen Folgen für die Verbraucher:

„Durch den erhöhten Verwaltungsaufwand im Gefolge von neuem Vermittlerrecht und reformiertem VVG [VersicherungsvertragsGesetz, Anmerkung des Autors] steige die Belastung weiter an. In letzter Konsequenz werde das dazu führen, dass Standardverträge aus dem Massengeschäft weder von den Maklern noch von der Ausschließlichkeit betriebswirtschaftlich sinnvoll vermittelt werden können. Wer wenig Geld habe, für den bleibe künftig nur noch der direkte Weg etwa über das Internet, wenn er Versicherungsschutz einkaufen wolle. Übertriebene Regulierung im Namen von Verbraucherschutz führe letztendlich dazu, dass viele Verbraucher nicht mehr persönlich beraten werden können.“

Unseres Erachtens ein absolut realistisches Szenario - denn z.B. für 10 Euro Provision einer Privaten Haftpflichtversicherung lohnt sich kein Kundenbesuch mit zweifacher An- und Abfahrt, Gespräch, Unterlagenbeschaffung, individueller Marktanalyse und Dokumentation (Ergebnisprotokoll mit allen wichtigen Hinweisen des Maklers) des Ganzen. Ein Stundenlohn von unter 1 EUR (nach Abzug der Kosten) ist nun mal sittenwidrig - gerade in Zeiten der Diskussion um Mindestlöhne.

Möglich sind solche Beratungen derzeit ja auch nur deshalb, weil eine Mischkalkulation mit höher rentierlichen Produkten z.B. aus dem Bereich der Lebensversicherung gemacht wird. Werden die dortigen Erträge massiv beschnitten wie von der Regierung beabsichtigt, dann entfällt die gegenseitige Subventionierung und die eigentlich grundlegenden Versicherungsbedürfnisse wie eben z.B. die Private Haftpflicht werden nicht mehr erfüllt.

Ist das Verbraucherschutz?



Informationen zu Investmentfonds:

www.aktienfonds.com

Unter www.aktienfonds.com finden Sie das Fondsportal der Adolph Finanzplanung und Wirtschaftsberatung Dienstleistungsgesellschaft mbH. Hier können Sie sich ein Aktiendepot genau nach Ihrem Risikoprofil zusammenstellen lassen. Interessant ist dabei vor allem, daß Sie nahezu alle angebotenen Fonds ohne Ausgabeaufschläge erwerben können.

Dies macht es Ihnen leicht, "Depotheilung" zu betreiben. D.h. wenn Sie bereits Fonds besitzen, die aber in den letzten Jahren schlecht gelaufen sind, haben Sie die Möglichkeit, diese in "bessere" Fonds umzutauschen – ohne Ausgabeaufschlag!

Auf diese Weise können Sie Ihr Depot an die aktuelle Marktentwicklung, vor allem aber auch an Ihre sich mit der Zeit verändernden Wünsche und Ziele anpassen. Ihr persönliches Risikoprofil wird anhand von 17 Fragen bestimmt.

Damit Ihr Depot eine langfristige Wertsteigerung erfährt, wird bei aktienfonds.com neben der Rendite auch Ihre persönliche Risikobereitschaft besonders berücksichtigt.

In unseren Gemanagten Portfolios werden regelmäßig die Entwicklung Ihres Depots und Ihrer Anlageziele überprüft.

■ BHW kündigt Bausparverträge

Einen ungewöhnlichen Schritt nimmt derzeit die BHW Bausparkasse vor: Sie kündigt von sich aus Bausparverträge. Und zwar handelt es sich dabei um sogenannte „Hochzinsverträge“ aus den 90er Jahren. Da damals die allgemeinen Zinsen ziemlich hoch waren, mußten auch die Bausparkassen neue Produkte bieten, um Gelder für die Baufinanzierungen einzuwerben. Dazu dienten besagte Hochzinsverträge. Diese boten verhältnismäßig hohe Guthabenverzinsungen mit bis zu 5% p.a. und zielten auf Personen, die eher aus Renditegründen bausparen wollten denn später wirklich eine Bauabsicht hatten.

Mittlerweile hat sich die Zinssituation deutlich geändert und wir sind schon lange in einer Niedrigzinsphase. Wer aber einen solchen alten Hochzinsvertrag hat, der hat bedingungsgemäß weiterhin Anspruch auf die Verzinsung. Das führt dazu, daß trotz voller Ansparung der Bausparsumme der Vertrag einfach liegengelassen wird - es gibt ja eine schöne Verzinsung und kostet nichts. Genau solche liegende Verträge hat laut einem Bericht der Financial Times Deutschland die BHW Bausparkasse (die mittlerweile zur Postbank gehört!) nun in großem Umfang gekündigt. Ca. 7.000 Bausparer sollen von der Aktion betroffen sein, von denen sich aber wohl eine ganze Reihe dagegen juristisch zu Wehr setzt. BHW will nach eigenen Angaben im Falle eines Widerspruchs gegen die Vertragskündigung die Entscheidung der Ombudsfrau der Bausparkassen abwarten und den Vertrag bis dahin zumindest weiterführen.

