

1. Darf der Lebenswandel die Höhe von Versicherungsbeiträgen beeinflussen?

Seit einigen Jahren sind Versicherungstarife erhältlich, die für risikoarmes Verhalten einen Beitragsrabatt gewähren. Möglich machen dies digitale Technologien, die relevante Daten der Versicherten kleinteilig erheben und automatisiert auswerten. Nachdem die Kfz-Sparte mit den sogenannten Telematiktarifen voranging, gibt es seit rund einem Jahr auch Angebote für Risikolebens- und Berufsunfähigkeitsversicherungen. Die erforderlichen Nutzerdaten werden unter anderem mit Wearables wie Fitnessarmbändern gewonnen.

Kritik daran, vor allem wegen Datenschutzfragen, blieb nicht aus. Doch nun ist die staatliche Finanzaufsicht BaFin ebenfalls im Spiel. Die NRW-Landesbeauftragte für Datenschutz und Informationsfreiheit wirft den entsprechenden Versicherern eine Entsolidarisierungs-Dynamik vor und hat die BaFin um eine Prüfung ersucht. Diese läuft noch; aus Versichererkreisen heißt es indes, dass die offizielle Erlaubnis kurz bevorstehe. Damit müssen die mehr als 100.000 Kunden, die bereits derartige Tarife abgeschlossen haben, wohl nicht um ihren Versicherungsschutz bangen.

2. Finanzberater ist nach wie vor Informationsquelle Nummer eins

Allen vermeintlich intelligenten Programmen, „Robo Advisors“ und FinTechs zum Trotz: Wenn es um ihre Geldanlage geht, holen die Deutschen laut einer aktuellen Umfrage noch immer am liebsten bei ihrem Finanzberater Informationen ein. Knapp jeder zweite Befragte nannte diese Instanz.

Danach folgen mit 43 Prozent Zeitungen und Zeitschriften, also ebenfalls althergebrachte Medien. Nur gut jeder Dritte steuert die Online-Angebote von Banken an, noch weniger, nämlich 28 Prozent, die einschlägigen Online-Vergleichsportale (die, wie sich herumspricht, nicht so neutral und marktumfassend sind, wie ihre Werbung es behauptet). Ein rundes Viertel der Deutschen zieht Freunde zurate.

Über die Hälfte der Befragten widmet sich dem Thema Geldanlage allerdings höchstens einmal pro Quartal, wenn nicht sogar nur halbjährlich oder jährlich. 17 Prozent verschwenden gar nie einen Gedanken daran. Dem gegenüber stehen immerhin 10 Prozent, die sich täglich, und 11 Prozent, die sich wöchentlich mit ihren Finanzangelegenheiten befassen.

3. Reha verweigert? So können Kassenpatienten ihr Recht durchsetzen

Die gesetzlichen Krankenkassen schmettern rund jeden fünften Antrag auf Reha und Vorsorge ab. Ob es sich um eine AOK, eine Betriebs- oder Ersatzkasse handelt, macht dabei keinen merklichen Unterschied. Nur die wenigsten Versicherten wehren sich gegen eine solche Ablehnung – vermutlich aufgrund der naheliegenden Vermutung, dass man gegen die hochgerüsteten Rechtsabteilungen der Versicherer als einzelne Privatperson wenig ausrichten könne. Dieser Eindruck täuscht jedoch.

Tatsächlich führt ein Widerspruch nämlich je nach Kassenart in bis zu zwei Dritteln der Fälle schon zum Erfolg, über alle Kassen hinweg stehen die Chancen besser als 50 Prozent. Und man muss kein Jurist sein und auch keinen anheuern, um den Widerspruch anzumelden. Nach einer Ablehnung widerspricht man zunächst in aller Kürze, um die Frist einzuhalten; dafür reicht ein kurzes, formloses Anschreiben, ohne Begründung. Dabei fordert man das Gutachten des Medizinischen Dienstes der Krankenkassen (MDK) an, auf das die Ablehnung zurückgeht. Auf dieser Grundlage kann der Arzt, der die Reha

verordnet hat, seine Erläuterungen verfeinern und ausbauen, um sie dann der Krankenkasse als Begründung vorzulegen. Oft hilft auch ein Telefonat mit der Kasse. Bleibt diese bei ihrem Nein, kann man sich noch an den Widerspruchsausschuss wenden. Erst danach würden Kosten anfallen, wenn man seinen Anspruch gerichtlich durchsetzen würde und nicht über eine Rechtsschutzversicherung verfügt.

