

# versicherungs

vereinigt mit ‚rententip‘



- **aktuell**
- **kritisch**
- **unabhängig**
- **für Selbständige und Führungskräfte**

DÜSSELDORF - BERLIN - ZÜRICH - NEW YORK - VADUZ

Landet der als brüllender Tiger jüngst losgesprungene FDP-Chef Philipp Rösler als flauschiger Bettvorleger der Alternativlos-Kanzlerin? Dauerhaft kein Blatt vor den Mund nimmt Ihre ‚vt‘-Redaktion: ●● **Finanztest – Die Verweigerer nehmen zu** ●● **BBV – Makler loben Strategie-Rente** ●● **Central – Nach Maklerservicewüste droht Neugeschäftseinstellung.**

## Renten-Kalkulationsakrobatik bei Finanztest

„Wer nicht damit rechnet, sehr alt zu werden, hat womöglich nichts von einer privaten Rentenversicherung.“ Das, sehr geehrte Damen und Herren, ist eine ‚sensationelle‘ Mitteilung von **Finanztest**. „Für ein langes Leben“, lautet die Überschrift des Berichtes über private Rentenversicherungen in der aktuellen Ausgabe (10/2011). Die mit Finanzen und Versicherungen befaßten Redakteure der **Stiftung Warentest** haben 72 Angebote von 36 Gesellschaften getestet. 35 Versicherer listet Finanztest auf, die kein Interesse hatten, an der Untersuchung teilzunehmen. Mit Blick auf die eingangs zitierte Finanztest-Weisheit kann man das gut nachvollziehen. Ein 37-jähriger Modellkunde will eine Rentenlücke schließen, hoffend auf ein langes Leben, das über dem statistischen Durchschnittsalter liegt. Nun zu Äpfel und Birnen: „Je niedriger die garantierte Rente ist, desto mehr zieht der Versicherer für Kosten ab.“ Weil diese Kosten u. a. aus Vertriebskosten bestehen, ist das Ranking wenig aussagekräftig: Finanztest weist auf Beratungsstellen der Verbraucherzentralen hin, deren Beratung ist bekanntlich kostenpflichtig. Wild nebeneinander stehen im Finanztest-Test indes Direktversicherer und Produkte, bei denen die Beratung durch Vermittler bereits eingepreist ist. Zu welchen Veränderungen mögliche Honorare von Beratern führen, darüber schweigt der Test sich aus. Dem Verbraucher ist damit nicht gedient.



**‚vt‘-Fazit:** ●● „Beim PHV-Rating von Finanztest droht Haftungsfalle“, berichteten wir bereits im Vorjahr (vgl. ‚vt‘ 12/10) über Unzulänglichkeiten einer Finanztest-Bewertung von privaten Haftpflichtversicherungen. ‚vt‘ bewertete „dieses Ranking als nicht tragfähig“. Durch subjektive Bewertungskriterien und Gewichtung landeten Tarife abgeschlagen hinten, obwohl sie in einigen Leistungsmerkmalen stärker waren als weit vorne plazierte ●● „Verbraucher, die auf den Finanztest-Rat hören, erhalten im Regelfall nicht den individuell passendsten Schutz und schauen im Schadensfall ggf. in die Röhre. Sollte es Versicherungsmakler geben, die das Finanztest-Ranking bei der Beratung nutzen, um ‚sehr gut‘ bzw. ‚gut‘ bewertete Tarife zu vermitteln, könnten sie in eine Haftungsfalle tappen“, lautete unser Fazit damals ●● Auch das aktuelle Renten-Ranking ist u. E. keine Hilfe für Verbraucher und Vermittler.

## So kann die XXL-Rente strategisch genutzt werden

Durchhaltevermögen, wie es eigentlich bei allen ansparenden Altersvorsorgeprodukten notwendig ist, stellt ein wichtiges Beratungs- und Entscheidungskriterium bei der und für die **Strategie-Rente XXL** der **Neue Bayerische Beamten Lebensversicherung AG (BBV)** dar. Wieso das so ist und warum vertrags-treue Versicherungsnehmer mit dem Produkt gut bedient sein können, erläutern wir im nachfolgenden Beitrag. Doch werfen wir zunächst einen Blick auf das nicht alltägliche Altersvorsorgeprodukt. Auf den ersten Blick könnten Sicherheitsbedürftige abwinken wollen, denn dabei handelt es sich um eine zertifizierte

Ihr direkter Draht ...  
**02 11 / 66 98 - 198**  
Fax: 02 11 / 69 12 - 440  
e-mail: vt@markt-intern.de  
... für den vertraulichen Kontakt

