

Umweltschadenshaftpflicht



Neue Risiken – neue Produkte

Im November 2007 tritt in Deutschland das Umweltschadengesetz in Kraft mit dem die EU-Umwelthaftungsrichtlinie in nationales Recht umgesetzt wird. Für nahezu alle landwirtschaftlich und gewerblich tätigen Unternehmen entstehen damit neue Haftungsrisiken, sofern ihre Tätigkeit die Artenvielfalt, die natürlichen Lebensräume, die Gewässer bzw. den Boden schädigen können.

Solche Schäden sowie die Kosten für deren Beseitigung sind von der bisherigen Umwelthaftpflichtversicherung nicht gedeckt, die lediglich auf Ersatzansprüche bei Sachschäden oder gesundheitlichen Beeinträchtigungen von Personen abstellt. Der neue Versicherungsschutz erstreckt sich auf die Beanspruchung des Verursachers zur Sanierung eines Umweltschadens, inklusive einer Ausgleichssanierung. Er stellt eine eigenständige Haftpflichtversicherung neben der Betriebs- und der Umwelt-Haftpflichtversicherung dar.

Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft GDV hat für die neue Betriebsversicherung jetzt unverbindliche Musterbedingungen vorgelegt. Anders als ursprünglich erwartet gilt als Voraussetzung für den Versicherungsfall nur die Störung des bestimmungsgemäßen Betriebs. Damit bleiben Umweltschäden aus genehmigten Anlagen und Verfahren bei Einhaltung der Grenzwerte nicht versicherbar.

Tätigkeiten, bei denen im genehmigten Rahmen Klärschlamm oder Gülle frei gesetzt werden, sind damit ebenso wenig versicherbar wie Schäden durch den Einsatz von Pflanzen- und Schädlingsbekämpfungsmitteln oder gentechnisch verändertem Saatgut. Auch die Sanierung von Schäden, die durch die genehmigte ständige Freisetzung von Schadstoffen hervorgerufen werden, sind nicht versicherbar. Versichert, ohne dass ein Störfall vorliegen muss, ist hingegen der Umgang mit fehlerhaften Produkten, wenn dadurch ein sanierungspflichtiger Umweltschaden ausgelöst wird.

Die GDV-Musterempfehlungen sehen eine Grunddeckung für Schäden außerhalb des eigenen Betriebsgrundstücks vor. Sie ist auf Schäden an eigenen Grundstücken erweiterbar und dies ohne Störfallvoraussetzung. Die neue Umweltschadensversicherung stellt an Produktgeber und Underwriter völlig neue Anforderungen. Weil kaum Erfahrungen mit der Materie vorliegen, ist damit zu rechnen, dass die ersten Produkte sehr vorsichtig, d. h. teuer kalkuliert sind. Beim Underwriting werden besondere Anforderungen an der Know-how gestellt, wenn es darum geht, Risiken zu bewerten und abzugrenzen.

Hans Pfeifer

Münchener Rück

Aufbruch zum Wachstum

In der Quartalsbilanz der Münchener Rück hat der Wintersturm Kyrill zwar Schäden hinterlassen. Aber insgesamt steht der Rückversicherer mit seinen ausgedehnten Interessen im Erstversicherungsgeschäft (ERGO) doch besser da als erwartet. Nachdem der Rückversicherer aus Verkäufen von Aktien und Immobilien profitieren konnte, wurden in München ambitionierte Ziele angekündigt.

So soll der durchschnittliche Gewinn je Aktie bis 2010 um mehr als zehn Prozent gesteigert werden und die Rendite auf das Eigenkapital mindestens 15 Prozent betragen. Bis April 2008 will sich der Versicherungskonzern den Rückkauf eigener Aktien zwei Milliarden Euro kosten lassen, zusätzliche drei Milliarden bis 2010. Als künftige Wachstumsmärkte sieht das Unternehmen die Themen Gesundheit sowie Klimawandel, Computer- und IT-Sicherheit.

Das Ziel: Die Münchener Rück zum profitabelsten der fünf größten Rückversicherer der Welt zu machen. Ob dabei irgendwann das Erstversicherung in Deutschland zum Verkauf stehen wird, was laut seit längerer Zeit umlaufenden Gerüchten der Fall sein soll, ist derzeit und noch auf absehbare Zeit Spekulation.

Albert Bruer

Dialog-Beitragsregler

Die Dialog Lebensversicherungs-AG, Augsburg, hat ihr Angebot für die selbständige Berufsunfähigkeitsversicherung in fünf Varianten neu gestaltet. Basis sind die bisherigen Tarife SBU-professional und SBU-Start. Durch abgestufte Varianten erhalten die Kunden die Möglichkeit, mit einer Art Beitragsregler zwischen fünf Leistungs- bzw. Optionsmöglichkeiten und damit zugleich zwischen fünf Zahlungshöhen zu wählen.

