

Telematik-Tarife werden ausgeweitet

Das Telematik-Prinzip, für eine vorsichtige Fahrweise mit einem Rabatt in der Kfz-Versicherung belohnt zu werden, findet bei immer mehr Kunden Anklang. Nun ist ein neuer Schub zu erwarten, denn mit Huk-Coburg und Allianz haben die beiden Platzhirsche des Marktsegments angekündigt, ihre Telematik-Tarife für alle Altersklassen zu öffnen. Bisher waren jene jungen Fahrern vorbehalten.

Beide Versicherer wollen ihren Kunden bis zu 30 Prozent Prämienrabatt gewähren, bei der Allianz kommt noch ein Startbonus von 10 Prozent hinzu. Bei anderen Anbietern sind Nachlässe von bis zu 40 Prozent möglich – in der Theorie. Tatsächlich wird kaum ein Fahrer alle Kriterien für den vollen Rabatt erfüllen können. Wie viele es bisher sind oder welcher Prozentsatz im Durchschnitt eingespart wird, wollen die Telematik-Versicherer nicht verraten. In Branchenkreisen kursiert indes die Annahme, dass nur eine Minderheit der Kunden mehr als 100 Euro im Jahr einspart.

Grundsätzlich jedenfalls sind die Bundesbürger offenbar bereit dazu, Daten über ihr Fahrverhalten im Gegenzug für Kostenvorteile freizugeben. Nur jeder dritte lehnt dies Umfragen zufolge ab. Für rund die Hälfte ist die Höhe des Rabatts entscheidend für ihre Bereitschaft zur Fahrstil-Transparenz.

Bekommen Immobilienkäufer bald Geld fürs Geldleihen?

Mit der jüngsten Zinssenkung der Europäischen Zentralbank (EZB) ist das noch vor Kurzem Unvorstellbare weiter in den Bereich des Möglichen gerückt: Negativzinsen auf Immobilienfinanzierungen. Anders ausgedrückt: Geld bekommen, wenn man sich Geld leiht. In Dänemark muss man bei einigen Banken bereits weniger zurückzahlen, als man aufgenommen hat. Auch deutsche Banken fahren unter Umständen günstiger damit, Geld gegen Negativzinsen zu verleihen, als die Liquidität bei der EZB zu parken und dafür Strafzinsen zu entrichten.

Die meisten Experten halten Negativzinsen auf Großdarlehen wie Immobilienfinanzierungen jedoch weiterhin in der Breite für unwahrscheinlich. Nullzinsen könnten in den kommenden Jahren aber auf die Kunden zukommen, auch wenn einige Banken derzeit Mindestzinsen (im positiven Bereich) für ihr Kreditgeschäft definieren. In der Konsumfinanzierung hingegen gibt es auch hierzulande schon Kredite mit Negativzins – die Kunden müssen nur 99,6 Prozent der geliehenen Summe zurückzahlen.

Altersvorsorgeberatung bei der Deutschen Rentenversicherung? Besser nicht!

163 Auskunft- und Beratungsstellen unterhalten die 16 Rentenversicherungsträger, aus denen sich die Deutsche Rentenversicherung Bund (DRV Bund) zusammensetzt. Hier erhalten die Bürger Beratung zu ihrer Altersvorsorge – zu vorhandenen Rentenansprüchen, verbleibenden Lücken und individuell geeigneten Lösungsmöglichkeiten. Dass es mit der Beratungsqualität jedoch nicht weit her ist, hat nun die Stiftung Wartentest angeprangert: Sie attestiert der DRV-Beratung „eine schwache Leistung“, das Gesamturteil lautet „ausreichend“. Zu diesem Urteil kamen die unabhängigen Tester, nachdem sie 80 geschulte Personen als Scheinkunden zu den Beratern geschickt hatten, samt allen relevanten Unterlagen.

Am besten („befriedigend“) konnten die vermeintlichen Experten den Testern noch erklären, wie hoch deren gesetzliche Rente mal ausfallen würde. Der Gesamtüberblick inklusive privater und betrieblicher Ansprüche fiel dann mit „ausreichend“ schon lückenhafter aus. Für den Punkt „Lösen des Beratungsanliegens“ gab es schließlich sogar ein „Mangelhaft“. Das zeigt: Wer eine solide Altersvorsorgeberatung sucht, sollte die DRV-Büros eher meiden und stattdessen auf professionelle, unabhängige Makler setzen.

Immobilienpreise steigen ungebremsst weiter

Gut für Immobilienbesitzer, schlecht für Kaufinteressenten und Mieter: Wie das Statistische Bundesamt bekannt gab, findet die Preiserallye auf den deutschen Immobilienmärkten einstweilen kein Ende. In den sieben größten Metropolen (Berlin, Hamburg, München, Köln, Frankfurt/Main, Stuttgart und Düsseldorf) wurde zuletzt auf Jahressicht ein Preisanstieg von 10 Prozent bei Ein- und Zweifamilienhäusern und von 8,6 Prozent bei Eigentumswohnungen verzeichnet. In den weiteren Großstädten lag die Preissteigerung bei 7,1 bzw. 7,0 Prozent.

Teurer wird es aber auch abseits der urbanen Zentren: Um 4,2 Prozent legten die Wohnimmobilienpreise in ländlichen Gegenden mit geringer Bevölkerungsdichte zu. Daran dürften die günstigen Finanzierungskonditionen großen Anteil haben, die den Kreis möglicher Käufer verbreitern. So gibt es bei guter Bonität mittlerweile schon Immobilienkredite für 0,5 Prozent, Tendenz weiter sinkend. Im bundesweiten Durchschnitt verteuerten sich Behausungen um 5,2 Prozent. Eine Blasengefahr sehen die meisten Experten aber weiterhin nicht.