**versicherungstip** – Redaktion Verlagsgruppe **markt intern**: Herausgeber Dipl.-Ing. Günter Weber; Verlagsdirektoren Bwt.(VWA) André Bayer, Olaf Weber; Redaktionsdirektoren Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Heidi Scheuner; Abteilungsleiter Rechtsanwält Georg Clemens, Dipl.-Kfm. Christoph Diehl, Rechtsanwalt Lorenz Huck, Dipl.-Kfm. Karl-Heinz Klein, Dipl.-Vwt. Hans-Jürgen Lenz, Dipl.-Vwt. Stephan Schenk, Rechtsanwalt Gerrit Weber; Chef vom Dienst Bwt.(VWA) André Bayer.

**markt intern** Verlag GmbH, Grafenberger Allee 30, D-40237 Düsseldorf, Telefon 0211-6698-0, Telefax 0211-666583, www.markt-intern.de. Geschäftsführer Hans Bayer, Dipl.-Ing. Günter Weber; Prokuristen Bwt.(VWA) André Bayer, Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber, Olaf Weber; Justitiar Rechtsanwalt Dr. Gregor Kuntze-Kaufhold. Gerichtsstand Düsseldorf. Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Druck: Theodor Gruda GmbH, Breite Straße 20, 40670 Meerbusch. Anzeigen, bezahlte Beilagen sowie Provisionen werden zur Wahrung der Unabhängigkeit nicht angenommen. ISSN 0178-5699

katbasierte Rentenversicherung. Zertifikate gelten für viele Anleger seit der **Lehman Brothers**-Pleite als Teufelszeug. Hier aber lohnt ein Blick auf den Emittenten, denn das ist die **Deutsche Bank**. Da deren Zahlungsunfähigkeit als unwahrscheinlich gilt, ist hier entsprechendes auch für das bei einer Anleihe gegebene Risiko eines Totalverlustes des investierten Kapitals zu sagen. Über das ‚Emittentenrisiko‘ klärt das Produktinformationsblatt auch gleich im ersten Absatz auf. Unter dem Blickwinkel der Maklerhaftung ist dieser Hinweis, trotz aller Unwahrscheinlichkeit, ein wichtiger Aspekt. Ausgelobt wird ein hoher Garantiezins; für alle in die Zertifikate eingezahlten Beträge gilt eine Mindestverzinsung von 2,75 %. Die Strategie-Rente kann sowohl mit einem Einmalbeitrag abgeschlossen werden als auch mit laufenden Beiträgen – und das ab 25 € mtl. Da lohnt ein genauerer Blick auf das Anlage- und Zertifikatekonzept. **Martin Gräfer**, BBV-Vorstand Vertrieb und Marketing, erläutert:



„Die Deutsche Bank hat für unser Produkt Garantie-Zertifikate entwickelt, sogenannte Constant Proportion Portfolio Insurance (CPPI) Zertifikate. Über das Jahr hinweg legen wir das Geld der Kunden zu den vereinbarten 2,75 % Zinsen an. Zum 01.07. eines jeden Jahres wird das angesparte Geld in neu aufgelegte CPPI-Zertifikate investiert.“ Insgesamt gibt es 6 verschiedene Laufzeitenden, für jedes Laufzeitende wird jährlich ein neues Zertifikat aufgelegt. Die verschiedenen Laufzeiten der XXL-Zertifikate datieren jeweils bis zum 01.07. der Jahre 2020, 2023, 2028, 2033, 2038 und 2043. Doch wie kann die zertifikatbasierte Rente bei der momentanen Entwicklung Garantien gewährleisten und später dennoch Renditepotentiale bereithalten? Dazu Gräfer: „Bei fallenden Märkten wird überprüft, ob mit der aktuellen Zinssituation und der individuellen Restlaufzeit des Zertifikates die Garantie bei gleichbleibender Aktienexposition noch erwirtschaftet werden kann oder ob die Aktienexposition reduziert und die Rentenposition erhöht werden muß. Bei der derzeitigen niedrigen Zinslandschaft und den in letzter Zeit recht massiven Abschlügen am Aktienmarkt wurden die Anlagen stark in Richtung Renten verschoben.“ Das hört sich nach fatalem Cash lock an. Doch gerade hier erweist sich die jährliche Zertifikateauflegung, die über die Laufzeit zu fast 130 Zertifikaten führt, als cleveres Modell: „Einmal im Cash lock gefangene Zertifikate werden zum Ablauf mit einer durchschnittlichen Verzinsung von 2,75 % p. a. rentieren. Da jedoch jährlich neue Zertifikate aufgelegt werden und die Beiträge der vergangenen 12 Monate in diese neuen Zertifikate eingelegt werden, sind diese neuen Beiträge unbelastet vom Cash lock des älteren Zertifikats“, so der BBV-Vorstand.

