



N<sup>o</sup> 39 vom 29. November 2011

<b>VORSORGE</b>			
<i>Riester-Rente.</i>			
<b>Sekt oder Selters?</b>	1		
<i>Vorsorgebarometer.</i>			
<b>Unbeeindruckte Sparer</b>	2		
<i>Finanzierung.</i>			
<b>Angst vor finanziellen Risiken</b>	4		
<i>Altersvorsorge.</i>			
<b>Verbraucherschutz für mehr staatliche Führung</b>	5		
<b>INVESTMENT</b>			
<i>Marktbericht Nachhaltige Investments.</i>			
<b>Stark rückläufiges Volumen bei Publikumsfonds</b>	6		
<i>Fondsauflage I.</i>			
<b>Chinafonds für kleine und mittelgroße Aktien</b>	6		
<i>Fondsauflage II.</i>			
<b>Dachfondsmandat an UBS Real Estate</b>	7		
<i>Öffentliche Anhörung.</i>			
<b>Finanztransaktionssteuer im Focus</b>	8		
<b>MÄRKTE</b>			
<i>Ausbildung.</i>			
<b>Quote der Unternehmen erneut gestiegen</b>		8	
<i>Flucht in Sachwertes.</i>			
<b>Nachfrage für Ferienwohnungen boomt</b>		9	
<i>Iron Mountain-Studie.</i>			
<b>Information könnten besser genutzt werden</b>		10	
<i>Deutsche Bank Research.</i>			
<b>Unternehmen brauchen Innovationen</b>		11	
<b>VERTRIEB</b>			
<i>Krankenversicherung.</i>			
<b>Zufriedenheit Privatversicherter gesunken</b>		11	
<i>Kfz-Versicherung.</i>			
<b>Telematikprodukte im Kommen</b>		12	
<i>Health Score.</i>			
<b>Neues Geschäftsfeld für die Telekom</b>		13	
<i>Buchtipp.</i>			
<b>Positive Körpersprache</b>		14	

*Riester-Rente.*

## Sekt oder Selters?

Die Studie des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) zur Riester-Rente hat naturgemäß den Unmut der Versicherungsbranche auf sich gezogen. Kernpunkt der Kritik ist die Aussage des DIW, die Riester-Sparer würden in vielen Fällen nur so viel Rendite erzielen, „als hätten sie ihr Kapital im Sparstrumpf gesammelt“. So müsse eine 35-jährige Frau mit zwei Kindern mindestens 85,5 Jahre alt werden, bis das eingesetzte Kapital sich mit 2,5 Prozent verzinst habe.

Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) kritisiert diese Rentabilitätsberechnung, denn sie führe zu einer „nicht angemessenen Berücksichtigung der gesamten, den Kunden gewährten Leistungen, insbesondere aus den Überschussbeteili-



gungen“. Damit würde implizit unterstellt, die Versicherungswirtschaft würde nie Überschüsse erwirtschaften.

Dieser Vorwurf ist zum Teil richtig, denn noch gibt es keine belastbaren Erfahrungswerte, was am Schluss bei einer Riester-Rente inklusive aller Überschüsse rauskommt. Unrichtig ist, dass das DIW völlig ohne Überschüsse kalkuliert hat. Denn die 2,5 Prozent Rendite nach 85,5 Jahren erreicht die Riester-Sparerin auf der Grundlage der heute kalkulierten laufenden Überschüsse. Blicke die Sparerin gänzlich ohne Überschussbeteiligung müsste sie 109 Jahre leben. Doch garantiert sind die künftigen Überschüsse natürlich auch bei der Riester-Rente nicht. Dass die Überschüsse in der Zukunft im Vergleich zu heute lebhaft steigen werden, würden derzeit jedoch nicht einmal Optimisten unter den Versicherern behaupten. Angesichts der Talfahrt der Zinsen ist eher mit dem Gegenteil zu rechnen.

Angreifbar ist die DIW-Rechnung auch bei der Bezugsgrundlage. Die erreichbare Rendite bezieht sich auf das eingesetzte Kapital, das bekanntlich aus Eigenbeiträgen des Versicherten und Zulagen besteht. Die Zulagen blieben bei der Rentabilitätsbetrachtung vollkommen unberücksichtigt, moniert der GDV. Recht hat er, wenn man davon ausgeht, dass sich die Riester-Rente schon deshalb „lohnen“ muss, weil ein Teil des Geldes vom Staat geschenkt ist.

Am meisten „lohnt“ es deshalb für Geringverdiener und Familien mit Kindern. Das ist jedoch nicht das „Verdienst“ der Versicherer, sondern das Ergebnis staatlicher Subventionspolitik. Und da muss die Frage erlaubt sein, wer von diesen Subventionen profitiert. Natürlich die Riester-Sparer, aber in erheblichem Maße auch die Versicherer, die

über Kosten – bis zu 20 Prozent der Sparsumme, so die Verbraucherzentrale Baden-Württemberg – die staatlichen Subventionen teilweise in die eigenen Taschen lenken. Es stellt sich doch die Frage, warum eine konventionelle Riester-Rente unrentabler sein muss als eine konventionelle Privatrente?

Völlig auf dem Holzweg ist der GDV mit der Behauptung, wer auf die Riester-Rente verzichtet, dem entgehe ein „zusätzliches Alterseinkommen, das lebenslang gezahlt wird“. Zusätzlich ist bei der Riester-Rente gar nichts. Sie soll lediglich kompensieren, was der Staat vorher bei der gesetzlichen Rente gestrichen hat. Von ähnlicher „Güte“ ist der Vorschlag der Autoren der DIW-Studie, die staatliche Förderung zu streichen. „Die eingesparten Steuergelder könnten zur Stärkung der umlagefinanzierten gesetzlichen Rentenversicherung verwendet werden.“ Dort ist die Rendite noch mieser als bei Riester. •hp

### Wer früher stirbt hat länger nichts

Notwendiges Alter der Sparerin / des Sponsors		
Rendite-Erwartung	Nur Garantieleistungen	Rente mit Überschüssen
0 Prozent	77,9 Jahre	85,0 Jahre
2,5 Prozent	85,5 Jahre	109,4 Jahre
5,0 Prozent	96,4 Jahre	nicht erreichbar

Annahmen: Alter bei Vertragsabschluss 2011: 35 Jahre, Unisex-Tarif, Inflationsausgleich Gehaltsdynamik 2,5 %, Quelle: VI-Report No. 39/2011 | Quelle: Kleinlein/FES 2011; Berechnungen des DIW Berlin

### Vorsorgebarometer.

## Unbeeindruckte Sparer

Wie reagieren deutsche Sparer auf die Krise? Stürzen sie sich in Erwartung der Inflation in den Konsum? Nein, tun sie nicht, lautet jedenfalls das Ergebnis des 12. Altersvorsorgebarometers von J.P. Morgan Asset Management, das die Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) erstellt hat. „Das Vorsorgesparen bleibt für breite Bevölkerungskreise von großer Bedeutung“, ist Jean Guido Servais, Director Marketing und PR bei J.P. Morgan Asset Management im Ergebnis der Untersuchung überzeugt. Trotz Unsicherheiten an den Finanzmärkten ließen sich die Menschen vom Sparen für das Alter nicht abbringen. 42,8 Prozent der Deutschen legen regelmäßig Geld für den Ruhestand zurück. Die Vorsorgequote ist damit im Vergleich zur Befragung im April nur minimal gesunken. Gleichzeitig ist der Anteil der Nicht-Sparer auf das Rekordtief von 35,1 Prozent gefallen.