Mit dem breiten Angebotspektrum der wählbaren Varianten vereinigt die Dialog Leben nahezu alle bisher marktüblichen Flexibilisierungsvarianten bei der selbständigen BU-Versicherung - von SBU-professional (Tarif für den anspruchsvollen Kunden mit üppigen Zusatzoptionen wie dreimaliger Nachversicherungsgarantie, Zusatzzahlungen bis zwölf Monatsbeiträgen, Dread Disease-Leistungen, Rentendynamik und lebenslanger Rente) bis zu SBU-Start mit konstanten Beiträgen und Wechseloption:

Nach Ablauf der vereinbarten First und Wechsel in BU-professionel gelten höhere, aber feste Beitragssätze bis zum Ende der Laufzeit. Dialog-Vertriebsvorstand Rüdiger Burchardi verweist darauf, dass dem Makler die Aufgabe zukommt, die Kunden bei der Auswahl der entsprechenden Variante sachkundig zu beraten.

Hans Pfeifer

Absicherung von Autokrediten

Genworth Financial - in Deutschland seit einigen Jahren mit einer Hypothekenversicherung zur Absicherung hoch auslaufender Finanzierungen aktiv - ist in das Kfz-Kreditgeschäft eingestiegen. Dazu werden gemeinsam mit der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (BDK) zwei Versicherungsprodukte angeboten - eine Guaranteed Asset Protection (GAP)-Versicherung und eine Restschuldversicherung (Payment Protection Insurance, PPI).

Beide Produkte sind auf dem deutschen Markt nicht grundsätzlich neu. Das mitunter auch als „Top Cover“ bekannte GAP-Produkt ist darauf ausgerichtet, Autokredit-Kunden den durch die Wertminderung eines Fahrzeuges entstandenen Verlust bei der Wiederbeschaffung zu ersetzen. Im Unterschied zu traditionellen, mit der ausstehenden Restschuld des Autokredites verknüpften GAP-Produkten bietet das BDK-Produkt eine Total-Deckung für den Fehlbetrag zwischen Kaufpreis des Fahrzeugs und Auszahlung des Erstversicherers und zwar für die gesamte Versicherungsdauer.

Das Restschuldversicherung, die auch bei Verlust des Arbeitsplatzes die Fortzahlungen der Kreditraten ermöglicht, soll sich durch eine Reihe verbesserter Produkteigenschaften, wie kürzerer Wartezeiten, einfacheren Voraussetzungen für den Versicherungsschutz - auch für Freiberufler und Selbständige - sowie eine Anhebung der Versicherungsleistungen ohne Erhöhung der Versicherungsprämie von marktgängigen Produkten unterscheiden.

Hans Pfeifer



Rüdiger Burchardi

Stotternder Wachstumsmotor

Rund 173.700 Basisrenten wurden 2006 verkauft, meldet der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) in Berlin. Das entspricht einem Plus von 13,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Nach der Riester-Rente nimmt nun auch die Rürup-Rente - von Versicherern lieber Basisrente genannt - Fahrt auf. Dies betont beispielsweise die MLP AG in Heidelberg, die diesem Element der Dreischichten-Struktur in der Altersvorsorge schon von Anfang an große Chancen zubilligte.

Im Vergleich zu den Neugeschäftszahlen der Riester-Rente läuft der Basis-Motor allerdings noch stotternd. Nach GDV-Angaben jedenfalls verbuchten Deutschlands Lebensversicherer im vergangenen Jahr einen Neuzugang an förderfähigen Riester-Verträgen von 2,01 Millionen, was einem Zuwachs gegenüber 2005 von 79,8 Prozent entspricht. Die MLP AG begründet ihren Optimismus mit der steuerlichen Nachbesserung bei Basisrenten. „Bislang konnten Selbständige, die eigentliche Hauptzielgruppe der Basisrente, ihre Beiträge nur begrenzt steuerlich geltend machen“, so MLP.

Das wäre nun mit der steuerlichen Nachbesserung der Basis-Rente im Rahmen des Jahressteuergesetzes 2007 rückwirkend zum 1. Januar 2006 korrigiert. Für das Steuerjahr 2005 ändert sich allerdings nichts. Und benachteiligt waren im Wesentlichen auch nur Freiberufler und Gewerbetreibende mit größeren Kapitallebensversicherungen sowie Arbeitnehmer mit relativ geringem Arbeitslohn.

Michael Glück

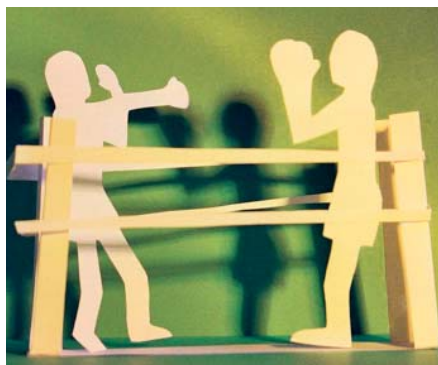
Wieder mal im Feuer?