Auch von ‚vt‘ befragte Versicherungsmakler bewerten das Produkt überwiegend positiv, so wie **Timo Fuhrmann**, **TF Versicherungsmaklerbüro/Altenberge**: „Die Strategie-Rente ist was Interessantes auf dem Markt, die biete ich immer mit an. Eine wirklich gute Idee, Hauptaugenmerk ist aktuell die Garantieverzinsung, gerade in der jetzigen Situation ist das ein wichtiges Argument. Aus Haftungsgründen sollte auf das Totalverlustrisiko deutlicher hingewiesen werden, auch wenn es unwahrscheinlich ist, daß die Deutsche Bank pleite geht.“ Ebenso ist Versicherungsmakler **Holger Ohde**, **Service-Büro Ohde/Strausberg** „von diesem Produkt sehr überzeugt. Der Garantiezins von 2,75 % ist der wichtigste Aspekt für die verunsicherten Kunden. Damit hebt sich die Strategie-Rente von anderen Produkten ab, speziell auch mit Blick auf den Jahreswechsel mit Senkung des LV-Rechnungszinses auf 1,75 %. Bedauerlich wäre das Auslaufen der Tranche ohne entsprechende Nachfolge-Tranche.“ Eine breite Zielgruppe erkennt **Stephan Fischer**, Prokurist **Fondsnet Assekuranz GmbH/Erftstadt**, für ihn zählen dazu „konservative Sparer, Sparer mit dem Wunsch zur weiteren Diversifizierung der Anlageformen, Anleger, die primär die Risikominimierung des Gesamtvermögens wollen, Kunden, die ihr biometrisches Risiko „Langlebigkeit“ absichern möchten sowie preissensible Kunden“. Fischer sieht folgende weitere Argumentationsvorteile: „Die niedrigen mtl. Sparraten machen die Platzierung eines zusätzlichen Vertrags unter Diversifikationsgründen einfacher. Der starke Zertifikate-Emittent mit A+ bei **S&P**, dazu ein Sonderkündigungsrecht – allerdings zum aktuellen Kurs! –, sofern sich die Bonität der Deutschen Bank unter BB verschlechtert.“

Attraktive Mindestverzinsung und Sicherheit sind also gegeben, dazu kann der Versicherungsnehmer an der Wertentwicklung des **Euro Stoxx 50** profitieren. Wichtige Vorteile und Verkaufsargumente, doch einen nicht unerheblichen Schwachpunkt darf man in der Beratung nicht übersehen, und das ist die fehlende Flexibilität in der Ansparphase gepaart mit hohen Stornokosten. Die in Abhängigkeit von Beitragssumme und Restlaufzeit berechnete Stornogebühr führt in den ersten Jahren regelmäßig dazu, daß kein Rückkaufswert anfällt. Das räumt Gräfer auch ein: „Die Strategie-Rente XXL ist für Kunden, die Wert auf hohe Flexibilität in der Altersvorsorge legen, weniger geeignet. Sind jedoch Sicherheit und Rendite die Kernbedürfnisse des Kunden, so gibt es derzeit am deutschen Altersvorsorgemarkt kein vergleichbares Produkt, das diese Bedürfnisse gleichermaßen bedienen kann. Die optimale Entfaltung der Leistungen der XXL-Rente kommt nur dann zustande, wenn der Kunde die regelmäßigen Sparraten für seine Altersvorsorge auch bis zum Renteneintritt entrichten kann.“ Doch warum sind die Stornogebühren so hoch? „Die Garantie der Zertifikate wurde mittels Kauf



von Swap-Optionen abgesichert. Durch die laufenden Kosten im Zertifikat werden diese vorfinanzierten Kosten nach und nach getilgt“, erläutert Gräfer. Die Folge: „Werden Zertifikate zurückgegeben oder wegen Beitragsfreistellung oder -reduktion in der Zukunft nicht mehr abgenommen, so muß eine Vorfälligkeitsentschädigung genommen werden. Die Höhe des Stornoabstrahls wurde an der Höhe dieser Vorfälligkeitsentschädigung bemessen.“