Zu einem ähnlich positiven Befund kommt TNS Infratest in der turnusmäßigen Umfrage im Auftrag des Verbandes der Privaten Bausparkassen. Erstmals seit fünf Jahren gibt

es wieder mehr Sparer als Nicht-Sparer, lautet das Ergebnis. In der Rangliste der Sparziele lege die Altersvorsorge weiterhin ganz vorn. 65,9 Prozent der Deutschen sparen für diesen Zweck. Gegenüber der Sommerumfrage hat das Altersvorsorgesparen im Herbst sogar um 3,8 Prozentpunkte zugelegt. Auch künftig bleibt die Sparbereitschaft hoch, heißt es in der Umfrage. Der von TNS Infratest errechnete Sparklimaindex erreichte im Herbst 2011 den höchsten Stand seit dem Jahr 2000.

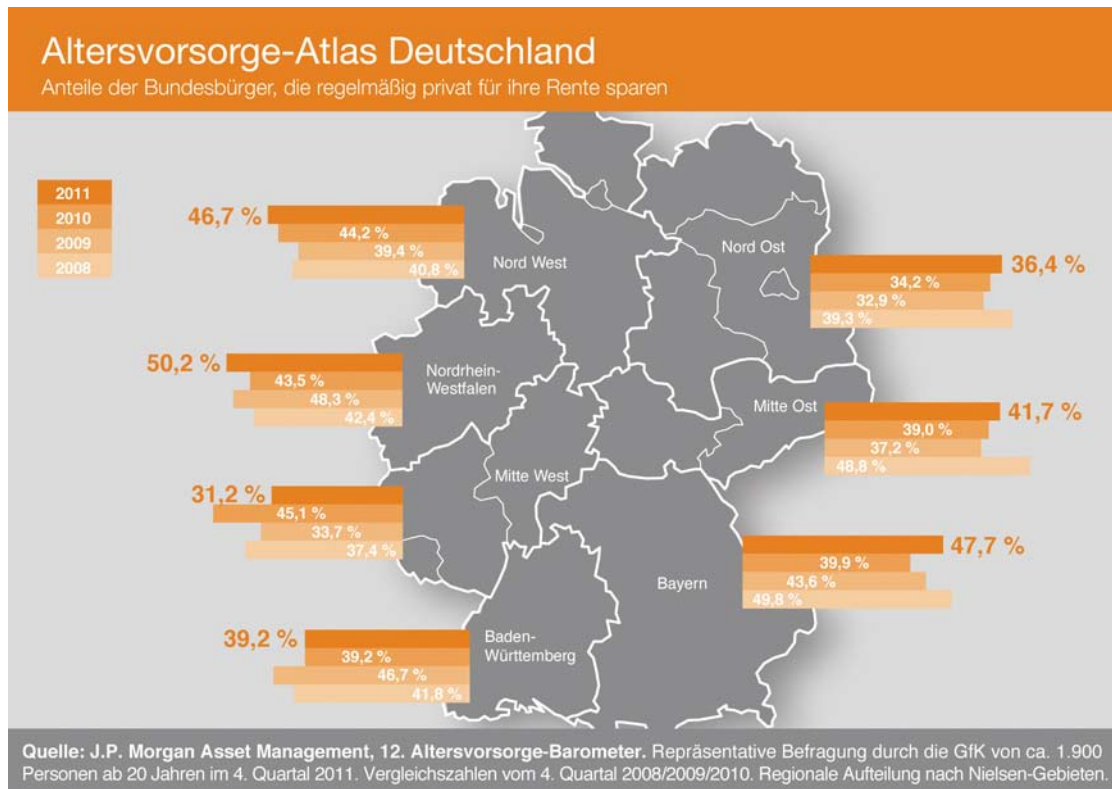
Aus dem Vorsorge-Barometer von J.P. Morgan Asset Management geht hervor, dass die Sparfreude in Deutschland ungleich verteilt ist. Die eifrigsten Sparer wohnen in Nordrhein-Westfalen, Bayern sowie in Niedersachsen/Schleswig-Holstein. Deutlich weniger wird im Nordosten (Mecklenburg-Vorpommern, Brandenburg, Sachsen-Anhalt) sowie in Hessen, in Rheinland-Pfalz sowie im Saarland gespart.

Weiterhin unterschiedlich ist das Sparverhalten von Frauen und Männern. Zwar habe die Sparquote von Frauen in

jüngster Zeit wieder zugenommen, trotzdem legen Männer immer noch deutlich mehr Geld für ihre Altersvorsorge zurück als Frauen. Der Anteil der Nicht-Sparer ist jedoch sowohl bei Frauen als auch bei Männern gesunken. Deutlich gestiegen ist der Anteil derjenigen Sparer, die mit einer Immobilie für das Alter vorsorgen (7,5 Prozent).

Was die Höhe der Sparraten angeht, so bleiben die Ergebnisse allerdings bescheiden. Über die staatliche Rente und die betriebliche Altersvorsorge hinaus sparen für Fondssparpläne, Riester- oder Rürup-Renten, Lebensversicherungen oder auf Sparbüchern 9,7 Prozent der Befragten monatlich zwischen 50 und 99 Euro. Das ist der am meisten genannte Wert. 6,8 Prozent bleiben mit ihren Sparleistungen unter 50 Euro. Bezogen auf Durchschnittsverdiener (30.000 Euro) heißt dies, dass die meisten Sparer nicht einmal die maximale geförderte Sparsumme von vier Prozent des Bruttoeinkommens (100 Euro pro Monat) erreichen und damit die durch die Kürzungen der staatlichen Rente entstehende Lücke nicht kompensieren können. Von echter privater Altersvorsorge also keine Spur!

•hp



Finanzierung.

## Angst vor finanziellen Risiken

Die Angst als urdeutsche Untugend beherrscht auch die Finanzierung von Wohneigentum. Da hilft es nichts, dass die Zinsen seit Jahren niedrig sind, die Inflation am Horizont dräut und Wohneigentum vielerorts so erschwinglich ist wie noch nie. Trotzdem fürchten 52 Prozent der Deutschen Risiken bei der Finanzierung. Vor allem unkalkulierbare Zusatz- und Baunebenkosten stehen bei den Sorgen der Befragten ganz oben. 82 Prozent der Frauen und 70 Prozent der Männer melden hier die größte Unsicherheit an, so das Ergebnis einer bevölkerungsrepräsentativen Umfrage „Wohnträume der Deutschen“, die vom IMWF Institut für Management- und Wirtschaftsforschung im Auftrag von Interhyp durchgeführt wurde.

Dabei sind die Zeiten so günstig wie noch nie. Wer jetzt eine Immobilie baut oder kauft, kann zu extrem günstigen Kosten finanzieren: Durchschnittlich nur 267 Euro Zinsen zahlen Bauherren heute für ein Darlehen über 100.000 Euro bei einer Laufzeit von zehn Jahren, so eine Berechnung der FMH Finanzberatung im Auftrag der Bausparkasse Schwäbisch Hall. Damit ist Baugeld so günstig wie nie in den vergangenen zehn Jahren. „Wer jetzt finanziert, sollte sich die niedrigen Zinsen langfristig sichern, am besten über 15 oder 20 Jahre“, rät deshalb Schwäbisch Hall-Chef Matthias Metz. Vielfach ließen die niedrigen Zinsen außerdem genug finanziellen Spielraum für eine höhere Tilgung – so könne das Darlehen schneller zurückgezahlt werden. Damit wird die Finanzierung nicht nur billiger, sondern auch sicherer.