Wem also hier gekündigt wurde und wer keine vergleichbare Anlage für sein Geld hat, bei dem macht ein solcher vorsorglicher Widerspruch sicherlich Sinn. Über die Entscheidung der Ombudsfrau werden wir berichten.

3. Fondsnews

Wir berichteten eingangs über die DKM, eigentlich eine Versicherungsgesellschaft. Erstaunlich stark präsent waren jedoch auch die Investmentgesellschaften. Hier scheint es wohl fast so etwas wie ein Trend zu werden, mit der Verwendung der Fonds in Fondspolice aller möglichen Versicherungspartner zu werben - C-QUADRAT und NORDEA z.B. sind richtiggehend stolz auf die jeweiligen Informationsblätter!

Wir haben natürlich auch hier intensive Gespräche geführt und interessante Dinge erfahren:

ABN AMRO:

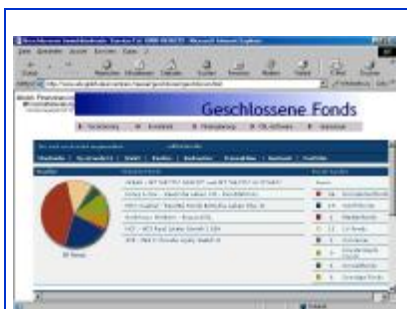
Die Niederländer sind ja von der RBOS Royal Bank of Scotland übernommen worden und werden nun filetiert. Das Spaniengeschäft geht z.B. an die Banco Santander und das Fondsgeschäft wird an die belgisch-niederländische FORTIS abgegeben. Jetzt zittert man, wie der Name künftig lauten wird! „Wer kennt schon FORTIS? ABN AMRO dagegen ist doch viel bekannter!“ war mehr als einmal dort zu hören!

Die Entscheidung hierzu fällt in den nächsten Wochen.

C-QUADRAT:

Spätestens mit der zweiten Hälfte des Jahres 2008 werden die Dachfonds in den Blickpunkt der Betrachtungen von Anlegern und Beratern rücken. Natürlich werden diese Produkte schon jetzt beworben.

Wer sich ein wenig umschaute, kommt im Grunde nicht an dem österreichischen Anbieter C-QUADRAT vorbei. Dieser hat die spezielle Linie „ARTS“ in seinen Dachfonds - das sind nach einem ausgeklügelten Trendfolgemodell sehr emotionslos gemanagte Fonds. Das Gespräch mit der Sales-Managerin für Deutschland brachte ein paar ganz spannende Informationen. Wer sich nämlich ausschließlich auf Auszeichnungen oder Ranglisten zur Fondsauswahl verlässt, kann hier ganz schnell ein



Informationen zu
Geschlossenen Fonds:

www.fondsangebote.de

Unter www.fondsangebote.de finden Sie den Marktplatz der **Adolph Finanzplanung** und **Wirtschaftsberatung** Dienstleistungsgesellschaft mbH für geschlossene Fonds.

Auf der Startseite können Sie allgemeine Informationen zu den einzelnen Fondstypen sowie deren Anbietern abrufen.

Folgende Fondsarten stehen zur Auswahl: Immobilienfonds, Schiffsfonds, Lebensversicherungsfonds, Private Equity Fonds, Umweltfonds und sonstige Fonds.

Zu den einzelnen Fondstypen erhalten Sie dann eine Übersicht der Emittenten, der Mindestbeteiligung, des Agio, der Ausschüttung und des jeweiligen Platzierungsstandes angezeigt.

Zusätzlich können Sie sich auch eine Übersicht der Emittenten und der von ihnen angebotenen Fondstypen ansehen.

Problem bekommen. Die Auszeichnungen sind enorm: Euro Fund Award 1. Platz für Performancesieger über 5 Jahre, 1. Platz über 3 Jahre und 2. Platz über ein Jahr (alles Stand Januar 2007), FWW dreimal Dreifachplus (ganz selten vergebene Höchstbewertung) - und das alles für die Kategorie „Dachfonds Schwerpunkt Aktienfonds weltweit“.

Liest man das nur soweit und sieht die Kategorie, dann kann es doch eigentlich nur eine Entscheidung geben: Anlegen! Das scheint genau der gesuchte Dachfonds mit weltweiter Streuung zu sein, der herausragende Ergebnisse erwirtschaftet und daher der Kern des künftigen Investments sein sollte!

