



Ein Versicherungsbroker sollte seine Kunden auch über den optimalen Umfang einer Hausratversicherung aufklären. ADRIAN BAER / NZZ

# Der Agent kennt alle Policen

Unabhängige Versicherungsvermittler gewinnen an Gewicht

Broker scheinen ein Segen für die Versicherten zu sein. Sie offerieren ein umfassendes Angebot und kosten nichts. Doch oft hapert es mit der Unabhängigkeit, und Private gehören vielfach nicht zu den Zielkunden.

Werner Grundlehner

Versicherungen sind ein Greuel – denn die Angebote sind in der Vielfalt und Ausgestaltung verwirrend und die Geschäftsbedingungen oft unverständlich. Hilfe im unübersichtlichen Produkte- und Konditionen-Dschungel kann ein Versicherungsbroker bringen. Das Beste daran: Die Beratung kostet den Versicherten in der Regel nichts. Ein Broker finanziert sich über Kommissionen, er erhält jährlich einen Anteil an den Prämien der verkauften Versicherung.

## Schwarze Schafe

Der Broker erscheint somit als eierlegende Wollmilchsau. Er kann stets das optimale Produkt anbieten. Doch erstens arbeiten viele Broker gar nicht mit Privatkunden – und zweitens agieren nicht alle Vermittler so unabhängig, wie sie vorgeben. In den vergangenen Jahren haben insbesondere Krankenkassen-Vermittler die Branche in Verruf gebracht. Einige «Berater» verkauften lediglich die Policen einer einzigen Versicherung. Andere verschoben für Kunden von einem Anbieter zum andern.

In der Schweiz sind 1400 Versicherungsbroker-Firmen registriert, viele davon sind ehemalige Aussendienstmitarbeiter, die sich als Einpersonenfirma selbstständig gemacht haben. Gemäss Reto Stauffer von der Firma Consuldas, der sich auf die Evaluation von Versicherungsbrokern spezialisiert hat, variieren innerhalb der Branche sowohl

Umfang als auch Qualität des Angebots. Dies erschwere die Suche nach dem passenden Versicherungsbroker. Der Swiss Insurance Brokers Association (Siba) sind lediglich 60 Broker angeschlossen. Moritz Kuhn, Präsident der Siba, weist darauf hin, dass gemessen an den Beschäftigten rund die Hälfte der Industrie in der Siba repräsentiert sei. Im Nicht-Leben-Bereich vertreten die Mitglieder 80% der Grosskunden und Grossrisiken. Lediglich 36 Broker verfügen über mehr als 10 Mitarbeiter. Damit ein Broker in die Siba aufgenommen wird, muss er mindestens 5 Mitarbeiter beschäftigen.

Die Kontrolle der Versicherungsvermittler obliegt der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (Finma), die dafür ein Register führt. Für einen Eintrag sind die berufliche Qualifikation, Haftpflichtschutz für allfällige Fehlberatungen oder auch persönliche Voraussetzungen (keine strafrechtlichen Einträge, usw.) erforderlich. Im Register waren per 31. Oktober 2012 13 977 Vermittler aufgeführt. Davon waren 89% natürliche Personen (inklusive Einzelfirmen) und 11% juristische Personen (AG, GmbH usw.). Vom Total der Vermittler arbeiten 43% als ungebundene Vermittler (sogenannte Broker) und 57% als gebundene Vermittler – von diesen sind mehr als 90% Aussendienst-Angestellte von Versicherungen.

Die Betreuung durch einen Makler geht gemäss Moritz Kuhn weiter, als das passende Produkt möglichst günstig zu finden. Ein Broker analysiere im Idealfall als Erstes die gesamte Versicherungssituation eines Kunden und stelle fest, welche Versicherungen es brauche und welche der bestehenden überflüssig seien. Die Axa Winterthur generiert rund einen Viertel des Umsatzes über Broker, wobei davon weniger als 10% mit Privatkunden erzielt werden. Gemäss Urs Peter, bei der Axa zuständig für die Zusammenarbeit mit Brokern,

sei der Absatzkanal Broker auf Kosten des eigenen Aussendienstes am Wachsen. Axa setze aber auf eine Multi-Kanal-Verkaufsstrategie – mit starkem eigenem Aussendienst. Die Versicherung arbeitet mit 850 ungebundenen Versicherungsvermittlern zusammen, intern sind 135 Mitarbeiter damit beschäftigt, diese zu betreuen, Offerten auszuarbeiten und das Geschäft mit den Brokern abzuwickeln. Er arbeite dann mit Brokern zusammen, wenn die Qualität für Kunden und Versicherung stimmten, sagt Peter. Dazu gehöre beispielsweise, dass das angebotene Risiko mit den richtigen Informationen geliefert werde, Leistung und Gegenleistung in einem gesunden Verhältnis seien und die Vergütungssituation gegenüber dem Kunden transparent gemacht werde.