Einstellen müssen sich Finanzierungskunden fast bundesweit allerdings erst einmal auf höhere Finanzierungsnebenkosten. Mit Schleswig-Holstein, Rheinland-Pfalz und Berlin erhöhen drei weitere Länder 2012 die Grunderwerbsteuer. Das bedeutet: Der Erwerbsnebenkosten steigen. Diese müssen durch zusätzliches Eigenkapital finanziert werden. Insgesamt belaufen sich die Erwerbsnebenkosten (Grunderwerbsteuer, Maklercourtage, Notar- und Grundbuchkosten) auf bis zu 13 Prozent der Kauf- oder Baukosten. Das ist allerdings noch nicht das Ende der Fahnenstange. Weitere – von den Bauherren meist nicht eingeplante Kosten – entstehen für Vermessungsgebühren, Genehmigungskosten, Anschlussgebühren usw. usf. •hp

Grunderwerbsteuer 2012	
Bundesländer	Grunderwerbsteuersatz
Bayern, Hessen, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen	3,5 Prozent
Saarland	4,0 Prozent
Bremen, Hamburg, Niedersachsen, Sachsen-Anhalt	4,5 Prozent
Berlin*, Brandenburg, Baden-Württemberg, Schleswig-Holstein**, Thüringen, Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz	5,0 Prozent
* zum 1.4.2012, ** zum 1.3.2012	
VI-Report No. 39/2011	

Blieben Sie anspruchsvoll!



## ONLINE-ABO

Frei von Zeit und Raum -  
per iPhone, iPad oder  
klassisch per PC/Laptop.

- Immer die aktuellste Ausgabe verfügbar.
- Zugriff auf alle Ausgaben der letzten sechs Jahre.
  - Bequeme Suchfunktion.
- Download und Ausdruck von Artikeln möglich.

30 €

10 Ausgaben pro Jahr

Informationen zu unseren Abo-Varianten finden Sie unter [www.performance-online.de/abonnement](http://www.performance-online.de/abonnement) oder rufen Sie uns an, wir sind gerne unter der Rufnummer 0941 / 465 270 270 für Sie da!

Altersvorsorge.

## Verbraucherschutz für mehr staatliche Führung

„Die Regierung lässt die Menschen sehenden Auges in die Altersarmut treiben. Es ist Zeit, dass jemand das Ruder in die Hand nimmt“, ließ sich Mitte vergangener Woche der Vorstand des Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv), Gerd Billen, vernehmen. Nicht zuletzt der von Bundesarbeitsministerin von der Leyen initiierte Rentendialog zeige den Handlungsdruck. Allerdings sei aus dem Finanzministerium nichts dazu zu hören, kritisierte Billen. Der vzbv hält einige Maßnahmen für unbedingt notwendig, damit die private Altersvorsorge zu einem effizienten Standbein werde:

- Es muss einheitliche und detaillierte Vorgaben für Kostenberechnung, Renditeerwartung und Risiko-profile geben, damit Kunden die Produkte vergleichen können.
- Staatlich geförderte Produkte müssen wirtschaftlich
- effizient sein. Kosten müssen gesetzlich begrenzt werden, der Vermögensverlust dürfe nicht über fünf Prozent steigen.
- Die Abschluss- und Vertriebskosten müssen über die gesamte Vertragslaufzeit verteilt werden, um die Verluste für den Kunden in den Anfangsjahren zu begrenzen.
- Eine gesetzlich regulierte Institution wie etwa ein Pensionsfonds sollte geschaffen werden, damit Kunden hier ihr Vorsorgekonto führen können.
- Die Finanzaufsicht sollte den Markt aus Verbrauchersicht darauf kontrollieren, ob die Versicherer fair mit ihren Kunden umgehen. Gefordert wird eine Reform der Finanzaufsicht.

Damit setzt der vzbv seine Kampagne für weitere staatliche Eingriffe in den privaten Vorsorgemarkt fort (siehe VI-Report 38). •pe

### INVEST

Marktbericht Nachhaltige Investments.

## Stark rückläufiges Volumen bei Publikumsfonds

Der nachhaltige Anlagemarkt in Deutschland ist 57 Milliarden Euro stark. Mehr als zwei Drittel dieser Summe gehen auf nachhaltig veranlagte Gelder von Spezialbanken mit Nachhaltigkeitsfokus sowie Kirchen- und Entwicklungsbanken zurück. Das Volumen im Segment der Publikumsfonds, Mandate und sonstigen Finanzprodukte lag im vergangenen Jahr bei 15,9 Milliarden und hat im Vergleich zum Vorjahr um 23 Prozent zugelegt. Zu diesen Ergebnissen kommt der „Marktbericht Nachhaltige Geldanlagen 2011“, den das Forum Nachhaltige Geldanlagen (FNG) bereits zum fünften Mal erstellt hat.

Der Zuwachs im Bereich der Publikumsfonds, Mandate und sonstige Finanzprodukte konzentriert sich allerdings auf die Mandate, während das Volumen bei den Publikumsfonds gegenüber dem Vorjahr um 18,6 Prozent zurückgegangen sei. Laut Studienverfasser hat sich gezeigt, dass die Bedeutung der institutionellen Investoren mit einem Marktanteil von nunmehr 77 Prozent zugenommen hat.

Bezüglich der nachhaltigen Anlagestrategien habe sich die Stimmrechtsausübung als der quantitativ wichtigste Ansatz erwiesen, er komme bei fast 70 Prozent aller In-



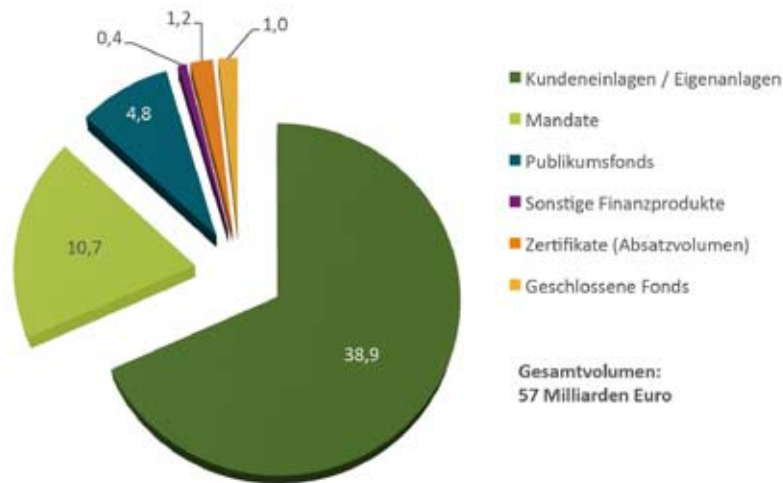
vestments zum Tragen. Am zweitwichtigsten sei der Best-In-Class-Ansatz. Die klar favorisierte Assetklasse sind, laut Studie, Anleihen mit Anteil von fast zwei Dritteln. Aktien folgen mit einem Anteil von 28 Prozent sowie Geldmarkt/Bankeinlagen (4,1 Prozent) und Immobilien/ Grundbesitz (0,4 Prozent).