Alle drei bis vier Jahre muss sich Prudential (nicht zu verwechseln mit Prudential in den USA), der zweitgrößte britische Versicherer mit Gerüchten befallen, wonach Käufer vor den Toren stehen, die den Konzern zerschlagen wollen. Derzeit gibt es Spekulationen, dass Prudential schon bald wie die niederländische Großbank ABN Amro übernommen werden könnte. Einige Prudential-Aktionäre, darunter auch ein Fondsmanager, fordern bereits die Aufspaltung des Konzerns. Die Aktionäre sind seit Monaten mit der Entwicklung des Geschäfts auf dem Heimatmarkt unzufrieden. Im vergangenen Jahr hatte Prudential ein Übernahmeangebot des Konkurrenten Aviva über 17 Milliarden Pfund abgelehnt. Um in Großbritannien ertragreicher arbeiten zu können, hat

Prudential ein umfassendes Sparprogramm angekündigt, das kurzfristig wohl nichts bringen wird. Bei ABN Amro geht es derzeit um den bislang größten Übernahmekampf in der Finanzgeschichte, den der Londoner Hedgefonds TCI mit einem Brief an das ABN-Management angeheizt hatte.

Michael Müller

Continentrale klagt gegen AOK



Infolge der Gesundheitsreform wird die Tonart zwischen Gesetzlichen und Privaten Krankenversicherern immer schärfer. Jüngstes Beispiel: Die Continentale Krankenversicherung a.G., Dortmund, wird gegen die neuen Wahlleistungstarife der gesetzlichen Krankenkassen gerichtlich vorgehen. Der Grund dafür: Das Landesversicherungsamt Nordrhein-Westfalen hat es der AOK Rheinland erlaubt, ihren Versicherten Wahlleistungstarife anzubieten, die unter anderem bessere Leistungen wie die Wahl eines Einbettzimmers oder Chefarztbehandlung im Krankenhaus oder beim

Fast jede fünfte Stelle will die Alte Leipziger Lebensversicherung in Oberursel nach eigenen Angaben bis zum Jahr 2009 abbauen. Wie das Unternehmen vor Kurzem mitteilte, sei dies Teil eines Kostensenkungsprogramms bei Sach-, Vertriebs- und Personalkosten, das rund 30 Millionen Euro ausmacht. Ziel des Kostensenkungsprogramms: die Wettbewerbsfähigkeit stärken.

Zu den konkreten Gründen für die Einsparungen waren weder die Unternehmensführung noch der Betriebsrat der Alten Leipziger bereit, genauere Angaben zu machen. Man wird aber über die Ursachen für die Rationalisierungsmaßnahmen nicht groß rätseln müssen. Zwar hat sich das Unternehmen mit einem Kraftakt nach einer langen Zeit des Absackens ins Mittelmaß bei Maklern und Mehrfachagenten wieder als ein verlässlicher Produktpartner etablieren können.

Es trägt aber immer noch schwer an hohen Personalkosten und einer noch keineswegs optimierten Verwaltung. Infolge des starken Umsatzeinbruchs nach dem Boomjahr 2004 und Verunsicherungen über die Möglichkeiten der vom Gesetzgeber gebrachten neuen Regularien, die die ganze Branche trafen, wurden Schwachstellen bei der Alten Leipziger so deutlich, dass wie schon in anderen Unternehmen (Allianz, AXA usw.) gehandelt werden musste.

Kilian Hofmann

Zahnersatz vorsehen.

Die Continentale sieht darin „einen frontalen Angriff der Krankenkassen auf den privatwirtschaftlichen Markt der Zusatzversicherungen“. Dagegen werde man sich mit allen Rechtsmitteln wehren, kündigte Vorstandsvorsitzender Rolf Bauer an. „Die Krankenkassen sind als Sozialversicherungsträger im Wettbewerbs- und im Steuerrecht privilegiert. Wenn sie nun in den Markt der privaten Krankenversicherer eindringen, kann von fairem Wettbewerb nicht mehr die Rede sein“, betonte Bauer.

Wahlleistungstarife dürften die Krankenkassen zwar grundsätzlich anbieten, aber mit den jetzt genehmigten Tarifen würden sie ihren Auftrag weit überschreiten. „Aufgabe der Krankenkassen ist es laut Sozialgesetzbuch, die Versorgung der Bevölkerung mit medizinisch notwendigen Leistungen sicherzustellen“, sekundiert Gerhard Stry, Direktor Produktmarketing und Justiziar bei der Continentale. Die jetzt vorgenommene Leistungserweiterung habe der Gesetzgeber aber nicht vorgesehen.