## Lösungen für die Vorsorge

Für Reto Stauffer wäre den meisten Firmen geholfen, wenn sie mit einem Broker zusammenarbeiten würden. Ein Broker lohne sich insbesondere für Personen, die sich selbständig machten. Für sie wird die berufliche Vorsorge problematisch. Der Lohn, der ausbezahlt werden könne, sei zu Beginn der Selbständigkeit meist sehr klein, und es gelte eine andere Absicherung zu finden. Stauffer erachtet traditionelle Versicherungsbroker für Privatperson als weniger sinnvoll – ausser, das Individuum sei vermögend und besitze mehrere Häuser. Sonst lohne sich die Beratung bezüglich Aufwand und Ertrag weder für den Kunden noch für den Broker. Einzelne Makler haben sich indes bewusst auf den «Durchschnittsbürger» spezialisiert. Das VZ Vermögenszentrum konzentriert sich in seiner Tätigkeit als Versicherungsberater vor allem auf Personen über 50 Jahre, die den Ruhestand planen. Das Maklerzentrum aus Basel ist wie eine Versicherung mit Aussendienst aufgebaut, agiert aber als Broker.

## Standpunkt

# Der Euro als untragbare Last

Das Patt nach der italienischen Parlamentswahl hat die Finanzmärkte Anfang vergangener Woche kalt erwischt; Aktienkurse brachen ein, Anleihenrenditen schnellten hoch. Für Charles Dumas war das Resultat indes wenig überraschend. Das Protestvotum der Italiener, sagt der Vorsitzende und Chefökonom des Londoner Analysehauses Lombard Street Research, sei absehbar gewesen. Die Menschen in dem Mittelmeerstaat hätten erkannt, dass das schwächliche Programm der Regierung Monti ihnen nichts gebracht habe. Es habe letztlich nur aus Steuererhöhungen bestanden, aber nichts für die magere Wettbewerbsfähigkeit Italiens getan.

Zudem, sagt der erklärte Euro-Skeptiker, setze sich an der Peripherie der Währungsunion zunehmend die Erkenntnis durch, dass die Gemeinschaftswährung den eigenen Interessen bloss schade. Die Stärke des Euro mache es für die weniger produktiven Staaten im Süden Europas unmöglich, durch eine Abschwächung der nicht länger eigenen Währung ihre Ausfuhren zu erhöhen und damit die eigene Wirtschaft anzukurbeln. Ohne diesen Faktor könne jedoch auch die einschneidende Sparpolitik in Spanien, Italien und anderen Ländern nicht funktionieren, sagt Dumas. Sie bürde nur der Lokalbevölkerung untragbare Lasten auf. Es sei schade, dass dadurch die Sinnhaftigkeit der Austerität generell infrage gestellt werde – eben weil die schwächere Währung als ergänzendes Element für deren Erfolg fehle.

Einen unmittelbar bevorstehenden Austritt etwa der Italiener aus der Euro-Zone hält zwar auch Dumas für unwahrscheinlich. Auf eine Sicht von drei oder vier Jahren sei ein Zerfall des Währungsraumes aber ein realistisches – und wünschenswertes – Szenario. Überhaupt sei die Einführung des Euro als Höhepunkt der europäischen

Integration eine «dumme Idee» gewesen, weil man auf eine Fiskalunion verzichtet habe. Ohne fiskalische und strukturelle Anpassungen könnten aber geldpolitische Massnahmen, wie sie die Europäische Zentralbank heute anwende, keine Wirkung zeigen. Dass der Euro selbst die reichen Volkswirtschaften der Währungsunion belastet habe, macht Dumas daran fest, dass das Wachstum in Schweden und der Schweiz in den vergangenen Jahren höher ausgefallen sei als in den Euro-Staaten Deutschland und den Niederlanden.

Einen nennenswerten Aufschwung in der Euro-Zone hält Dumas in der nächsten Zeit für unwahrscheinlich. Dagegen dürfe für die USA eine kräftige Erholung erwartet werden. Jen-



«Der amerikanische Aktienmarkt ist bei weitem der attraktivste.»