Hinsichtlich der regionalen Ausrichtung werden 73 Prozent der nachhaltigen Anlagen in Europa und 16 Prozent in Nordamerika investiert. Der Rest fließt nach Japan und in die Schwellenländer, vornehmlich in den asiatisch-pazifischen Raum. Im Verhältnis zum Gesamtmarkt stellen

nachhaltige Investments im Bereich der Publikumsfonds, Mandate und sonstigen Finanzprodukte weiter ein Nischensegment dar: Denn ihr Anteil beträgt bescheidene knapp 0,9 Prozent. Besser sieht es bei den nachhaltigen

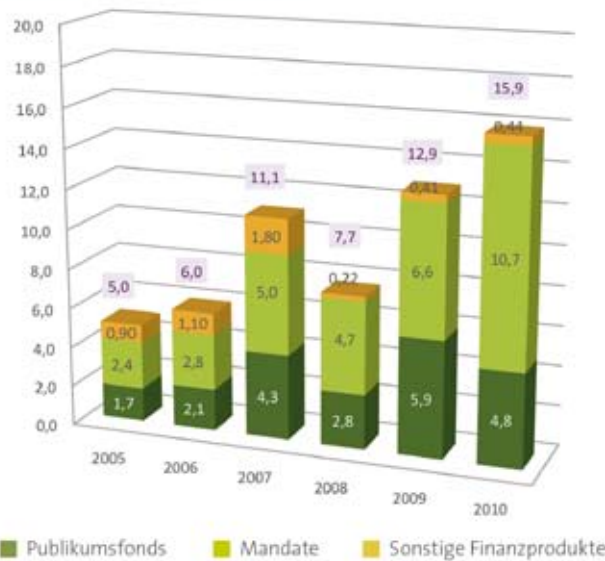
geschlossenen Fonds aus. Hierzulande werden 56 Fondsbeteiligungen, vornehmlich in den Bereichen Immobilien und Photovoltaik, von 14 Anbietern verwaltet. Ihr Anteil am Gesamtmarkt betrage immerhin rund 17 Prozent. \*ks

**Nachhaltige Geldanlagen in Deutschland – Übersicht (in Milliarden Euro)**



Daten: Forum Nachhaltige Geldanlagen

**Nachhaltige Publikumsfonds, Mandate und sonstige Finanzprodukte in Deutschland (in Milliarden Euro)**



Daten: Forum Nachhaltige Geldanlagen

Fondsauflage I.

## Chinafonds für kleine und mittelgroße Aktien

Mit dem „Nestor China Fonds“ können Privatanleger in die Aktien kleiner und mittelgroßer chinesischer Firmen investieren. Gemanagt wird der Fonds von Anna Ho, langjährige Fondsmanagerin des „Fernost Fonds“ von Nestor Investment Managers. „Wer vom hohen Wachstum Chinas profitieren will, sollte vor allem in ausgewählte Aktien jenseits der großen Indexwerte investieren“, sagt die gebürtige Hongkong-Chinesin.

Der Fonds investiert in ein konzentriertes Portfolio von 30 bis 40 Titeln. Ho ist überzeugt, dass die Aussichten kleinerer Titel besser bleiben werden als die Chancen der oft hoch bewerteten Blue Chips. Allerdings sind Investments in kleine Werte grundsätzlich mit einer höheren Volatilität und geringeren Liquidität verbunden. Letzterem will das Fondsmanagement mit klaren Regeln begegnen, damit die Liquidität des Gesamtportfolios jederzeit gewährleistet ist.

Bei der Titelauswahl setzt die Fondsmanagerin auf günstig bewertete Wachstumswerte und orientiert sich an langfristigen Themen, wie Konsum, Bildung und Gesundheitsdienstleistungen. Für künftige Nachfrage Sorge hier der verstärkte Aufstieg von Chinesen in die Mittelschicht bzw. der wachsende Anteil älterer Menschen. Zudem gewinne der staatlich verordnete Umweltschutz in China an Bedeutung und schaffe neue Möglichkeiten für

innovative Firmen. Unterstützt von zwei Investmentexperten trifft sich Ho nach eigenen Angaben mit etwa hundert Firmenvertretern pro Jahr, um die richtigen Titel zu finden. Dabei könne sie sich auch den lokalen Sprachen Kantonesisch und Mandarin bedienen.

Aufgrund der nach Marktkapitalisierung und Region starken Spezialisierung besitzt der Fonds ein erhöhtes Chance-Risiko-Profil. Hinsichtlich der kommenden Aussichten zeigt sich Ho optimistisch: „Ich denke, dass China derzeit am Anfang eines anhaltenden Bullenmarktes steht.“ Hierfür spreche die zunehmende Industriekonsolidierung und die damit verbundene steigende Profitabilität der Firmen. Zudem seien viele Aktien des Landes derzeit attraktiv bewertet. •ks

Neuer Chinafonds	
Fondsname	Nestor China Fonds
ISIN	LU0656651824
Ausgabeaufschlag	bis zu 3 %
Managementgebühr	1,4 % p. a.
Managergebühr	0,45 % p. a.

VI-Report No. 39/2011 | Quelle: Nestor Investment Managers



Aktuelle Ausgabe  
PERFORMANCE 11/2011

## ABO-BESTELLUNG

Firma _____			
Vorname _____		Name _____	
Straße _____		Haus-Nr. _____	PLZ _____ Ort _____
Telefon _____		Fax _____	E-Mail _____

- Ich bezahle nach Erhalt der Rechnung.
- Ich zahle bequem mittels Einzugsermächtigung, abzüglich 3% Skonto, die hiermit erteilt wird.
- Ich möchte die Rechnung per E-Mail erhalten. Bitte abweichende E-Mail-Adresse angeben: \_\_\_\_\_

\* Zahlung nur per Einzugsermächtigung ohne Skonto  
Diese Bestellung kann innerhalb einer Woche durch eine schriftliche Mitteilung an den Verlag widerrufen werden. Das Jahres-Abonnement verlängert sich automatisch um ein Jahr, sollte es nicht binnen drei Monaten vor Ablauf gekündigt werden. Das Schnupper-Abonnement erlischt automatisch nach Erhalt der dritten Ausgabe.

CALLAS MEDIA GmbH | Abo-Service | Dr.-Gessler-Straße 16 A | D-93051 Regensburg  
Tel.: +49 (0) 941 / 465 270 270 | Fax: +49 (0) 941 / 465 270 279  
abo-service@performance-online.de | www.performance-online.de

**JAHRES-Abonnement**  
Inland, 60 €, Ausland, 65 €

**SCHNUPPER-Abonnement**  
3 Ausgaben, 15 € inkl. Porto

**ONLINE-Abonnement**  
30,00 EUR  
Aktuelle Ausgabe inkl.  
Zugang zum Online-Archiv.

Fondsauflage II.

## Dachfondsmandat an UBS Real Estate

„Jetzt ist ein guter Zeitpunkt für Anlagen in Schwellenländeranleihen, denn die Staatsanleihenrenditen in den USA und den stärkeren Ländern der Eurozone sind sehr niedrig, und die Risiken in den europäischen Randstaaten steigen“, betont Helene Williamson, Managerin des neu aufgelegten „First State Emerging Markets Bond Fund“.

Der Rentenfonds hält ein breit diversifiziertes Portfolio aus 50 bis 120 Positionen vor allem in auf US-Dollar lautenden Anleihen. Dabei werde schwerpunktmäßig in Papiere investiert, die von Staaten, Finanzinstituten oder Unternehmen der Schwellenländer begeben oder garantiert werden.

Im Hinblick auf die Titelauswahl konzentriert sich das Anlageteam um Williamson auf die politische und ökonomische Analyse einzelner Schwellenländer sowie des breiteren gesamtwirtschaftlichen Umfelds – unterstützt durch Anleihen- und Kreditspezialisten in Asien und Australien. So werden derzeit liquide Emittenten wie Brasilien und Kolumbien bevorzugt, aber auch Opportunitäten in Ländern wie Kroatien und Ungarn gesucht. Das Ziel des Fonds ist es, die Bench-

mark, den „JPMorgan EMBI Global Diversified Index“, auf risikoadjustierter Basis zu übertreffen.

Für einen Einstieg spricht, nach Meinung der Fondsmanagerin, das aktuell attraktive Kurspotenzial aufgrund stark gestiegener Renditedifferenzen. „Außerdem sind die Schwellenländerwährungen durch die Ansteckungseffekte der Krise, die die europäischen Randstaaten fest im Griff hält, günstiger geworden“, betont Williamson. •ks

### Neuer Schwellenländer-Anleihenfonds

Fondsname	First State Emerging Markets Bond Fund
ISIN	GB00B5TFC155
Ausgabeaufschlag	4 %
Managementgebühr	1,25 % p. a.
Performancegebühr	keine

VI-Report No. 39/2011 | Quelle: First State Investments

Öffentliche Anhörung.