Augen auf bei der Elektroauto-Absicherung!

Noch ist die Zahl der Elektroautos auf deutschen Straßen sehr überschaubar – Anfang 2019 wurden gerade einmal gut 83.000 registriert, bei einem Gesamtbestand von 47 Millionen. Doch die Zuwachsraten sind beachtlich. So wurden im ersten Halbjahr dieses Jahres über 31.000 E-Mobile verkauft. Im Zuge der verschärften Klimawandeldebatte, aber auch angesichts immer praxistauglicherer neuer Modelle dürfte die Nachfrage weiter rasant steigen.

Wer sich einen Stromer zulegt, sollte bei der Versicherung ins Kleingedruckte schauen (lassen) und keineswegs nur auf den Preis. Denn ein Marktstandard hat sich noch nicht herausgebildet. So sucht man den Begriff „Akku“ – der immerhin das in der Regel teuerste Bauteil eines E-Autos beschreibt – in vielen Versicherungsbedingungen vergebens. Muss der Akku wegen eines Defekts ausgetauscht werden, drohen viele Halter auf den Kosten sitzen zu bleiben. Es sei denn, der Schaden wurde bei einem Unfall verursacht, dann zahlt die Vollkaskoversicherung ebenso wie im Rahmen einer Allgefahrendeckung. Auch wenn ein Akkuschutz enthalten ist, kann er sich von Tarif zu Tarif unterscheiden. Expertenrat bei der Versicherungsauswahl zahlt sich daher aus.

Was würden Sie mit 10.000 Euro tun?

Diese Frage richtete das Meinungsforschungsinstitut forsa kürzlich an rund 1.000 Arbeitnehmer. Das Ergebnis bestätigt den Ruf der Deutschen als sicherheitsbewusste Nation: Rund 83 Prozent würden das Geld für die „persönliche Absicherung“ einsetzen, nur 16 Prozent würden sich damit einen persönlichen Wunsch wie eine Reise oder ein Auto erfüllen (das auf 100 fehlende Prozent ist unentschlossen).

Unter den Absicherungsformen rangiert kurioserweise das Sparbuch an erster Stelle – obwohl das Geld dort von der Inflation angenagt wird. Auf Platz zwei folgen Aktien, danach die Arbeitskraftabsicherung, etwa über eine Berufsunfähigkeitsversicherung, und die private Rentenversicherung. Unter den Konsumwünschen stehen Reisen einsam an der Spitze der Beliebtheitsliste.

Der unverwundliche Zuspruch, den das Sparbuch hierzulande findet, erklärt zu einem großen Teil die suboptimale Vermögensbildung der Deutschen. Die Menschen in anderen wohlhabenden Ländern legen ihr Geld in der Regel deutlich lukrativer an – und besitzen daher im Schnitt größere Vermögen als die Deutschen, trotz geringerer Einkommen und niedrigerer Sparquoten.

Kommunikation mit Direktversicherern macht Kunden keinen Spaß

Der Direktversicherungs-Vertrieb tritt weitgehend auf der Stelle. Woran das liegen könnte, hat nun eine Umfrage unter mehr als 2.000 Bundesbürgern ermittelt. Sie ging auf die Erfahrungen mit dem hauptsächlichsten Kommunikationskanal der Direktversicherer – Telefongespräche – ein. Diese Erfahrungen fallen in aller Regel nicht erfreulich aus.

Mit rund 50 Prozent Zustimmung an der Spitze der Ärgernisse: das ständige Wiederholen von Anliegen bei jedem neuen Gesprächspartner und, damit zusammenhängend, das Fehlen eines festen Ansprechpartners (40 Prozent). Rund jeder dritte Befragte monierte darüber hinaus, dass die Fachkompetenz der Hotliner zu gering sei. Auch lange Wartezeiten, Unfreundlichkeit und fehlende Entscheidungsbefugnisse wurden kritisiert.

Unter anderem an diesen Widrigkeiten mag es liegen, dass die Direktversicherer auch 2018 nur unter „ferner liefen“ rangierten. Lediglich im Kfz-Segment kamen sie auf einen Marktanteil von rund 20 Prozent; in den anderen Sparten betrug dieser deutlich unter 10 Prozent. Persönliche Beratung ist in Sachen Versicherung einfach das A und O.

„Club-Deals“ im Aufwind

Nach dem jahrelangen Run auf Immobilien sind vor allem kleinere und mittlere Objekte und Projekte mittlerweile Mangelware. Zum Verkauf stehende Immobilien finden sich am ehesten noch im Mehrfamilienhaus- und im Gewerbebereich. Die nötigen Investitionssummen würden die meisten Privatanleger allerdings überfordern. Um dennoch an solchen Objekten und Projekten partizipieren zu können, bieten sich „Club-Deals“ an, die sich wachsender Beliebtheit erfreuen. Dabei bündeln mehrere Anleger ihre Kräfte und stemmen damit Großvorhaben, die sonst nur institutionellen Investoren vorbehalten blieben. Neben Großimmobilien kommen dafür beispielsweise auch Solarparks und andere Kraftwerke infrage.

Da man in einem solchen „Club“ prinzipiell für längere Zeit gebunden bleibt und alle mitreden dürfen, ist es wichtig, sich die Partner sorgfältig auszusuchen. Ihre Interessen sollten gleichgerichtet sein, damit das Co-Investment nicht im Streit und mit Verlusten endet. Zu vermeiden ist zudem, dass die Investorengruppe unter das Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) fällt, denn das kann teuer werden. Die Poolvertragsgestaltung sollte in jedem Fall Profis übertragen werden, hier lauern nämlich einige Fallstricke.