Charles Dumas  
Chairman von  
Lombard Street Research

seits des Atlantiks habe man bei der Krisenbekämpfung das meiste richtig gemacht, eben weil es gelungen sei, die eigene Währung abzuschwächen. Allerdings dürften die Sparmassnahmen und Steuererhöhungen zur Defizitbekämpfung dazu führen, dass die USA im ersten Semester 2013 ein Nullwachstum aufweisen würden. Dies, sagt Dumas, dürfte in den nächsten beiden Berichtsperioden zu negativen Überraschungen bei den Unternehmensgewinnen führen, die auch am Aktienmarkt zu Korrekturen führen sollten. Auf längere Sicht, sagt Dumas, sei der US-amerikanische Aktienmarkt dennoch der mit Abstand vielversprechendste.

## WAS BANKEN RATEN

**BNP Paribas pessimistisch bei Gold** (Bloomberg) · Die französische Bank BNP Paribas hat ihre Prognose für den Goldpreis für das laufende und das kommende Jahr nach unten revidiert. Rechnete die Bank bisher noch mit einem Preis von 1790 \$ / Unze für 2013, korrigierte sie diese Einschätzung nun nach unten auf 1670 \$ / Unze. Auch für 2014 hält BNP Paribas statt 1775 \$ / Unze nun 1595 \$ / Unze für realistisch.

**Dexia optimistisch beim Reisen** Ima. · Die Aktienanalytiker der Dexia Bank setzen ganz auf Ferien. Sie sehen Wachstumschancen bei breiter abgestützten Reiseveranstaltern wie Thomas Cook und TUI Travel, die auch Online-Buchungen anbieten. In den USA werden bereits gegen 60% aller Reisen über das Internet gebucht. Als «Gewinner von morgen» unter den Freizeit-Titeln

sieht Dexia die Schweizer Duty-Free-Shop-Kette Dufry: Dank der starken Positionierung in Brasilien, wo 2014 die Fussball-Weltmeisterschaft und 2016 die Olympischen Spiele stattfinden, sagen die Experten von Dexia Dufry ein starkes Wachstum voraus.

**Citi setzt auf Peripherie-Aktien** Ima. · Die Citigroup empfiehlt ihren Kunden, Aktien von Unternehmen in der europäischen Peripherie zu kaufen, die den Grossteil ihres Umsatzes nicht auf ihrem Heimatmarkt oder in Europa erwirtschaften, sondern global gestreut engagiert sind. Diesen Firmen sollte es so möglich sein, von Wachstumsregionen zu profitieren. Auch Titel von Unternehmen aus Grossbritannien hält die Citigroup für interessant, diese könnten im Exportgeschäft vom schwachen britischen Pfund profitieren.



# Bereit

## für alle Marktlagen

M&G Global Dividend Fund

www.mandg.ch

Bitte beachten Sie, dass der Wert und die Ertragshöhe von Anlagen schwanken kann und dass Sie den ursprünglich investierten Betrag möglicherweise nicht zurückerhalten. Verluste aufgrund von Währungsschwankungen sind nicht auszuschliessen.

Bei den Organismen für gemeinsame Anlagen, die in diesem Dokument erwähnt werden (die „Fonds“), handelt es sich um offene Investmentgesellschaften mit variablem Kapital, die in England und Wales gegründet wurden. Carnegie Fund Services S.A., 11 rue du Général-Dufour, 1204 Genf, Schweiz, Internet: www.carnegie-fund-services.ch fungiert als Vertreter der Fonds für die Schweiz (der „Schweizer Vertreter“) und J.P. Morgan Chase Bank, National Association, Columbus, Niederlassung Zürich wurde zur schweizer Zahlstelle der Fonds bestellt. Der Prospekt, die Wesentlichen Informationen für den Anleger (KIIDs), die Statuten sowie die Jahres- und Halbjahresberichte der Fonds können kostenlos beim schweizer Vertreter in Genf angefordert werden. Vor der Zeichnung von Anteilen sollten Sie den Prospekt lesen, der Informationen zu den Risiken einer Anlage in diesen Fonds enthält. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen sind kein Ersatz für unabhängige Beratung. Dieses Verkaufsdokument wurde von der Gesellschaft M&G International Investments Ltd. mit Sitz in Laurence Pountney Hill, London EC4R 0HH veröffentlicht, die von der Financial Services Authority im Vereinigten Königreich zugelassen wurde und deren Aufsicht untersteht. FEB 13 / 42366