## Finanztransaktionssteuer im Focus

Berlin hat die Finanzbranche im Visier. Aus dem Bundestag ist derzeit viel über die umstrittene Finanztransaktionssteuer zu hören. Einig ist man sich noch nicht, daher sollen nun Experten gehört werden. Der Finanzausschuss wird daher am Mittwoch, den 30. November, von 13.00 bis 16.00 Uhr eine öffentliche Anhörung zur Einführung einer Finanztransaktionssteuer durchführen. Grundlage sind ein Antrag der SPD-Fraktion, das deutsch-französische Positionspapier zur Finanztransaktionssteuer und der Vorschlag für eine EU-Richtlinie über ein gemeinsames Finanztransaktionssteuersystem.

Es ist mit einem Großaufgebot von Experten zu rechnen. Insgesamt werden 37 Sachverständige erwartet. Die Liste der Verbandsvertreter reicht von Attac bis zum Verband der Auslandsbanken. Außerdem sind mehrere Wissenschaftler um Stellungnahmen gebeten worden.

In ihrem Antrag fordert die SPD-Fraktion die Bundesregierung auf, zusammen mit den europäischen Partnern eine Gesetzesinitiative zur Einführung einer europäischen Finanztransaktionssteuer vorzulegen. Nach dem Vorschlag soll jede Transaktion mit einem Steuersatz von 0,05 Prozent belastet werden. Erfasst werden sollen alle börslichen und

außerbörslichen Transaktionen von Wertpapieren, Anleihen und Derivaten sowie alle Devisentransaktionen. Das Aufkommen soll in die jeweiligen nationalen Haushalte fließen. Zur Begründung ihrer Forderung schreibt die SPD-Fraktion, Transaktionen auf den Finanzmärkten würden derzeit nicht besteuert. Damit leiste der Finanzsektor keinen seiner Bedeutung entsprechenden Beitrag zur Finanzierung des Gemeinwesens. Gerade die Finanzmarktakteure hätten in der Wirtschaftskrise jedoch von den umfangreichen Rettungsmaßnahmen des Staates profitiert. Es sei somit ein „Gebot der Gerechtigkeit“, den Finanzsektor durch die Erhebung der neuen Steuer höher zu besteuern. Die SPD-Fraktion verspricht sich von der Finanztransaktionssteuer nicht nur zusätzliche Einnahmen, sondern auch eine erhebliche Lenkungswirkung: „Unerwünschte Aktivitäten werden deutlich zurückgedrängt, Spekulationen beschränkt und somit die Größe des aufgeblähten Finanzsektors insgesamt verringert.“ Da der niedrige Steuersatz vor allem Transaktionen treffe, bei denen mit hoher Frequenz Finanzprodukte gekauft und verkauft würden, wirke die Steuer vor allem kurzfristigen und rein spekulativen Transaktionen entgegen. Man darf also gespannt sein. •bb

## MÄRKTE

## Ausbildung.

## Quote der Unternehmen erneut gestiegen

Versicherungsunternehmen gehören zu den engagierten Ausbildern. Das ergab eine Umfrage des Arbeitgeberverbandes der Versicherungsunternehmen in Deutschland (AGV) gemeinsam mit dem Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV), die in der letzten Woche veröffentlicht wurde. Demnach hat sich die Ausbildungsquote der an der Umfrage beteiligten Unternehmen im Jahr 2010 um 0,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr auf nunmehr 6,9 Prozent erhöht. Unter Ausbildungsquote versteht man die Anzahl der in Auszubildenden im Verhältnis zur Gesamtzahl aller Beschäftigten.

Darin berücksichtigt sind neben den Ausbildungsplätzen in den Versicherungsunternehmen auch solche, die in Agenturen vom Unternehmen finanziert werden, sowie ausbildungsintegrierte bzw. duale Studienplätze. Über 90 Prozent der Auszubildenden in der Versicherungswirtschaft lassen sich zu Kaufleuten für Versicherungen und Finanzen ausbilden, wovon sich wiederum 97 Prozent für die Fachrichtung Versicherungen entscheiden.

Interessant sind die Rekrutierungswege für Azubis: Am häufigsten nennen die Unternehmen die eigene Website (93 Prozent) und Internet-Stellenbörsen (82 Prozent). Erst im Anschluss folgen regionale Printmedien (79 Prozent), Schülerpraktika und Messen (jeweils 70 Prozent) – also die klassischen Rekrutierungswege. Lediglich 12 Prozent der befragten Unternehmen nutzen aktuell Social Media



wie Facebook, Twitter & Co zu Rekrutierungszwecken.

Halten momentan noch 61 Prozent der teilnehmenden Unternehmen Social Media-Aktivitäten im Rahmen des Ausbildungsmarketings für eher unwichtig oder gar nicht wichtig, so sind rund 97 Prozent der Meinung, dass Social Media in fünf Jahren wichtig oder sehr wichtig sein wird. Demzufolge geben auch 38 Prozent an, dass sie planen Social Media künftig im Rahmen des Ausbildungsmarketings einzusetzen. \*pe

Der Ausbildungsbericht kann unter [www.bwv.de/file-admin/user\\_upload/BWV/Bildungspolitik/Umfragen/Ausbildungsumfrage\\_2011.pdf](http://www.bwv.de/file-admin/user_upload/BWV/Bildungspolitik/Umfragen/Ausbildungsumfrage_2011.pdf) angesehen werden.

## Flucht in Sachwertes.

## Nachfrage für Ferienwohnungen boomt

Individueller, freier, günstiger: Ferienwohnungen und -häuser laufen Hotels weiterhin den Rang ab. Das unterstreicht die erste großangelegte europäische Studie vom Beratungsunternehmen PhoCusWright zu diesem Thema. Sie prognostiziert dem Marktsegment für Ferienwohnungen anhaltendes Wachstum: Bis 2013 sollen die Umsatz- und Gästezahlen europaweit zwischen zwei und sechs Prozent steigen. Gegen den Trend, denn für die Tourismusindustrie insgesamt sind die Umsatzprognosen rückläufig. Neben dem vorteilhaften Preis-Leistungsverhältnis eröffnet unter ande-

rem die einfache Buchbarkeit im Internet verstärkt neue Kundensegmente.

### Weniger Kosten, mehr Charme – und die Macht des Internets

Familien und junge Erwachsene als Wachstumstreiber: Die wichtigste Zielgruppe für Ferienwohnungen sind laut der Studie die 35- bis 44-Jährigen. Bei ihnen punkten Ferienwohnungen vor allem mit dem guten Preis-Leistungsverhältnis. So geben deutsche Urlauber für einen Ferienwohningstrip

im Schnitt unter 650 Euro aus. Aber auch die großzügigeren Raumverhältnisse und die individuellere Note schlagen positiv zu Buche. Ferienwohnungen ermöglichen ein authentisches Urlaubserlebnis, bieten deutlich mehr Privatsphäre als beengte und standardisierte Hotelzimmer.

Weiterer Wachstumsfaktor ist die hohe Online-Affinität der Ferienhausfans: Nach der PhoCusWright-Studie werden in Europa zurzeit insgesamt 21 Prozent des Ferienwohnungs-Gesamtumsatzes von rund 4,1 Milliarden Euro über Internet generiert. „Bei den Ferienwohnungsanbietern selbst ist die Online-Buchungsquote sogar noch deutlich höher. Interhome beispielsweise erzielt als Marktführer bereits jetzt 60 Prozent seines Umsatzes per Onlinebuchung, und die Bedeutung der digitalen Plattform wird in Zukunft noch rasant zunehmen“, sagt Interhome-Geschäftsführer Jörg Herrmann.