Wirklich?

Besagter Fonds ist ein Trendfolgefonds ohne Beschränkung. Das heißt, es steht ein Universum von ca. 10.000 Zielfonds zur Verfügung, wobei darin sowohl Standard- als auch absolute Spezialfonds mit engsten Zielmärkten enthalten sind. Das kann man sich wie eine große Excelliste vorstellen, aus der ein Computermodell vollkommen unabhängig von der Anlageregion etc. die Fonds mit den gerade besten Verläufen herausucht. Das kann im Grunde wirklich alles sein! Und es ändert sich wöchentlich. Erfahrungsgemäß aber sind die trendstärksten Fonds immer sehr schwankungsstark und riskant. Und von diesen Fonds darf der Dachfonds bis zu 20% je Einzelfonds und bis zu 40% je Sektor/Region nutzen. Das heißt, der ganze Dachfonds kann aus nur 5 Fonds aus lediglich drei Regionen/Sektoren bestehen. Das können dann auch mal nur China, Lateinamerika und Rohstoffe sein, zum Beispiel. Klingelt es da?

Und jetzt bedenken wir, daß es ein Trendfolgemodell ist. Das heißt, der Computer steigt erst dann aus, wenn er einen Trend nach unten sieht. Bis dahin muss aber zwangsläufig bereits ein Rückgang tatsächlich eingetreten sein - ein vorsorglicher Verkauf ist nicht vorgesehen. Daher hat unser Dachfonds hier auch automatisch eine höhere Schwankungsbreite (Volatilität).

Ist so etwas ein Basisinvestment? Für uns sicherlich nicht. Es ist ein hervorragendes Investment - aber nur eines zur Beimischung! Ein Dachfonds, der in der sogenannten „Core-Satellite-Struktur“ die Satelliten, also die risikoreicheren Beimischungen abdeckt - aber keinesfalls den Kern der Anlage darstellt!

Dafür aber hat man alle spannenden Sektoren und Branchen automatisch durch das Trendfolgesystem im Fonds drin - und so kann eine Beimischung des Dachfonds für diese Zwecke nun doch wieder sehr geeignet sein. Aber nur dafür bitte!

NORDEA:

Einer der erfolgreichsten Fonds von NORDEA ist der European Value Fund. Hier hat kürzlich der langjährige Fondsmanager Tom Stubbe Olsen gekündigt. Bei einer Kündigungsfrist von nur einem Monat durchaus ein Problem für die Gesellschaft.

Aber alles nur halb so schlimm: Er hat seine eigene Gesellschaft gegründet, managt aber als Externer unverändert den NORDEA European Value - übrigens exklusiv als einzigen Publikumsfonds. Für ihn sicherlich eine finanziell sehr auskömmliche Situation - und für die Kunden eine beruhigende Kontinuität.

PIONEER:

Man glaubt es kaum: Der „PensionProtect“ kommt zu neuen Ehren! Fast entschlafen war der aus seligen ACTIVEST-Zeiten (die ACTIVEST ist in PIONEER aufgegangen, seit die italienische UniCredito die deutsche HypoVereinsbank übernommen hat) stammende Fonds mit Höchstkursgarantie und bemerkenswert guten Ergebnissen.



Informationen zu Investmentfonds:

www.aktienfonds.com

Unter www.aktienfonds.com finden Sie das Fondsportal der **Adolph Finanzplanung** und **Wirtschaftsberatung Dienstleistungsgesellschaft mbH**. Hier können Sie sich ein Aktiendepot genau nach Ihrem Risikoprofil zusammenstellen lassen. Interessant ist dabei vor allem, daß Sie nahezu alle angebotenen Fonds ohne Ausgabeaufschläge erwerben können.

Dies macht es Ihnen leicht, "Depotheilung" zu betreiben. D.h. wenn Sie bereits Fonds besitzen, die aber in den letzten Jahren schlecht gelaufen sind, haben Sie die Möglichkeit, diese in "bessere" Fonds umzutauschen – ohne Ausgabeaufschlag!

Auf diese Weise können Sie Ihr Depot an die aktuelle Marktentwicklung, vor allem aber auch an Ihre sich mit der Zeit verändernden Wünsche und Ziele anpassen. Ihr persönliches Risikoprofil wird anhand von 17 Fragen bestimmt.

Damit Ihr Depot eine langfristige Wertsteigerung erfährt, wird bei aktienfonds.com neben der Rendite auch Ihre persönliche Risikobereitschaft besonders berücksichtigt.

In unseren Gemanagten Portfolios werden regelmäßig die Entwicklung Ihres Depots und Ihrer Anlageziele überprüft.