Kilian Hofmann

Gas geben mit Autoversicherung

Für den map-report (Nr. 18/07, 4. Mai 2007) kommt die „Meldung der Woche“ aus München und Frankfurt: „Der ADAC wird nach Informationen der Financial Times Deutschland (FTD) selbst Autoversicherer.“ Die unternehmerische Führung des neuen Kfz-Versicherers soll mit 51 Prozent die Zürich-Gruppe übernehmen. Mit 15,8 Millionen Mitgliedern kann der ADAC im Geschäft auch auf die Kfz-Versicherungs-Rampe eine ganze Menge hieven. Zumal die Organisation mit Rechtsschutz und Schutzbrief schon aktiv ist.

In der Vermittlung von Autoversicherungen waren die Ergebnisse des ADAC mit nur rund 200.000 deutschen Fahrzeugen nach Darstellung der FTD bislang schwach. Mit eigenen Kfz-Tarifen für die 15,8 Millionen Mitglieder und mit Unterstützung der Zürich-Gruppe könnte dies anders aussehen. Für den map-report besteht die Gefahr, dass den Versicherungsvermittlern das Autoversicherungsgeschäft „immer mehr aus den Händen“ gleitet. „Kleine Teile landen beim Direktversicherer, der Anteil der über Autohersteller und Autohändler verkauften Policen steigt ständig. Der klassische ausgebildete Vermittler hat mit Auto ab September eigentlich nur noch Arbeit und verdient kaum noch etwas. Gleichzeitig wird Autoversicherung vom Kernprodukt des Versicherungskaufmanns zur logistischen Randerscheinung in anderen Branchen.“

Michael Müller



Das seit Mitte August 2006 geltende Allgemeine Gleichbehandlungsgesetz (AGG) soll den (die) Einzelne(n) gegen Mobbing und Diskriminierung schützen. Für die Unternehmen steigen damit jedoch die Haftungsgefahren deutlich an, meinen Experten. „Seit das AGG gilt, lässt sich Mobbing leichter nachweisen“, erläutert die Rechtsanwältin Sandra Flämig aus Stuttgart. Bereits Hänseleien - beispielsweise weil jemand schlecht sehen kann, Vegetarier ist oder häufig seine Partnerschaften wechselt - können diskriminierend sein.

Weil insgesamt die Haftungsgefahren für Unternehmen deutlich ansteigen dürften, wird übereinstimmend mit mehr Klagen gerechnet. Die Assekuranz richtet sich auf diesen Markt aus, und bietet Teil- wie auch Vollschutz an. Zum einen kann die schon bestehende Firmenrechtsschutzversicherung um einen AGG-Baustein erweitert werden. Zum anderen kann auch eine Haftpflichtversicherung abgeschlossen werden. Die Antidiskriminierungs-Haftpflichtversicherung (ADH) zahlt Schadenersatz, falls

das Unternehmen in einer Klage unterliegt.

Vorreiter der Haftpflichtversicherungen sind die US-amerikanischen Versicherer Chubb (Düsseldorf) und AIG (Frankfurt), die mit diesem Versicherungsschutz Erfahrung haben. Denn den in USA gibt es ihn unter dem Namen „Employment Practices Liability Insurance“, kurz EPLI, schon seit vielen Jahren. Seit der Branchenführer Allianz in das Geschäft eingestiegen ist, wurde der deutsche Markt gehörig aufgerüttelt. „Wir rechnen mit einer sehr großen Nachfrage“, konstatiert Axel Salzmann, Jurist bei dem Versicherungsmakler Oskar Schunck in München.

Bei den meisten Unternehmen sei das Risikobewusstsein deutlich gewachsen. „Das AGG gilt selbst für Arbeitgeber mit nur einem Angestellten“, erläutert Walter Tesarczyk, Vorstand bei der Allianz Versicherung. Zudem seien gewerbliche Vermieter betroffen. Schon bei einem Wohnungsinserat mit der Formulierung „nur an ältere Damen zu vermieten“ stünden Schadenersatzansprüche im Raum.

Personenschäden, also der Vorwurf durch Diskriminierung am Arbeitsplatz psychisch erkrankt zu sein, ist in herkömmlichen Policen nicht abgedeckt. EPLI-Policen sind in Deutschland noch vollkommen unbekannt“, sagt Bijan Daftari von der Düsseldorfer Chubb Versicherung. Die neuen Policen gelten für Personen-, Sach- oder Vermögensschäden. Auch Verfahren vor der Antidiskriminierungsstelle des Bundes, an das sich jedes Opfer künftig wenden kann, sind mitversichert. Wie eine Umfrage der Zeitschrift „impulse“ ergeben hat, muss eine deutsche Firma mit 100 Mitarbeiter und rund 20 Millionen Euro Jahresumsatz für den AGG-Haftpflichtschutz zwischen 2.000 und 5.000 Euro Prämie zahlen.