Eine Voraussetzung für anhaltendes Wachstum auf dem Ferienwohnungsmarkt ist allerdings auch künftig ein breites und vielfältiges Angebot an Mietobjekten. „Der Kunde unterscheidet nicht so sehr nach Marken der Anbieter, sondern er will einfach nur das für seine Bedürfnisse passende Objekt finden“, betont Jörg Herrmann. Die Trefferquote dabei sei beachtlich, wie auch die Studie verdeutliche. „Drei

von vier Ferienhausgästen bekunden, dass der jüngste Aufenthalt ihre Erwartungen erfüllt oder sogar übertrafen hat“, so der Geschäftsführer von Interhome.

Lieber kurze Wege statt langer Anreise: Deutsche Ferienhausurlauber zieht es entweder in die Heimat (44 Prozent) oder ins benachbarte Ausland. Besonders Dänemark, Italien, Österreich und Spanien sind angesagt. Knapp die Hälfte der Gäste verbringen hier die schönsten Wochen des Jahres bevorzugt in Appartements.

Skiferien tragen mit unter zehn Prozent bisher nur marginal zum Gesamtumsatz des europäischen Ferienwohnungsmarktes bei. Das liegt unter anderem daran, dass viele Eigentümer in Wintersportregionen ihre Objekte bislang noch nicht vermieten. Das könnte sich allerdings schon bald ändern und ganz maßgeblich zum dynamischen Wachstum der Branche beitragen. „Die Studie von PhoCusWright lässt erkennen, dass mehr als 80 Prozent der europäischen Eigentümer von Ferienwohnungen bereits in Betracht gezogen haben, ihr Objekt durch einen professionellen Anbieter vermieten zu lassen. Davon würde ganz besonders auch das Angebot im Winterhalbjahr profitieren“, so Herrmann. •bb

### Iron Mountain-Studie.

## Information könnten besser genutzt werden

Unternehmen in ganz Europa nutzen ihre Informationen nicht optimal. Zu diesem Ergebnis kommt eine aktuelle Studie von Coleman Parks im Auftrag von Iron Mountain. Zwar sind 82 Prozent der befragten deutschen Unternehmen (europaweit 69 Prozent) der Ansicht, dass die optimale Nutzung von Informationen einen kritischen Erfolgsfaktor darstellt, doch in jedem dritten Unternehmen (36 Prozent) sind Abteilungen für das Informationsmanagement verantwortlich, denen es an Know-how oder den erforderlichen Entscheidungsbefugnissen fehlt.

Im Rahmen der Studie gaben 22 Prozent der Befragten an, dass in ihrem Unternehmen Office- oder Facility-Manager für das Archivieren und Abrufen von Dokumenten zuständig seien. Bei 14 Prozent der Befragten ist die Verwaltung von papierbasierten und digitalen Informationen hingegen Aufgabe der IT-Abteilung. Bei knapp der Hälfte der Studienteilnehmer (49 Prozent europaweit, 40 Prozent in Deutschland) ist das Informationsmanagement über mehrere Abteilungen oder Geschäftsbereiche verteilt, wobei in nur 18 Prozent der Fälle ein Abteilungsleiter die Verantwortung dafür trägt.

Laut der Studie sind die fünf Kernpunkte für effiziente Informationsprozesse um das Potenzial der Informationen optimal auszunutzen:

### 1. Den Zweck der eigenen Informationen bestimmen

Es reicht nicht aus, einfach mehr aus den Informationen herausholen zu wollen – Unternehmen müssen wissen, wie genau sie diese für ihre Geschäftsziele einsetzen möchten. Geht es darum, Marketing-Trends zu verfolgen, Vertriebsstrategien auszurichten oder die Performance im Personalbereich zu messen? Erst wenn der Zweck klar ist, kann sich ein Unternehmen an die Umsetzung machen und die nötigen Schritte einleiten.

### 2. Alle an einen Tisch bringen

Für die Erstellung und Umsetzung einer Strategie ist es unbedingt erforderlich, dass alle Abteilungen zusammenarbeiten. Denn wenn die IT-, Compliance-, Datenmanagement- und Rechtsabteilung nicht an einem Strang ziehen, wird sich der gewünschte Erfolg nicht einstellen. Die Zu-

sammenarbeit sollte von einem funktionsübergreifenden Lenkungsausschuss koordiniert werden, um die Informationsanforderungen aller Beteiligten zu berücksichtigen.

### 3. Den raschen Zugriff auf Informationen ermöglichen

Mitarbeiter müssen unbedingt schnell und einfach auf Informationen zugreifen können. Damit sichern sich Unternehmen nicht nur einen Wettbewerbsvorteil, sondern sorgen auch für zufriedene Mitarbeiter. Führen Verantwortliche also ein klar strukturiertes System ein, lassen sich damit Daten rasch anfordern und abrufen.

### 4. Versteckte Kosten identifizieren

Die Menge an Geschäftsinformationen steigt exponentiell an – Unternehmen müssen deshalb darauf achten, dass mit den Kosten nicht dasselbe geschieht. Ein permanenter Kostendruck und der Versuch, mehr mit weniger zu erreichen, ist hier jedoch nicht der richtige Ansatz. Die monetären Aufwendungen für das Informationsmanagement können beträchtlich sein, doch oft handelt es sich dabei um versteckte Kosten. Unternehmen sollten deshalb vor der Einführung von Maßnahmen einen Experten hinzuziehen, um die kosteneffektivste Lösung zu finden.

*Deutsche Bank Research.*

## Unternehmen brauchen Innovationen

Ob Lebensmittel, Pflegeprodukte, Maschinenbaukonstruktionen oder Software, die interaktive Wertschöpfung wird sowohl in Forschung und Entwicklung als auch in Marketing- oder Vertriebsprozessen vieler Konzerne erfolgreich umgesetzt. Vermehrt ziehen kleine und mittlere Unternehmen nach, erhöhen dadurch ihren Ideenfluss und intensivieren die Kundenbindung. Das Bedürfnis der Menschen, sich im globalen Mitmach-Web freiwillig zu engagieren, stellt dabei einen elementaren Treiber dar, so Thomas Dapp vom Deutsche Bank Research Team.

Die Öffnung des Wertschöpfungsnetzes für externe Wissensträger, z.B. Kunden, Zulieferer, Wissenschaftler, Hobbybastler oder Geschäftspartner, ermöglicht den Unternehmen, näher am Markt und somit näher an der Nachfrageseite zu agieren, so Dapps Einschätzung.

Externes Know-how einzuholen ist erst einmal keine Neuheit, greift das Unternehmen allerdings zusätzlich zu den Ideen auch auf die Lösungsansätze externer Akteure zurück, kann die interaktive Wertschöpfung zwischen Konsument und Produzent das Absatzrisiko neuer Produkte oder Dienstleistungen merklich reduzieren. Bei einer hohen Anzahl an Internet-Nutzern (und potenziellen Problemlösungen) ent-

### 5. Richtlinien in die Unternehmenskultur übernehmen

Die Implementierung von Richtlinien ist natürlich sehr wichtig – mindestens genauso entscheidend ist es jedoch, die Mitarbeiter von deren Umsetzung zu überzeugen. Am effektivsten lassen sich neue Regelungen einführen, wenn sie direkt von der Unternehmensleitung ausgehen. Es geht darum, eine Unternehmenskultur zu etablieren, in der Informationen respektiert und geschützt werden.