Jetzt besinnt man sich angesichts der nahenden Abgeltungssteuer auf dessen „Life-Cycle-Modell“ und bewirbt ihn wieder aktiv mit umfangreichen Hintergrundinformationen und Präsentationen.

Mal sehen, wie stark die Präsenz werden wird!

RAIFFEISEN:

Die österreichische Raiffeisen ist bekanntlich einer der tiefsten Kenner der osteuropäischen Märkte - einer der besten Fonds für die Region stammt von dieser Gesellschaft. Doch wo Erfolg, da kommen auch viele Mittelzuflüsse: Mit aktuell mehr als 1,2 Mrd. EUR Volumen ist der Fonds natürlich ein echtes Schwergewicht und kann dadurch praktisch nur noch große Werte kaufen. Die Rendite stimmt zwar trotzdem, aber die kleinen besonders chancenreichen „Underdogs“ der Region, mit denen man vor rund 10 Jahren extrem erfolgreich angefangen hat und nach oben gefahren ist, die sind nicht mehr kaufbar.

Daher hat man nun einen neuen Fonds für europäische Small- und Midcaps (also kleine und mittlere Marktkapitalisierung) aufgelegt, der bei spätestens 200 Mio. EUR Volumen für das Neugeschäft geschlossen wird. Und mit diesem möchte man wieder schaffen, womit man einstmals z.B. in Ungarn und Tschechien erfolgreich war: Die kleinen Werte der Konvergenzländer wie derzeit z.B. Bulgarien und Rumänien ins Depot nehmen und damit Chancen nutzen.

Ohne Frage: Osteuropäische Small- und Midcaps - das ist zwar nicht so irre wie asiatische Internetwerte, aber doch schon extrem spekulativ. Und dazu ein neuer Fonds... Wir finden ihn aber trotzdem für ganz kleine Beimischungen unheimlich spannend, denn daß Raiffeisen die Expertise genau für diese Region hat wie kaum jemand sonst, ist ganz unbestritten. Und die Fondsgröße der etablierten Fonds ist nun mal ein Hindernis für die Hereinnahme besonders chancenreicher Titel!

4. Versicherungsnews

■ Interessantes Garantieprodukt

Derzeit versuchen einige Lebensversicherungen, mit speziellen Zertifikatspolicen neue Kundengruppen zu erschließen. Diese Tranchenprodukte, also zeitlich und volumenmäßig befristete Produkte, kombinieren Renditechancen der Aktienmärkte mit entsprechenden Sicherheiten.

Angeboten werden derzeit solche Policen einerseits von einigen renommierten deutschen Anbietern wie ALLIANZ, NÜRNBERGER, SWISS LIFE und ZURICH, aber auch von ausländischen Gesellschaften wie z.B. der CANADA LIFE. Deren Produkt „Flexibler Kapitalplan“ mit dem Spezialfonds „Spektrum 12“ finden wir besonders interessant, da es folgende Eckpunkte hat:

- Es handelt sich um eine Fondsgebundene Rentenversicherung (also keine Gesundheitsfragen), bei der eine einmalige und steuerbegünstigte Kapitalauszahlung vorgesehen ist.
- Eingezahlt werden können nur Einmalbeträge ab EUR 20.000,-.
- Die Laufzeit beträgt 12 Jahre, aber auch danach kann das Geld im Vertrag liegenbleiben.
- Es erfolgt eine breite Streuung des Anlagebetrags auf vier Anlageklassen mit geringer Korrelation: Aktien, Rohstoffe, Immobilien und Renten. Dann wird rückwirkend (!) festgelegt, welche Anlageklasse wie stark gewichtet wird - und zwar die sich nachträglich am besten herausstellende Klasse zu 55%, die zweitbeste zu 30% und die drittbeste zu 15%. Die schlechteste Anlageklasse fällt rückwirkend raus!



Informationen zur Altersvorsorge:

www.lv-angebote.de

Unter www.lv-angebote.de bietet die Adolph Finanzplanung und Wirtschaftsberatung Dienstleistungsgesellschaft mbH Informationen rund um die verschiedenen Formen der Lebensversicherung und der Vorsorge.

Auf folgende Sparten der Lebensversicherung wird dabei ausführlich eingegangen und deren Vor- und Nachteile gegenübergestellt: Kapitallebensversicherung, Private Rentenversicherung, Fondspolice mit und ohne Mindestverzinsung, Britische Lebensversicherung, "Riester-Rente", "Rürup-Rente", Risikolebensversicherung, Berufsunfähigkeitsversicherung, Unfallversicherung und Spezialformen der Lebensversicherung für besondere Anforderungen.

Zu den verschiedenen Vorsorge- und Sparformen finden Sie eine Kurzübersicht der Vor- und Nachteile. Dabei sind auch alternative Formen wie z.B. Investmentfonds berücksichtigt.