Uwe Schmidt-Kasparek

Diskriminierungsklagen

Versicherungsschutz für Firmen

Zahlenquetscher rückt nach vorne

In „Euro fondsexpress“ (Nr. 18/2007) des FINANZEN Verlages wird der zu den „Quant-Fonds“ zählende FT Europa Dynamik von Frankfurt-Trust untersucht. Der mit einem quantitativen Analysemodell gemanagte Fonds habe „allem Anschein nach seinen Weg gefunden“. Fondsmanager Carsten Große-Knetter ist promovierter Physiker, verlässt sich nur auf Fundamentaldaten und nennt sich deshalb „selbstironisch gerne Numbercruncher oder Zahlenquetscher“. Große-Knetter hat den FT Europa Dynamik auf das mit seinem Team entwickelte Quant-Modell im Sommer 2004 umge-

stellt. Seither hat der Europa-Fonds seinen Vergleichsindex, den Dow Jones Stoxx 600, um 24 Prozentpunkte geschlagen. Laut „Euro fondsexpress“ nimmt Große-Knetter insgesamt 100 Titel ins Depot und gewichtet diese meist mit jeweils etwa einem Prozent. Am wichtigsten war Große-Knetter, mit der Fondsstruktur „ein Allwetterprodukt zu schaffen, dass auch bei schlechten Börsen gut läuft“. Dies scheint bei einer Wertentwicklung von 85,6 Prozent und einer Volatilität von 10,2 (jeweils über drei Jahre) der Fall zu sein.

Sven Krüger

Hedgefonds

Auf absteigendem Ast

Mit den Renditen der Hedgefonds ist es nicht weit her. Während der zurückliegenden Jahre wurden im Gegensatz zu früher nur bescheidene Renditen erzielt. Warum? Im Markt hat eine Anpassung stattgefunden, bei der sich viele Fonds inzwischen so verhalten wie dies früher allein die Hedgefonds taten - beispielsweise in liquiden Finanzmärkten (Aktien, Bonds, Devisen und Rohstoffe) mit „Leerkäufen“ oder auch „Leerverkäufen“ zu operieren. Wegen des stattgefundenen Kopierens auf vielen Feldern sind die früheren Vorteile von Hedgefonds gegenüber konventionellen Investmentfonds und anderen Vermögensverwaltern großteils nivelliert worden. Zudem haben sich inzwischen viele aktivistische Hedgefonds einem Herdentrieb angenähert. Damit sind außergewöhnliche Renditen natürlich nicht zu erzielen. Als „Aktivisten“ werden Hedgefonds-Manager bezeichnet, die die Strategie „Event Driven“ praktizieren; also in solche Unternehmen investieren, bei denen ein mögliches Ereignis (Fusion, Übernahme, Restrukturierung) in der Zukunft zur einer Steigerung des Unternehmenswertes führen könnte.

Wenn zu viele das Gleiche wollen und ma-

chen, dann funktioniert das natürlich nicht mehr. Deshalb haben viele aggressive „Event Driven“-Hedgefonds ihre besten Zeiten schon hinter sich. In der Verbindung mit Private Equity-Unternehmen werden sie uns als Investoren bei mittelständischen Unternehmen aber noch lange erhalten bleiben. Der Hedgefonds-Manager Florian Homm beispielsweise, der sich ja auch bei Borussia Dortmund als Anteilseigner zu Wort gemeldet hatte.

„Angst haben muss der Mittelstand nicht. Auf Aktivitäten der Hedgefonds sollte er allerdings vorbereitet sein“, meint Dirk Sönholz, geschäftsführender Partner von Feri Institutional Advisors in Bad Homburg. Für Privatanleger ist das nicht relevant. Sie können aufgrund der guten Situation an den Börsen auf Hedgefonds sehr gut verzichten. Zumal schon eine Reihe von Investmentfonds ähnliche Strategien bereits anwenden.

„Derivate verbessern die Wertentwicklung unseres Aktienfonds Optiselect je nach Marktphase um zehn bis 25 Prozent“, meint Winfried Walter, Vorstand des Vermögensverwalters Albrecht & Cie. Ähnliche Vorgehensweisen praktizieren u. a.: Loys Global, DWS Select-Invest und Griffin European Opportunities.

Albert Bruer

Die Welle rollt

Klimawandel, Teibhauseffekt, schmelzende Eisberge in der Arktis und viele andere Entwicklungen drängen bekanntlich in das Feld der Geldanlage. Nach Angaben des europäischen Dachverbands für nachhaltige Geldanlage Eurosif wird in Europa inzwischen über eine Billion Euro unter ökologischen und sozialen Kriterien angelegt. Zwar hinkt Deutschland nach einer Studie der Bank ABN Amro im Vergleich zu Nachbarländern noch hinterher.

Aber rund zehn Jahre nach den ersten Initiativen zur Forcierung des Themas Nachhaltigkeit in der Vermögensverwaltung, ist bei dieser Form der Geldanlage generell eine breite Aufwärtsbewegung festzustellen. Fondsgesellschaften wie Sarasin, Pictet, oder Ökoworld im Bunde mit Fortis profitieren als Pioniere von dieser Entwicklung auf besondere Weise. Schwierigkeiten bereiten aber nach wie vor die Zuordnung und die Definition brauchbarer Kriterien.