Derzeit leiden alle unter Informationsüberlastung. „Unternehmen ertrinken in einer Flut von Informationen in allen möglichen Formaten. Das Informationsmanagement muss deshalb auf Vorstandsebene aufgehängt werden“, sagt Hans-Günter Börgmann, Geschäftsführer der Iron Mountain Deutschland GmbH. „Die Zuständigkeit liegt in der Hierarchie häufig zu weit unten, was die Einführung konsistenter Informationsrichtlinien und -prozesse erschwert. Diese sind jedoch äußerst wichtig, um den Zugriff auf die Daten sowie deren effiziente Nutzung zu ermöglichen. Egal, ob es sich um eingehende, ausgehende oder interne Dokumente handelt – Papierdokumente enthalten wertvolle Finanz-, Kunden- und Geschäftsinformationen und sind für den Erfolg eines Unternehmens ganz entscheidend – deshalb sollte das Informationsmanagement einen sehr hohen Stellenwert haben.“ •bb

faltet sich die Ideengenerierung auf virtuellen Plattformen optimal. Die Ideensuche kann somit in einem ersten Schritt über das Web geschehen und im zweiten Schritt können sogenannten Lead User oder Trendsetter in einem physischen Innovationsworkshop die eingereichten Ideen evaluieren. Die Einbindung externer Ideen ermöglicht unvoreingenommene, nicht mit der ursprünglichen Entwicklungsstrategie des Unternehmens vertraute Problemlösungen zu finden. Externe Ideenlieferanten haben die nötige Distanz, um unkonventionell an Probleme heranzugehen. Der Innovationsprozess erfährt dadurch mehr intuitives Verhalten und Dynamik. Die Vielzahl an teils quergedachten Lösungsvorschlägen erweitert entsprechend den Problemlösungspool, ist sich Dapp sicher. Natürlich sorgt nicht jede eingereichte Idee für Absatzsprünge, aber unbelastete Lösungsvorschläge können bestehende Denkroutinen durchbrechen. •bb

Den gesamten Kommentar finden Sie unter: [www.dbresearch.de/servlet/reweb2.ReWEB;jsessionid=7B44FEC4F33A54ADB5C048F6169E96C5.srv21-dbr-de?rwsite=DBR\\_INTERNET\\_DE-PROD&rwobj=ReDisplay.Start.class&document=PROD000000000280525](http://www.dbresearch.de/servlet/reweb2.ReWEB;jsessionid=7B44FEC4F33A54ADB5C048F6169E96C5.srv21-dbr-de?rwsite=DBR_INTERNET_DE-PROD&rwobj=ReDisplay.Start.class&document=PROD000000000280525)

## VERTRIEB

Krankenversicherung.

### Zufriedenheit Privatversicherter gesunken

Laut einer Umfrage des Instituts für Demoskopie Allensbach (IfD) im Auftrag des Finanzdienstleisters MLP unter mehr als 2.200 Bundesbürgern ab 16 Jahren fühlen sich 80 Prozent der privat Krankenversicherten gut abgesichert. Das ist zwar eine hohe Zahl, die allerdings im Vergleich zum Vorjahr um sieben Prozent abgenommen hat. Damit ist der niedrigste Wert seit Beginn des MLP-Gesundheitsreports im Jahr 2005 erreicht.

MLP-Vorstandsvorsitzender Dr. Uwe Schroeder-Wildberg war bei der Vorstellung der Studie in der vergangenen Woche in Berlin um Erklärungen dafür bemüht und gab sich kritisch: „Dies ist nach meiner Interpretation die Konsequenz aus zwei Fehlentwicklungen, die es im vergangenen Jahr leider in Teilen des Marktes gegeben hat.“ Gemeint sind die Billigtarife, die zum einen von der Leistung her unter dem Niveau der gesetzlichen Versicherung liegen und zum anderen das Risiko überdurchschnittlicher Prämiensteigerungen in sich tragen. Daneben nahm er die Tendenz zu wiederholten Umdeckungen aufs Korn, mit denen sich Vermittler zusätzliche Provisionen verdienen. „Beides ist in den allermeisten Fällen nicht im Sinne des Kunden – und damit ein Unding“, wettete er. Gleichzeitig machte er deutlich, dass sich MLP immer davon distanziert und nicht daran beteiligt habe.

Insgesamt, so machte der 6. Gesundheitsreport deutlich, ist die Zufriedenheit der Deutschen mit ihrem Gesundheitssystem nach wie vor sehr groß. 72 Prozent (2010: 70 Prozent) halten die Gesundheitsversorgung für gut oder sehr gut, nur 26 Prozent für weniger oder gar nicht gut. Ein Urteil, dem sich übrigens auch die Mehrzahl der Ärzte anschließen. Hier sind sogar 88 Prozent zufrieden bzw. sehr zufrieden, nur elf Prozent nicht. Allerdings sind nur 17 Prozent der Bürger mit der Gesundheitspolitik der



Regierung zufrieden. „Die momentan gute Versorgung wird also nicht der Politik gutgeschrieben“, machte Prof. Renate Köcher vom IfD deutlich.

Die Ängste der Bürger richten sich in die Zukunft, von der sie nichts Gutes erwarten. So befürchten jeweils 79 Prozent der Befragten, dass die Beiträge in der gesetzlichen Versicherung weiter steigen und mehr und mehr eine Zwei-Klassen-Medizin kommen werde. Außerdem befürchten sie erhöhte Zuzahlungen für Medikamente (78 Prozent). Gleichzeitig werden aber viele kostensenkende Maßnahmen mehrheitlich abgelehnt. „Wenn es mehr Anreize für Eigenverantwortung gebe, könnte beispielsweise das Problem der überdurchschnittlich hohen und teuren Arztfrequenz in Deutschland besser in den Griff bekommen werden“, ist MLP-Chef Schroeder-Wildberg überzeugt. \*pe

*Kfz-Versicherung.*

## Telematikprodukte im Kommen

Der Wettbewerbs- und Preisdruck, unter dem die Kfz-Versicherer stehen, forciert die Entwicklung von Tarifen, die das Fahrverhalten von Kunden besser als bisher einkalkulieren. Bereits jetzt gibt es vielfältige telematische Dienste für Versicherungen, die durch die zunehmende Vernetzung mit dem Fahrzeug immer umfangreicher werden. Mittel- bis langfristig, da sind sich viele Experten einig, werden Telematik-Systeme insbesondere durch die Umsetzung der eCall-Initiative zur gängigen Ausstattung eines Fahrzeugs gehören. eCall-Systeme sollen im Falle eines Unfalls schnell zur Ortung des Unfallwagens beitragen und Hilfe leisten. So hat die SV Sparkassenversicherung jüngst einen automatischen Notfallmelder namens „Copilot“ als neue Zusatz-Dienstleistung zur Kfz-Versicherung eingeführt.

Doch die durch solche Systeme gewonnenen Informationen lassen sich auch zur Berechnung individueller Preise in der Kfz-Versicherung verwenden. Risikoarmes Fahrverhalten könnte so zu wesentlich geringeren Preisen führen. Allerdings wirft das Verfahren datenrechtliche Fragen auf, über die noch zu diskutieren ist. Fakt ist, dass

es einzelne Produkte bereits gibt und viele Versicherer in Pilotprojekten ihre Möglichkeiten ausloten, nicht zuletzt um im Wettbewerb die Nase vorn zu haben. So nutzt der Automobilhersteller Daimler künftig bei Mercedes-Lastwagen die Telematik zur Berechnung der Versicherungstarife. Kunden, die das System FleetBoard nutzen und bei Daimler versichert sind, können laut Unternehmen ihre Prämie um bis zu 60 Prozent senken. Die Abrechnung der Versicherungsprämie erfolgt monatlich in Abhängigkeit der Telematikwerte, erklärte ein Sprecher.