4. Kreditfonds im Kommen – auch für Privatanleger

Zu den Folgen der großen Finanzkrise von 2008 zählen strengere Eigenkapitalregeln für die Banken, deren Kreditrisiken auf diesem Wege begrenzt werden sollen. Für die Unternehmen ist es dadurch nicht einfacher geworden, an Geld zu kommen. So müssen sich viele nach alternativen Finanzierungsquellen abseits des Bankensektors umsehen. Und da kommen Kreditfonds ins Spiel. Bei diesem Investmentvehikel werden die Gelder der Anleger als Kredite an Unternehmen ausgereicht und/oder zur Übernahme laufender Bankkredite eingesetzt – der Investor wird gleichsam zur Bank.

Seit 2006 hat sich der europäische Markt für Kreditfonds knapp vervierfacht, von 5,6 auf 21 Milliarden Euro Mittelaufkommen. Weltweit verwalten die Fonds mittlerweile rund 600 Milliarden US-Dollar. Über Publikumsfonds können auch Privatanleger im Sinne der Portfolio-Diversifikation an dem Segment partizipieren. Allerdings ist eine direkte Beteiligung nur an Produkten möglich, die Kreditforderungen aufkaufen; Spezial-AIFs, die Kredite ausgeben, sind institutionellen Investoren vorbehalten.

5. Mehr Klarheit: Gesetzgeber ändert Regeln für Lebensversicherungs-Standmitteilungen

Wenn einmal im Jahr die Standmitteilungen der Lebensversicherer ins Haus flattern, sorgt das bisher nicht immer für die damit angestrebte Aufklärung. Viele Kunden empfinden die Gestaltung der Übersichten als unnötig kompliziert und schwierig zu durchschauen. Um die gewünschten Daten zu finden, müssen sie häufig erst den Text flöhen und vielleicht noch ihren Berater um Erläuterungen bitten.

Das soll nun ein Ende haben. Kurz vor seiner Sommerpause hat der Bundesrat die Informationspflichten konkretisiert: Fortan müssen einige obligatorische Kennzahlen klar erkennbar in den Vordergrund gestellt werden. Im Einzelnen sind das der aktuelle Auszahlungsbetrag bei Kündigung, die Todesfalleistung, die garantierte Ablaufleistung und die Ablaufleistung bei einer Beitragsfreistellung. Bei neu abgeschlossenen Tarifen müssen zudem die bisher gezahlten Beiträge angegeben werden. Das ist ein großer Schritt in Richtung mehr Transparenz – wenngleich die gesetzlichen Forderungen hinter dem Vorschlag des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) zurückbleiben. So wäre eine deutlichere Trennung garantierter und bloß möglicher Auszahlungswerte sicherlich im Sinne der Versicherten. Doch diese können sich immerhin zukünftig darauf verlassen, dass ihnen wesentliche Infos zu ihrem Vertrag nicht vorenthalten werden.

6. Wo sich in Deutschland der Kauf einer eigenen Immobilie lohnt

Für viele Deutsche sind die eigenen vier Wände eine wesentliche Säule der Altersvorsorge; schließlich spart man sich im Ruhestand die Miete und hat somit mehr von der Rente. Doch nicht immer ist es

selbstverständlich, dass ein Kauf langfristig wirklich günstiger kommt als das Wohnen zur Miete. Ob sich ein Immobilienerwerb lohnt, lässt sich unter anderem am Verhältnis von Jahresnettomiete zum Kaufpreis festmachen.

