

## Umstellungsfrist bei Rürup-Renten länger

Anleger mit Rürup-Renten haben bis zum 31. Dezember 2011 Zeit, dem Versicherer ihre Zustimmung zu der vom Staat verlangten Vertragsumstellung zu erteilen. Sie ist erforderlich, damit Kunden die Beiträge für das Jahr 2010 steuerlich geltend machen können. Ursprünglich war als Frist der 30. Juni vorgesehen. Das Bundesfinanzministerium hat sie verlängert, teilte der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft mit. Betroffen sind Anleger, die Rürup-Renten bis zum 31. März 2010 abgeschlossen haben. Der Gesetzgeber hat rückwirkend eine Zertifizierung der Policen vorgeschrieben. Viele Anbieter mussten die Verträge anpassen, damit die Förderung erhalten bleibt. Erst wenn die Anleger die Änderungen annehmen, werden sie gültig. Verbraucherschützer raten, vorher die schriftliche Erklärung des Versicherers einzuholen, dass er nur die für die Steuervorteile nötigen Änderungen vorgenommen hat. *FTD*

## Maschmeyer-Anwalt will Vergleich prüfen

Im Zusammenhang mit der Schadenersatzklage des Unternehmers und AWD-Gründers Carsten Maschmeyer hat das Landgericht Hannover einen Vergleichsvorschlag gemacht. Diesen werde er nun ganz genau prüfen, sagte Maschmeyers Anwalt Arne Ritter. Eine Entscheidung in dem Fall soll am 20. Dezember erfolgen. Maschmeyer fordert 250 000 Euro Schadenersatz vom Land Niedersachsen wegen der Kosten für seinen Steuerberater aufgrund eines falschen Steuerbescheids. Die Finanzbehörde hatte sein Einkommen 2009 auf 32 Mio. Euro geschätzt, weil er im Jahr zuvor einmalig hohe Einnahmen aus dem Verkauf von AWD-Aktien erzielt hatte. *FTD*

## Hallesche Kranken sieht Solvency II gelassen

Während bei vielen deutschen Versicherern die Kritik an Solvency II nicht abreißt, kann die Hallesche Krankenversicherung den neuen EU-Eigenkapitalregeln durchaus Positives abgewinnen. Walter Botermann, Vorstandschef der Alte-Leipziger-Hallesche-Gruppe, erwartet eine Stärkung der Marktposition des Krankenversicherers. Er verfüge schon heute über die ab 2013 geforderte Eigenkapitalausstattung. „Ein Makler muss sich künftig gut überlegen, zu welcher Gesellschaft er Geschäft bringt“, sagt er. Die Hallesche habe zuletzt jährlich 15 Mio. Euro an Eigenkapital zurücklegen können und verfüge über Eigenmittel von 200 Mio. Euro bei einem Kapitalstock von 5 Mrd. Euro. Das sei deutlich mehr als in der Branche, sagt Botermann. *FTD*

# Maklerportal, die x-te

Ausschreibungsplattform für das Gewerbege­schäft steht in den Startlöchern

Jonas Tauber und  
Herbert Fromme, Köln

Die junge Kölner Unternehmensberatung Exulting will eine elektronische Ausschreibungsplattform für gewerbliche und industrielle Versicherungsrisiken im Internet etablieren. Seit August ist ihr Webportal Broking X online. Hier können Makler Risiken digital ausschreiben und platzieren. Zielgruppe sind Vermittler, die sich auf das mittelgroße Gewerbege­schäft konzentrieren. Das Portal soll ihnen viel Zeit für Verwaltungsarbeit ersparen – Zeit, die sie für Akquisition und Beratung verwenden können.

Die Exulting-Gründer Sandra Aldenhoff und Christian Wiemann wissen, dass vor ihnen bereits zahlreiche Unternehmen erfolglos versucht haben, Maklerportale rentabel zu machen. „Wir haben uns genau angesehen, warum es bei früheren Versuchen nicht geklappt hat“, sagt Wiemann. Da sei verlangt worden, spezielle Software auf Rechnern zu installieren. Andere Anbieter hätten die Ausschreibung als Auktion organisiert. „Das wollen die Versicherer auf keinen Fall“, kommentiert er. Das Konzept von Broking X sei deshalb ans traditionelle Maklerge­schäft angelehnt.