Sie können sich online individuell Leistungen und Beiträge errechnen lassen – und dies kostenfrei und unverbindlich!

Zur beschleunigten Bearbeitung eines Antrags steht Ihnen unser kostenfreier, hauseigener Service des "Antrags-Tracking" nutzen.

Abgerundet wird die Seite durch einige Fachartikel, die Ihnen bei der Auswahl der für Sie optimalen Gesellschaft helfen sollen.

- Es wird ein Kapitalschutz von 120% des Wertes der Investition mit Stichtag 07.01.2008 garantiert. Wird also die Mindestlaufzeit von 12 Jahren durchgehalten, dann ist ein Verlust ausgeschlossen (sofern der Garantieggeber, die JPMorgan Chase Bank nicht pleite geht).

Die Fondsverwaltungsgebühr ist mit nur 1% pro Jahr äußerst moderat, um nicht zu sagen preiswert. Hinzu kommen natürlich die Kosten für die Police an sich.

Unsere Meinung dazu: Es ist ein sehr innovatives Modell, insbesondere die rückwirkende Gewichtung der erfolgreichsten Anlageklassen ist attraktiv. Die Garantie von 120% des Anlagebetrages (d.h. Garantieverzinsung von 1,7% p.a. ohne Zinseszins) ist zwar niedriger als die Nominalverzinsung bei einer klassischen Rentenversicherung, stellt aber wegen der höheren Ertragschancen insbesondere für sicherheitsbewußte Anleger ein faires Verhältnis von Chance und Risiko dar.

Wer also an Garantieprodukten interessiert ist und steuerliche Vorteile (die Hälfte der erzielten Erträge ist durch den Versicherungsmantel steuerfrei!) nutzen möchte, der hat hier unseres Erachtens eine hochinteressante Möglichkeit. Zu beachten ist allerdings, daß eine Zeichnung nur bis zum 14.12.07 möglich ist, danach nicht mehr.

Bei Interesse bitten wir um Ihre kurzfristige Kontaktaufnahme!

■ **Verwaltungskosten von Versicherungen**

Ein interessantes Zahlenspiel hat das MAP-FAX des von uns sehr geschätzten Journalisten Manfred Poweleit gemacht: Es wurden einfach die gesamten Verwaltungskosten der Lebensversicherer zusammen durch die Anzahl der vorhandenen Lebensversicherungsverträge geteilt. Und siehe da: Der durchschnittliche Verwaltungskostenbeitrag der gesamten Branche für die Lebensversicherungen beträgt demnach nur 2,03 EUR pro Monat.

Dazu Poweleit: „Berücksichtigt man zum Vergleich, dass Banken pro Buchung auf einem Girokonto bis zu 1 EUR Gebühr verlangen und die Assekuranz neben Beitragsverbuchungen auch noch Adressänderungen, neue Bankverbindungen, neue Begünstigte und etliches andere leisten muss, so kann sich kaum ein Verbraucher über die Kosten ernsthaft aufregen.“

■ **ARAG und Penny mit illegaler Aktion?**

Für große Aufregung in der Branche hat die Kooperation der ARAG Versicherung mit dem Lebensmittel-Discounter Penny gesorgt (wir berichteten

<http://www.afw-gmbh.de/archiv/aktuell2007/200709/200709.html>). Die Branchenpublikation „versicherungstip“ ist dem Ganzen nachgegangen und hat vom Bundeswirtschaftsministerium nun eine eindeutige Antwort erhalten:

„Im Falle des Verkaufs der ARAG-Produkte durch die Penny-Markt GmbH muß von einer grundsätzlich erlaubnispflichtigen Versicherungsvermittlung im Sinne dieses Gesetzes ausgegangen werden.“ So handele es sich um 'Verkaufspackungen', mit deren Kauf 'sich der Käufer für den Abschluß eines konkreten Versicherungsvertrages' entschließt. Daher gelten die einschlägigen Pflichten [Ermittlung des individuellen Kundenbedarfs, Beratung, Dokumentation, Aushändigung der Dokumentation in Schriftform an den Kunden, etc., Anmerkung des Autors] „auch für die als Versicherungsvermittler tätige Penny-Markt GmbH“.

Wie der „versicherungstip“ weiter berichtet, wolle sich das Wirtschaftsministerium mit ARAG und Penny in Verbindung setzen und die zuständigen Aufsichtsbehörden informieren.

Wir sind gespannt, welche Sanktionen hier angesetzt werden - denn wenn hier nicht gleich hart durchgegriffen wird, werden alle möglichen



Vergleich Gesetzlicher
Krankenkassen:

[gesetzlichekrankenkassen.de](http://www.gesetzlichekrankenkassen.de)

Unter [gesetzlichekrankenkassen.de](http://www.gesetzlichekrankenkassen.de) finden Sie den Infodienst der **Adolph Finanzplanung** und **Wirtschaftsberatung** Dienstleistungsgesellschaft mbH. Er soll Ihnen helfen, die für Sie passende Krankenkasse zu finden.