Eine neue Studie im Auftrag der Postbank offenbart in diesem Punkt riesige regionale Unterschiede. Während man im thüringischen Kyffhäuserkreis gerade einmal das 10-Fache der Jahresmiete für eine 100-Quadratmeter-Wohnung auf den Tisch legen muss, ist es in Nordfriesland das 61-Fache – der Spitzenwert. Nordfriesland? Teurer als München? In der Tat, denn zum Landkreis Nordfriedland zählt auch Sylt mit seinen hochpreisigen Ferienimmobilien. Diese dürften auch beim zweitplatzierten Landkreis Aurich eine Rolle spielen, in dem 41 Jahresnettomieten fällig werden, gefolgt von Miesbach mit 38 und Wittmund mit 37. Hohe Preise sind vor allem an den Küsten und in den prosperierenden Regionen Süddeutschlands üblich, insbesondere in Bayern. Ein günstiger Erwerb ist dagegen im Osten, aber auch in Bremen, Essen, Hannover oder Dortmund möglich.

Insgesamt werden in rund der Hälfte der 402 Kreise und kreisfreien Städte nicht mehr als etwa 20 Jahresmieten aufgerufen – ein Niveau, das Fachleute noch für vertretbar halten. Jenseits davon sollte man vorsichtig sein, wenngleich natürlich auch andere Faktoren für die Kaufentscheidung ausschlaggebend sind.

7. Kunden sehen Versicherer-Apps als Zukunft – unter Vorbehalt

Kaum ein Versicherer verzichtet im Jahr 2017 noch auf eine eigene App für die Kunden. Der Nutzwert ist nicht überall gleich groß, doch gute Angebote können das Leben der Anwender wirksam vereinfachen. Diese sehen ebenfalls das Potenzial und wünschen sich mehr Digitalisierung. So würden rund 90 Prozent laut einer aktuellen Umfrage gern über einen Online-Zugang zu ihren Versicherern verfügen. Die besonders internetaffinen 18- bis 34-Jährigen fänden zu 71 Prozent anonyme Schnelltests praktisch, mit denen sich die Versicherbarkeit etwa bei Vorerkrankungen unkompliziert prüfen lässt.

Mehr als jeden zweiten Befragten treiben jedoch Datenschutzbedenken um. Immerhin geht es oftmals um sehr sensible Informationen, die mit dem Versicherer getauscht werden, beispielsweise bei der Übermittlung von Arztrechnungen oder Kostenvoranschlägen per App. Dass immer wieder größere Datenlecks für Schlagzeilen sorgen, dürfte zu diesem Unbehagen beitragen – obwohl bisher außer gesetzlichen Krankenkassen noch kein Versicherer von einem nennenswerten Angriff bzw. Diebstahl betroffen war. Vier Fünftel der Deutschen wünschen sich ein staatliches Sicherheits-Siegel für Versicherer- und Finanz-Apps.

8. Schiffsfonds vor Comeback?

Die Zeit heilt alle Wunden, weiß der Volksmund. Offenbar hat auch bei den Schiffsfonds weniger als ein Jahrzehnt gereicht, um die vergangenen Breitseiten ins Anlegerdepot vergessen zu machen. Zumindest dürfte das die Hoffnung jener Emittenten sein, die in den letzten beiden Jahren drei neue Schiffsfonds aufgelegt haben – in einem Markt, in dem kürzlich noch Milliarden verpufft sind und mit dem zahlreiche Investoren entsprechend ungute Erinnerungen verbinden.

Die neuen Fonds peilen ein Zielvolumen von 70 Millionen Euro an und investieren das Geld in zwei Massengutfrachter und ein Flusskreuzfahrtschiff. Die beiden Frachter sollen den Anlegern eine Rendite zwischen 5,5 und 11 Prozent einbringen. Eine stolze Prognose. Dennoch dürfte sie die meisten Privatinvestoren noch nicht überzeugen; die Fonds richten sich denn auch eher an institutionelle Anleger, vor allem aus dem Ausland.

Wer (wieder) in den Schifffahrtsmarkt einsteigen möchte, kann statt in einzelne Objekte auch in Aktiengesellschaften investieren, die Schiffe kaufen und verchartern. Die Vorteile: Das Kapital wird weiter gestreut, eine Mindestanlagesumme gibt es nicht, das Investment ist jederzeit liquide, und Geld nachschießen muss man – im Gegensatz zu Kommanditisten – auch bei ungünstigstem Verlauf auf keinen Fall.