„Nachhaltigkeit ist kein geschützter Begriff“, meint Christoph Butz, Nachhaltigkeitsexperte bei Pictet. Immerhin hat sich eine Art kleinster gemeinsamer Nenner für die Zuordnung in die Kategorie der Nachhaltigkeitsfonds herausgebildet, wonach neben ökologischen Kriterien auch soziale zu berücksichtigen sind. Der Dachverband Eurosif unterteilt deshalb seine statistische Aufstellung schon in Fonds mit strenger und weniger strenger Ausrichtung an Nachhaltigkeitskriterien. Die Fonds mit strenger Ausrichtung tragen übrigens nur ein Zehntel zu dem insgesamt verwalteten Vermögen bei. Nach einer Aufstellung der European Business School in Oestrich-Winkel waren zum Jahreswechsel 137 nachhaltige Publikumsfonds mit einem Gesamtvolumen von 18,2 Milliarden Euro im deutschsprachigen Raum zugelassen. Im Zusammenhang mit der Diskussion über den Klimawandel spricht Butz von Pictet von einer „zweiten Welle“ an Umweltfonds mit engeren und spezielleren Ausrichtungen als dies noch für die „erste Welle“ typisch war.

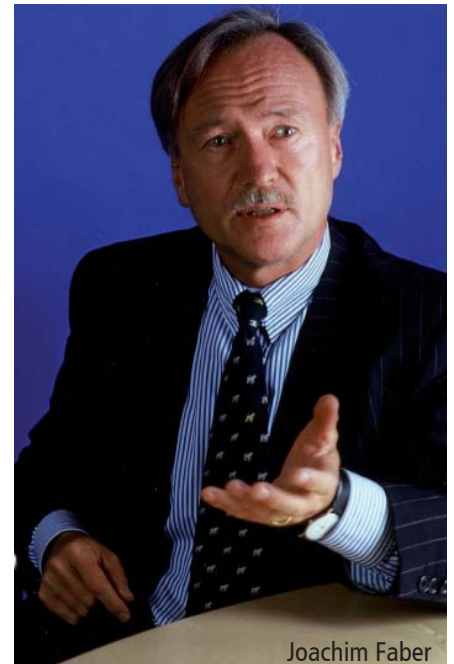
Albert Bruer

Warnung vor Investitionen

Joachim Faber, Chef des Vermögensverwalters Allianz Global Investors, warnt vor weiteren Investitionen in Private Equity. Faber meint, dass die Beteiligungsgesellschaften nicht mehr in der Lage wären, ihre Kapitalbestände von weltweit 434 Milliarden US Dollar auf sinnvolle Weise zu investieren. „Ich würde erst die nächste Marktkorrektur abwarten“, meint Faber.

„Die Volumina, die zurzeit in Private Equity drängen, sind überzogen. Die Beteiligungsgesellschaften sind nicht mehr in der Lage, das unterzubringen.“ Der Allianz-Konzern selbst hat lediglich ein Prozent seiner Anlagen in Private Equity investiert. Der Gewinnprung der Allianz im ersten Quartal 2007 um rund 80 Prozent auf 3,2 Milliarden Euro kam folglich aus anderen Quellen. Wie Allianz-Chef Michael Diekmann in diesen Tagen auf der Hauptversammlung erklärte, wurden BMW- und KarstadtQuelle-Aktien verkauft. Die Erlöse sollen unter anderem zur Komplettübernahme der französischen Tochter AGF genutzt werden.

Michael Müller



Joachim Faber

Zweitmarkt

Fonds für gebrauchte Beteiligungen

Im Sekundärmarkt gibt es jetzt auch etwas für Private Equity. Collier Capital, Marktführer im Sekundärmarkt für Private Equity, hat für dieses Segment des Beteiligungsmarktes den bisher größten Fonds aufgelegt. Insgesamt stellten institutionelle Investoren 4,5 Milliarden Dollar für den Fonds „Collier International Partners V“ zur Verfügung, der ursprünglich nur auf 3,75 Milliarden Dollar ausgelegt war. Angesichts der großen Nachfrage sei es dann zur Aufstockung gekommen, teilte Collier

mit. Der Vorläuferfonds hatte nur ein Volumen von 2,6 Milliarden Dollar.

Spezialisten wie Collier kaufen von Banken, Versicherungen und den Private-Equity-Fonds im Primärmarkt Teile oder auch ganze Portfolios an Beteiligungen, sowohl Fondsanteile wie auch direkte Unternehmensbeteiligungen. Damit hilft Collier Investoren, frühzeitig aussteigen zu können und nicht bis zum Ende der Laufzeit eines Beteiligungsfonds warten zu müssen.