Außer allgemeinen Erläuterungen zu den Leistungen der Kassen geben wir hier vor allem einen ausführlichen Preis- und Leistungsvergleich der Gesetzlichen Krankenkassen.

Sortiert nach Bundesländern sind die günstigsten Krankenkassen aufgeführt. Spezielle Selbstbehalt- oder Bonusmodelle verschiedener Kassen können Sie in einer PDF-Datei abrufen.

Eine weitere Tabelle listet auf, welche Gesetzlichen Krankenkassen mit welchen Privaten Krankenversicherungen kooperieren, um private Zusatzversicherungen anzubieten.

Weiterhin erhalten Sie auf dieser Seite zahlreiche Hintergrundinformationen über das System und die Grundleistungen der Gesetzlichen Krankenkassen, den Wechsel der Kasse und Beitragsgrenzen.

Die umfangreichen Leistungsvergleiche des Infodienstes www.gesetzlichekrankenkassen.de wurden bereits mehrfach in der Zeitschrift "Ökotest" abgedruckt.

unseriösen Unternehmen die Verpflichtungen der Versicherungsvermittlungsverordnung einfach dadurch umgehen, indem sie schlicht behaupten, ja eigentlich gar kein Versicherungsvermittler zu sein!

5. Renten- und Sozialversicherungsnews

▪ Umverteilung von 8,3 Mrd. EUR

Bekanntlich sind die Sozialsysteme ja eine Umverteilungsmaschine par excellence. Für das erste Halbjahr 2007 liegen nun wieder konkrete Zahlen vor:

8,3 Mrd. EUR sind von gut wirtschaftenden Krankenkassen als Zwangsunterstützung im Rahmen des sogenannten „Risikostrukturausgleichs“ an andere, nicht so gut wirtschaftende Krankenkassen geflossen - das sind 700 Mio. EUR mehr (!) als im gleichen Zeitraum ein Jahr zuvor. Spätestens mit Einführung der Einheitsprämie im Rahmen des „Gesundheitsfonds“ wird die unverantwortliche Alimentierung dann auf ein noch viel höheres Niveau gehoben. Merke: Leistung und Innovationskraft sind in diesem Lande „unsozial“, somit Kapitalverbrechen und gehören mit allen Mitteln bestraft!

Übrigens: Alleine 7,2 Mrd. EUR der 8,3 Mrd. fließen in das AOK-System. Die höchsten Leistungen in diesen Umverteilungstopf erbringen die tendenziell kleinen Betriebskrankenkassen mit 4,3 Mrd. EUR, wogegen die großen Ersatzkassen immer noch 2,4 Mrd. EUR einzahlen, obwohl wesentliche Mitglieder dieser Gattung selbst Leistungsempfänger sind.

▪ Rentenbezugszeiten verlängern sich

Die Deutsche Rentenversicherung hat neue Zahlen veröffentlicht, wie lange Renten bezogen werden. So bekommen Frauen ihre Rente im Schnitt 19,6 Jahre lang gezahlt. Im Jahr 1960 waren es noch 10,6 Jahre. Männer bekommen ihre Rente im Schnitt 14,8 Jahre lang gezahlt. Im Jahr 1960 waren es noch 9,6 Jahre.

Kein Wunder, daß die Beiträge zur Rentenversicherung kontinuierlich steigen (müssen).

6. Rechts- und Steuernews

▪ Abgeltungssteuer ab 2009

Bekanntlich kommen für Anleger mit der neuen Abgeltungssteuer ab 2009 ganz wesentliche Veränderungen. Nun hat man nach herrschender Gesetzeslage grundsätzlich noch bis Ende nächsten Jahres Zeit, seine Anlagen für die Abgeltungssteuer zu optimieren - also dafür zu sorgen, daß auch über das Jahr 2008 hinaus die Kursgewinne bei mehr als einem Jahr Haltedauer vollständig steuerfrei bleiben.

Seit einigen Tagen jedoch kursieren Gerüchte, wonach das Bundesfinanzministerium die Übergangsregelung zur Abgeltungssteuer für Investmentfonds verkürzen wolle - demnach könne die Abgeltungssteuer noch einmal durch einen vorgezogenen Stichtag verschärft werden. Mit Stichtag ist der Termin gemeint, zu dem die Anlagen bereits getätigt sein müssen, die dauerhaft in den Genuß der Steuerfreiheit kommen sollen. Bislang gilt der 01.01.2009. Laut FAZ könnte der Stichtag aber auf den 07.11. bzw. 09.11.2007 (Bundestags- bzw. Bundesratsitzungen über das Steueränderungsgesetz 2008) vorgezogen werden.