Wiemann und Aldenhoff stammen aus der Branche. Beide waren lange Jahre für den Gerling-Konzern tätig. Der Betriebswirt Wiemann arbeitete danach mehrere Jahre für die Makler Willis und Marsh, die Juristin Aldenhoff unter anderem für den Spezialversicherer Hiscox.

Entscheidet sich ein Makler für Broking X, erhält er ein Benutzerkonto samt Zugangsdaten. Das ist zunächst

einmal kostenlos. Um ein Versicherungsangebot auszuschreiben, loggt er sich ein. Hier kategorisiert er das Geschäft nach Sparte und Volumen und wählt unter den registrierten Versicherern passende Kandidaten aus. Zusätzlich kann er manuell Gesellschaften eingeben, die dann mit dem Angebot angeschrieben werden, ohne schon bei der Plattform mitzumachen.

Die Versicherer erfahren von der Ausschreibung per automatisierter Mail und senden dem Vermittler anschließend ihre Angebote zu. Broking X erlaubt dem Makler, diese entsprechend zahlreicher Kriterien zu selektieren – die Prämienhöhe ist nur eines davon. Auch das vom Makler selbst vergebene Standing, die regionale Nähe und andere Kriterien können entscheidend sein. Broking X konkurriert kaum mit Inex 24, dem neuen Angebot für die Ausschreibung von größeren Industrierisiken. „Es gibt sehr wenige Bereiche, wo wir uns begegnen“, sagt Wiemann. Aber wie Inex 24 muss Broking X gegen eine große Skepsis in der Branche ankämpfen.

Diese Skepsis stammt nicht allein aus der konservativen Grundhaltung der Maklerbranche. Es gibt auch Zweifel daran, ob Plattformen den Maklern tatsächlich helfen. Versicherungsexpertin Rosemarie Rütten, die Industriefirmen berät, sieht wenig Nutzen in dem neuen Angebot. „Wer neu im Geschäft ist und wer personelle Engpässe hat, für den kann sich die Investition lohnen, für alte Hasen weniger.“ Broking X sei vor allem für Geschäfte mit Standardrisiken ausgelegt. „In dem Bereich kennen die Makler aber die relevanten Gesellschaften für bestimmte Risiken“, sagt sie. Die Versicherer andererseits erfah-

ren Rütten Meinung nach zu wenig über potenzielle Risiken.

Für die Dienstleistung lässt sich Exulting von Maklern und Versicherern bezahlen. Für Versicherer kostet die Nutzung für ein Jahr 20 000 Euro, eine Premium-Mitgliedschaft sogar 50 000 Euro. Die Makler zahlen pro Geschäft zwischen zwei und drei Prozent der Prämie. Der Prozentsatz sinkt mit steigender Prämienhöhe sowie ab einer bestimmten Anzahl von Transaktionen. Diese Gebühr ist allerdings auch dann fällig, wenn es zu keinem Geschäftsabschluss über die Plattform kommt. In diesem Fall wird sie auf Grundlage des Angebots berechnet, das die niedrigste Prämie vorsieht. Die Prozentsätze klingen klein, sind es aber nicht. Wer als Makler 15 Prozent Courtage bekommt, gibt einen bedeutenden Anteil an Broking X, wenn er die Plattform nutzt.

„Die Zertifizierung der Sicherheit ist eine wichtige Hausaufgabe für uns“

SANDRA ALDENHOFF, Broking X

Die Broking-X-Macher wissen, dass Datensicherheit ihrer Kundschaft ganz besonders am Herzen liegt. „Manchmal ist es allerdings komisch, wenn ausgerechnet die Leute die Datensicherheit als Argument ins Feld führen, die jeden Tag hochsensible Kundendaten per ungesicherter E-Mail verschicken“, sagt Wiemann. Die neue Plattform mache hier keine Kompromisse. Die Zertifizierung des Sicherheitsstandards steht zwar noch aus; aber: „Das ist eine der wichtigsten Hausaufgaben für uns“, sagt Aldenhoff.