Zu den bisherigen Investments von Collier zählt der Kauf von Beteiligungen der British Telecom, der Deutschen Bank, der Provinzregierung von Montreal, Dresdner Kleinwort, AEA Technology und Abbey National. Der gesamte Private-Equity-Markt boomt derzeit. Das Transaktionsvolumen könnte in diesem Jahr alleine in Europa erstmals die Marke von 200 Milliarden Euro überschreiten.

Sven Krüger

Artikel der aktuellen und vergangenen VI-Report-Ausgaben werden ebenfalls online veröffentlicht unter:

www.performance-online.de

Kredite und Immobilien über die Ladentheke

EU-Richtlinie hin und VVG her: Während die reguläre Finanzzunft über die gigantische Flut neuer Vorschriften, komplexer Regelungen und deren massive Auswirkungen auf das Tagesgeschäft klagt, geht der Verkauf von Finanzprodukten über die Ladentheken des Einzelhandels munter weiter. So kündigte Deutschlands größte Bank an, Ratenkredite für Verbraucher künftig auch über die Drogerie-Kette Rossmann zu vertreiben.

Die Deutsche Bank verspricht sich von diesem neuen Vertriebsweg zusätzliche Kundenpotentiale. In den 1.250 Rossmann-Filialen sowie auf der Internetseite des Unternehmens aus Burgwedel bei Hannover werden künftig zwei Kreditpakete angeboten. Eine Variante mit der fixen Summe von 1.000 Euro bei einer effektiven Verzinsung von 4,9 Prozent und zwölf Monaten Laufzeit, ein zweites Modell mit bis zu 50.000 Euro ab 4,9 Prozent bei maximal 84 Monaten Laufzeit - jeweils mit einer Restschuldversicherung als Zusatz-Option. Die Deutsche Bank erwägt nach eigenen Angaben einen Ausbau der Kooperation auf weitere Produkte und Partnerunternehmen. Konkretes wird allerdings nicht genannt. Auch Tchibo, seinerzeit bekannt durch den Vertrieb der „Röster-Rente“, hält kräftig mit. Ab



11. Mai sollen in den Filialen Fertighäuser angeboten werden; je ein Winter- und ein Energiesparhaus zum garantierten Festpreis von jeweils 158.900 Euro. Tchibo tritt dabei als „Mittler zwischen Käufer und Anbieter“ auf, und erhält dafür Provisionen.

Kilian Hofmann

Emissionsprospekt

Rechtzeitige Übergabe

Anleger dürfen einen Emissionsprospekt nicht erst am Tag der Zeichnung erhalten. Ansonsten gelten sie als nicht ordnungsgemäß aufgeklärt. Dies entschied das OLG Bamberg mit Urteil vom 28. Februar 2007 (verkündet am 12. März 2007, Az 3 U 17/06). Nach Ansicht des Gerichts ist es dem Anleger bei einer kurzfristigen Übergabe des Prospekts nicht mehr möglich, die dort enthaltenen Informationen vor der Zeichnung sachgerecht und umfassend zu prüfen.

Dabei komme es auch nicht mehr darauf an, ob der Emissionsprospekt alle zur vollständigen und richtigen Aufklärung des Anlegers relevante Informationen enthalte. Allein die nicht rechtzeitige Übergabe des Prospektes stehe einer sachgerechten Aufklärung entgegen. Nach Angaben der Kanzlei Bögelein & Dr. Axmann, Bamberg, hatte in dem der Gerichtsentscheidung zugrunde liegenden Fall ein Anlagevermittler den Prospekt erst am Tag der Zeichnung den Anlegern ausgehändigt.

Die Kanzlei ist der Überzeugung, dass das Urteil des OLG Bamberg nicht nur die Durchsetzung von Ansprüchen aus Verletzung von Aufklärungspflichten und Prospekthaftung gegenüber Vermittlern, sondern auch gegenüber Initiatoren und Anlageberatern wesentlich erleichtern wird. Der

Anwalt Mario Bögelein: „Erstmals wurde in einer obergerichtlichen Entscheidung die BGH-Rechtsprechung umgesetzt und dieses wichtige Faktum konkret formuliert. Allein durch Übergabe eines 60-seitigen Hochglanzprospektes kurz vor Abschluss des Geschäfts erfährt der Anleger über die Risiken der Anlage rein gar nichts.“

Kilian Hofmann

Aufbaustudium

Bachelor of Insurance Practice

Die Deutsche Versicherungsakademie (DVA) GmbH in München bietet den zweiten Abschnitt ihres Berufs begleitenden Studiengangs zum „Bachelor of Insurance Practice (DVA)“ an. Zu den Pflichtmodulen des viersemestrigen Studiums zählen Wirtschafts- und Finanzmathematik, Rechnungslegung sowie Management in Versicherungsunternehmen. Zusätzlich angeboten werden Wahlpflichtfächer, in denen die Studierenden sich in der Personen- oder der Schadenversicherung spezialisieren können.