Das Finanzministerium soll laut FAZ diese Gerüchte dementiert haben und auch das HANDELSBLATT weiß nach eigenen Angaben nichts von vorzeitigen Änderungen.



Informationen zur Vorsorge:

www.vorsorgekatalog.de

Der Vorsorgekatalog ist eine von der Adolph Finanzplanung und Wirtschaftsberatung Dienstleistungsgesellschaft mbH nun bereits im dritten Jahr herausgegebene Broschüre mit umfassenden Informationen zu den Themen Versicherung, Vorsorge und Geldanlage.

Nach einer tabellarischen Übersicht der sinnvollerweise benötigten Versicherungen finden Sie auf den folgenden Seiten zahlreiche nützliche Informationen und Tips zu folgenden Themen:

- Sachversicherungen für Privatpersonen
- Sachversicherungen für Hausbesitzer
- Absicherung von Krankheitskosten
- Absicherung von Lebensrisiken
- Altersvorsorge
- Altersvorsorge mit Versicherungen, Angebote für spezielle Gruppen
- Kapitalanlagen
- Spezielle Aufgabenstellungen

Unter www.vorsorgekatalog.de können Sie den Katalog als PDF-Datei herunterladen. Dort sind auch Links zu den im Katalog genannten Internetseiten.

Wir halten es daher für unwahrscheinlich, daß sich schon in den nächsten Tagen für die Anleger negative Änderungen ergeben, können es aber auch nicht ausschließen.

Wobei es ziemlich sicher eine andere, wesentliche Änderung geben dürfte: Nämlich den Entfall des Steuerprivilegs für die bekannten „Luxemburger Spezialfonds“, die auch für einen einzelnen Anleger gegründet werden können. Dieses Vehikel sollte es Anlegern mit einem Vermögen ab ca. 1,5 Mio. EUR (bzw. bei mehreren Anlegern ab EUR 125.000) ermöglichen, ihre ganz normalen Anlagen mit allen Transaktionen abgeltungssteuerfrei unter dem Fondsmantel auszuüben und sich damit die Steuerfreiheit der Kursgewinne auf unbegrenzte Zeit zu erhalten.

Guter Ansatz, der jedoch jetzt mit ziemlicher Sicherheit von der deutschen Regierung mit einem Federstrich zunichte gemacht wird! Nach uns vorliegenden Informationen beabsichtigt die Regierung, die Abgeltungssteuer für besondere Fälle vorzuziehen - und zwar für „Spezialfonds und Investmentvermögen, bei denen entweder eine besondere Qualifikation der Anleger oder eine Mindesthöhe der Beteiligung von 100.000 Euro oder mehr vorgeschrieben ist“. Stichtag soll der 09.11.2007 sein.

Apropos Abgeltungssteuer: Richtiggehend putzig ist die Aussage des SPD-Finanzexperten Jörg-Otto Spiller in der Zeitschrift „Portfolio International“. Dieser geht vollkommen willkürlich von der Annahme aus, daß Anleger ausschließlich in deutsche Unternehmen investiert sind und ihre Investments nicht international streuen. Denn nur so ist folgende Aussage von ihm erklärbar „Mit hoher Wahrscheinlichkeit werden sich auf längere Sicht [durch die Unternehmenssteuerreform, Anmerkung des Autors] die Erträge der Unternehmen und damit auch die Ausschüttungen für die Anleger besser als heute entwickeln, weil die steuerliche Belastung bei den Unternehmen unter dem Strich sinkt. Also muß man beide Seiten sehen: Die Belastung im Unternehmen und die steuerliche Belastung bei Anteilseignern. Insgesamt wird es für Sparer keinen Nachteil geben.“

Besonders den letzten Satz lassen wir uns bitte nochmal auf der Zunge zergehen: „**Insgesamt wird es für Sparer keinen Nachteil geben!**“

Ach? Ein Wechsel von der Steuerfreiheit zu insgesamt ca. 28% Abzug (25% Abgeltungssteuer plus Soli plus Kirche) soll durch höhere Unternehmensgewinne aufgefangen werden? Das heißt, laut dem geballten Finanzwissen des SPD-Finanzexperten, daß deutsche Unternehmen bald durchgängig ca. 30 Prozent mehr Gewinn machen werden. Herrschaften, wer soll denn bitte so einen hanebüchenen Unfug glauben? Und daß der intelligente Anleger allein aus Sicherheitsgründen mal mindestens europäisch denkt und nicht ausschließlich deutsche Unternehmen kauft - das haben wir auch mal dezent übersehen, oder?