Zur Unterstützung bei der Entwicklung solcher Versicherungsprodukte hat das Beratungsunternehmen Towers Watson gerade die Software „DriveAbility“ auf den Markt gebracht. In den USA sei das Produkt bereits seit einigen Jahren zu haben, erklärt Frank Sommerfeld, der bei TW Deutschland für den Bereich Sachversicherungen zuständig ist. Dort betreibt das Unternehmen für mehrere Versicherer einen gemeinsamen Datenpool und hat dafür schon mehrere Millionen Fahrten analysiert. Dadurch könnten wertvolle Informationen über den Zusammenhang von Fahrweise und Schadenpotential gewonnen werden. \*pe

*Health Score.*

## Neues Geschäftsfeld für die Telekom

Wie gesund und fit bin ich wirklich? Das will die Deutsche Telekom und das Schweizer Unternehmen QUENTIQ Anfang 2012 mit einem neuen Online-Angebot beantworten. Die Deutsche Telekom sieht den Gesundheitssektor als strategisches Wachstumsfeld, das im Rahmen der Intelligente-Netze-Strategie des Konzerns zu einem Zusatzumsatz von einer Milliarde Euro bis 2015 beitragen soll. Zukünftig will die Telekom auch Ärzten, Krankenkassen oder Kliniken medizinische Dienstleistungen rund um das digitale Gesundheitswesen anbieten. Hierzu gehört auch der sogenannte zweite Gesundheitsmarkt mit Produkten für die private Vorsorge und Fitness.

Health Score ist ein weiteres Angebot für Privatnutzer. Es gibt zwar bereits Internetdienste, die sportliche Aktivität oder einzelne Gesundheitswerte erfassen, ein umfassender Check ist aber nur möglich, wenn möglichst viele Werte vorliegen. Über eine kostenlose App, ein Smartphone oder andere vernetzte Geräten wie eine Digitalwaage oder ein Vitadock-Blutdruckmessgerät zeichnen die Kunden, Ernährungsverhalten, Stresssituationen, Schlafphasen oder Fitnessaktivitäten auf.

Die Fitness-App bietet beispielsweise eine Auswahl von Sportarten an und errechnet anhand gemessener Dauer und Strecke in Echtzeit, wie intensiv die Aktivität gewesen ist. Wer dabei zusätzlich einen kompatiblen Pulsfrequenzmesser trägt, kann seine Werte dadurch noch ergänzen. Die unterschiedlichen Apps wird es für mehrere Smartphone-Betriebssysteme geben. Wer kein Smartphone samt App nutzen möchte, kann die Aktivitäten auch per Hand eingeben.

Wie gesund bin ich wirklich? Das sagt dann der Health Score. Die jeweils gemessenen Werte laden die Nutzer auf [www.quentiq.com](http://www.quentiq.com) hoch. Das System wertet die Daten aus und fügt sie dem persönlichen Profil hinzu. Aus allen Daten errechnet das System den Health Score – einen Wert zwischen 1 und 1.000. Je höher die Zahl ist, desto besser. Der Health Score ist jedoch keine statische Größe: Sind die Nutzer aktiv und treiben Sport steigt er, ansonsten fällt er. Die QUENTIQ-Software berechnet den Wert auf einer Vergleichsbasis, die einen Umfang von rechnerisch 70 Millionen Jahren klinisch ermittelter Daten hat.

Das Prinzip dieses Gesundheits- und Fitnesstests haben Wissenschaftler des Universitätsspitals Zürich in Kooperation mit dem Massachusetts Institute of Technology (MIT) entwickelt. Die QUENTIQ-Software berücksichtigt neben Vitaldaten wie Alter, Körpergröße, Geschlecht, Gewicht oder Blutdruck auch die Lebensweise des Anwenders (Tabak- und Alkoholkonsum), seine sportlichen Aktivitäten sowie eine Selbsteinschätzung. Da es sich hier um sensible Angaben handelt, werden alle Daten sicher und verschlüsselt übertragen und gespeichert.

Die Mitglieder können auch Freunde aus sozialen Netzwerken auf die Seite einladen. So können sie sich mit

Verwandten, Freunden oder Kollegen vergleichen oder sie zu Wettbewerben herausfordern. Dabei entscheiden die Nutzer selbst, wer ihre Daten einsehen darf. Die Mitglieder können sich aber auch eigene Ziele setzen wie ‚zweimal die Woche Sport‘ oder einen Halbmarathon.

„Immer mehr unserer Kunden wollen fit sein und nehmen ihre Gesundheit selbst in die Hand. Dies ist ein spannender neuer Markt für uns. Wir können hier zeigen, wie aus intelligenter Vernetzung pfiffige Produktideen werden. Davon werden wir in Zukunft noch mehr vorstellen“, sagt Dr. Axel Wehmeier, Leiter des Konzerngeschäftsfelds Gesundheit Deutsche Telekom. \*bb

### Buchtipps.

## Positive Körpersprache

Die positive Körpersprache stellt gerade im Vertrieb ein interessantes Thema dar, ist sie doch entscheidend für den wichtigen ersten Eindruck. Abstellen kann man die Körpersprache nicht, ebenso vergeblich ist das „Nicht-Kommunizieren“-Wollen, denn unser Körper spricht immer, ohne dass wir uns dessen bewusst sind: durch unsere Mimik und Gestik, unserem Tonfall, Haltung und Gang. In Sekundenschnelle scannt jeder Mensch sein Gegenüber und entwickelt aus diesen Daten eine Haltung Sympathie oder Antipathie. Laut Wissenschaftler vertrauen viele Menschen im Zweifelsfall eher der Körpersprache als dem gesprochenen Wort.

Vieles läuft dabei automatisch ab, aber einiges an der Körpersprache kann man auch trainieren. In seinem neuen Buch gibt der Kommunikationstrainer Jan Sontürk neben viel Grundwissen auch praktische Tipps. Er erläutert an Beispielen, auch wie Körpersprache in unterschiedlichen Kontext zu deuten und anzuwenden ist. Und er zeigt, wie man selbst eine positive Körpersprache entwickeln und aktiv einsetzen kann. Wie Menschen ihre Körpersprache in den Griff kriegen, lehrt er seit langem. Der Experte für Körpersprache und Kommunikation ist seit 2000 festes Mitglied im Dozentenstamm der Kasseler Akademie für Absatzwirtschaft. Parallel zum Buch ist

auch eine DVD erschienen. Wie Menschen ihre Körpersprache in den Griff kriegen, lehrt er seit langem. Der Experte für Körpersprache und Kommunikation ist seit 2000 festes Mitglied im Dozentenstamm der Kasseler Akademie für Absatzwirtschaft. \*bb



#### Infos zum Buch:

Broschiert: 192 Seiten,  
Verlag: Businessvillage;  
Auflage: 2. (Mai 2011)  
Sprache: Deutsch  
ISBN-10: 3869800526  
ISBN-13: 978-3869800523  
Preis: 17,90 Euro inkl. MwSt

### IMPRESSUM

CALLAS MEDIA GmbH i. G.  
Dr.-Gessler-Straße 16 A | 93051 Regensburg,  
Tel.: +49 (0) 941 / 465 270 270 | Fax: +49 (0) 941 / 465 270 279  
info@performance-online.de | www.performance-online.de  
Erscheinung: 1x wöchentlich, jeweils dienstags  
Abo-Service: abo-service@performance-online.de

Produktion: CALLAS Marketing, performance@callas-marketing.de

Chef vom Dienst dieser Ausgabe: Beatrix Boutonnet  
Autoren und redaktionelle Mitarbeiter:  
Hans Pfeifer (hp), Kay Schelauske (ks), Beatrix Boutonnet (bb),  
Peggy Ehlers (pe), Kay Schelauske (ks)

Kontakt: vi-report@performance-online.de

Bildnachweise: S. 1 Raycat@istockphoto ,lledodv@morguefile, S. 5 kconnors@morguefile, S. 9 ppdigital@morguefile, S. 12 wax115@morguefile