Präsenz- und Selbstlernphasen finden im Wechsel statt - die Unterrichtseinheiten verteilen sich in den zwei Studienjahren auf 34 Präsenztage, die Selbstlernzeiten werden anhand eines Lernleitfadens strukturiert. An dem Studiengang können grundsätzlich alle Versicherungsbetriebswirte/-innen (DVA) teilnehmen. Liegt die Ausbildung bereits mehr als fünf Jahre zurückliegt oder beträgt der Notendurchschnitt nicht mindestens 2,5, besteht die Möglichkeit einer Einzelfallprüfung durch die Fachhochschulkommission. Das 5. Juli 2007 beginnende Studium kostet insgesamt 4.200 Euro.

Kilian Hofmann

Sparcard

Sieger sehen anders aus

Mit täglich neuen „attraktiven Angeboten“ versuchen Banken im Wettbewerb um die Kunden aufzutrupfen. Bei den dabei eingesetzten klangvollen Produktnamen eingesetzt steht die Werbung häufig im Gegensatz zu der tatsächlich gebotenen Qualität und Leistungsfähigkeit. Dies dürfte auch bei der „Börsensieger-Sparcard“ der Postbank der Fall zu sein. Geworben wird mit „internationale Börsenpower“ und einer avisierten Rendite von bis zu sechs Prozent jährlich im Zusammenhang mit einer wöchentlich einmaligen Partizipation an DJ Eurostoxx, Dow Jones Industrial (USA) und DJ Japan Titans 100. Die Konstruktion des Ganzen wird wirklich befriedigende Renditen allerdings wohl nicht zulassen.

So meint die Zeitschrift Finanztest, dass selbst bei guter Börsenentwicklung eine Gesamtverzinsung von über 2,5 Prozent wenig wahrscheinlich wäre. Im Jahre 2005 hätten Anleger ungefähr 2,6 Prozent erhalten, obwohl der EuroStoxx 50 um über 21 Prozent und der DJ Japan Titans 100 sogar um rund 42 Prozent gestiegen wären. Mit einem simplen Aktiefonds ist auf transparentere Weise mehr möglich.

Kilian Hofmann



Abgeltungssteuer

Aktien und Aktienfonds weniger attraktiv

Private Aktienanlagen werden bekanntlich nach der für 2009 geplanten Einführung einer Abgeltungssteuer deutlich unattraktiver. In einer Anhörung im Bundestags-Finanzausschuss sprachen sich am 7. Mai 2007 Fachleute dafür aus, wenigstens Langzeitsparern großzügige Freibeträge einzuräumen.

Nach Stefan Seip vom Bundesverband Investment und Asset Management trifft die Änderung vor allem Aktien und Aktienfonds. Für Anleger, die zum Beispiel mit Aktienfonds eine Zusatzrente ansparen, wäre die Mehrbelastung erheblich. Auch das Deutsche Aktieninstitut fordert, mit hohen Freibeträgen Langzeitsparer auszunehmen.

Sven Krüger

Erscheinung der nächsten Ausgabe am 15. Mai 2007

PERFORMANCE 5/2007

Rentenversicherungen

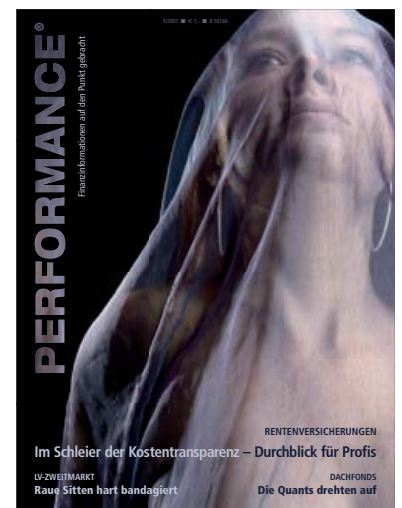
Im Schleier der Kostentransparenz - Durchblick für Profis

LV-Zweitmarkt

Raue Sitten hart bandagiert

Dachfonds

Die Quants drehen auf



Herausgeber

PERFORMANCE Verlag GmbH

Bajuwarenring 21 | D-82041 Oberhaching

Tel.: +49 (0) 89 / 62 81 76-0 | Fax: -99

redaktion@performance-online.de

Erscheinung

1x wöchentlich, jeweils am Dienstag

Chefredaktion

Dr. Albert Bruer

Autoren und redaktionelle Mitarbeiter

Albert Bruer, Michael Glück, Kilian Hofmann, Sven Krüger, Michael Müller, Hans Pfeifer, Uwe Schmidt-Kasperek

Abo-Service | Bestellung VI-Report

abo-service@performance-online.de

Anzeigen

anzeigen@performance-online.de

Herstellung, Konzeption & Design

CALLAS Marketing

Impressum