Keinen Nachteil für Sparer - wenn Sie reine Sparbuchsparer meinen Herr Spiller, dann mag das stimmen. Wenn Sie die denkende und investierende Minderheit im Lande meinen, dann ist das grundlegend falsch. Aber mit dieser Minderheit sind ja auch keine Wahlen zu gewinnen...

▪ Geringerer Höchstbetrag für Vorsorgeaufwendungen?

Das „VersicherungsJournal“ berichtete am 22.10.2007 über eine bedenkliche Absicht des Gesetzgebers: Dieser will demnach im Rahmen des Jahressteuergesetzes 2008 der Personengruppe „nicht sozialversicherungspflichtige Arbeitnehmer“ (also z.B. GmbH-Geschäftsführer, AG-Vorstände etc.) die Vorsorgeaufwendungen für die „Rürup-Rente“ von EUR 20.000 auf dann nur noch ca. EUR 7.400 kürzen! Das Vorgehen ist simpel: Diese Personengruppe bekommt künftig den Höchstbeitrag zur Gesetzlichen Rentenversicherung fiktiv auf den Vorsorgebetrag angerechnet - ob sie ihn in die Gesetzliche Rentenkasse einzahlt oder nicht!



Ihr Autor:
Thomas Adolph

Vilbeler Landstr. 186
60388 Frankfurt
Tel.: 06109-50560
Fax: 06109-505629

eMail: info@afw-gmbh.de
www.afw-gmbh.de

Detailliertere Informationen finden Sie auf unseren Internetseiten, u.a. zu folgenden Themen:

Allgemeine Infos:
www.afw-gmbh.de

Vorsorgekatalog:
www.vorsorgekatalog.de

Infos zur Altersvorsorge / Absicherung:
www.lv-Angebote.de

Infos zur "Riester-Rente":
www.riester-produkte.de

Infos zur "Rürup-Rente":
www.rueruprenten.de

Infos zu Krankenversicherungen:
www.kv-Infos.de

Vergleich gesetzlicher Krankenkassen:
www.gesetzlichekrankenkassen.de

Infos zu Sozialreformen:
www.sozialreformen.info

Investmentfonds:
www.aktienfonds.com

Geschlossene Fonds:
www.fondsangebote.de

Private Haftpflichtvers. ONLINE:
www.privatehaftpflicht.de

Unfallversicherung ONLINE:
www.unfallversicherungen.de.com

Rechtsschutzversicherung ONLINE:
www.rechtsschutzweb.de

Dieser Newsletter im Internet:
www.afw-gmbh.de/aktuell/aktuell.html

Bestellung und Abbestellung des Newsletters:
www.afw-gmbh.de

Damit werden die Möglichkeiten der privaten Altersvorsorge wieder einmal weiter beschnitten und die ohnehin überregulierte und für viele unattraktive „Rürup-Rente“ verliert eine weitere Zielgruppe. Ob der Widerstand dagegen klappt, entscheidet sich in den nächsten beiden Wochen.

7. Und dann war da noch...

... die neue „Fahrzeugzulassungsverordnung“, die für jede Menge Streß und Änderungen sorgt. So sind künftig elektronische Versicherungsbestätigungen Pflicht - aber nur dann, wenn die Zulassungsbehörde dies verlangt. Dafür aber können künftig auch nachträglich (!) noch Wunschkennzeichen beantragt werden.

Die wichtigste Änderung aber ist, daß künftig nicht mehr zu erkennen ist, wo ein Auto herkommt: Wo bislang „F“ für Frankfurt z.B. anzeigt, daß der Halter des Fahrzeugs aus der Mainmetropole kommt, so ist das bald nicht mehr sicher. Denn dann gibt es sogenannte „Dauerkennzeichen“. Diese können auch bei einem Umzug innerhalb eines Bundeslandes (aber nur dort!) beibehalten werden. Ein neues Kennzeichen ist nicht mehr notwendig und somit weiß niemand mehr, woher das Fahrzeug wirklich kommt.

Ob das wirklich ein Verlust ist, sei dahingestellt. Daß aber künftig gewisse mit Vorurteilen zum jeweiligen Stil des Fahrers deutlich behaftete Kennzeichen (z.B. „OF“ im Frankfurter Raum, „PI“ im Berliner Raum, usw.) deutlich weniger genutzt werden dürften, scheint klar. Schade, wenn man nicht mehr weiß, was wirklich „drinsteckt“!

Aktuelle Artikel von Thomas Adolph in der Presse:

- €URO-EXTRA 2/07 - Wissen leicht gemacht (Geldvermehrung)
- €URO-EXTRA 2/07 – Portfoliooptimierung
- Performance 10/2007 – Fusionitis

Aktueller Artikel über Thomas Adolph in der Presse:

- PoolNews3/2007 - Werbung mit TÜV-Zertifikat