Die Konsequenz für den Berater bringt Makler Ohde auf den Punkt: „Bei der Kundenansprache achten wir darauf, daß der Anleger erkennt, daß er bis zum Ende durchhalten muß und nicht zwischenzeitliche Entnahmen einkalkuliert.“ Mit Blick auf die Beratungsdokumentation weist Fondnet-Prokurist Fischer auf wichtige Punkte hin: „Bei Veränderung des ursprünglich vereinbarten Rentenbeginns in der 5jährigen Abruf- oder Aufschubphase entfällt der Kapitalschutz, die Mindestverzinsung und der Rentenfaktor. Des Weiteren führt eine Beitragspause zu Nachteilen, wie Stornoabzüge und Reduzierung des Kapitalschutzes und der Mindestverzinsung.“ Eine wichtige Unterstützung für Vermittler und VN leistet die BBV mit dem Vorsorge-ABS. In den ersten 5 Vertragsjahren zahlt der Versicherer unter Berücksichtigung einer Karenzzeit bei unverschuldeter Arbeitslosigkeit oder Arbeitsunfähigkeit bis zu 12 Monate die Beiträge weiter. Das gilt für Monatsbeiträge bis 1000 €. Bei wiederholter Arbeitsunfähigkeit wird erneut, insgesamt bis maximal 36 Monate geleistet. Durch das Vorsorge-ABS entstehen dem Kunden keine Mehrkosten, „auch nicht versteckt ins Produkt eingerechnet oder in der Vertriebsvergütung“, betont Gräfer. Das Vorsorge-ABS ist über einen Versicherer rückgedeckt, die „Beitragsfinanzierung erfolgt über das Marketingbudget der BBV“, sagt der Vorstand. Dieser insbesondere frühes Storno reduzierende Schutz gilt für Versicherungsbeginne bis 31.12.2011, allerdings strickt der Versicherer bereits an einer Folgelösung, so daß das Vorsorge-ABS auch für Vertragsabschlüsse in 2012 gelten soll.

**,vt'-Fazit:** ●● Für viele Anleger dürfte momentan der ungewöhnlich hohe Garantiezins am wichtigsten sein. Das besondere: Diese 2,75 % gelten je Zertifikat, so daß die hohe Rendite eines erfolgreichen Zertifikates nicht von der niedrigen Rendite eines schwach verlaufenden Zertifikates aufgefressen wird ●● Das Produkt ist erklärungsbedürftig und insbesondere mögliche Probleme mit Flexibilität und Storno sind in der Beratung zu beachten und zu dokumentieren ●● Doch das für die Strategie-Rente XXL wichtige Durchhaltevermögen ist für den Altersvorsorge-Aufbau grundsätzlich ein empfehlenswertes Kriterium. Makler sollten mit der richtigen Zielgruppenwahl dem Rechnung tragen, dann bietet das BBV-Produkt gute Beratungsansätze und Verkaufsargumente.

## Bei Central stehen Makler vor der Neugeschäftseinstellung

Am 20.09. informierten wir Sie bereits über die zukünftige Maklerservicewüste bei der **Central Krankenversicherung AG** (vgl. ,vt' 38/11). Statt regionaler Maklerbetreuer soll ab dem 01.04.2012 nur noch „zentralisiert über die Hauptverwaltung in Köln“ der Maklerservice erfolgen, hatte die **Generali Deutschland Holding AG** auf ,vt'-Anfrage bei Konzern-Chef **Dietmar Meister** mitgeteilt. Am 21.09. mailte die Central die Vertriebspartner an und informierte über die „strategische Neuausrichtung“. Man habe die „Zukunftsfähigkeit unserer Vertriebswege“ überprüft, ein Ergebnis sei die zentralisierte Maklerbetreuung. Der betreute Bestand sei nicht betroffen, der „verbleibt unverändert in Ihrer Betreuung“, auch würde „die vereinbarte Betreuungsgütung weiterhin“ gezahlt. Eine Ansammlung von Selbstverständlichkeiten, denn von wem der Kunde betreut werden will, hat der mit dem Maklermandat ja klar gemacht. Und einfach der vertraglichen Verpflichtung zur Zahlung der Betreuungscourtage nicht nachzukommen, könnte Gerüchte um Zahlungsschwierigkeiten auslösen. Nein, darum geht es nicht. Entscheidend ist die Frage, ob die Central die Courtagezusagen ungekündigt oder im Falle der Kündigung den Passus der dann nicht mehr zu zahlenden Folgecourtage (vgl. ,vt' 18/11) unberücksichtigt läßt. Doch genau hierzu gibt die Central bisher keine Nichtanwendungserklärung ab. Ebenso lehnt die Generali Deutschland einen Verzicht der Central-Klausel ab (vgl. ,vt' 38/11): „Die Unterzeichnung durch beide Vertragsparteien signalisiert, daß er von beiden Seiten gewünscht und für beide Parteien bindend ist.“ Der DVAG-Exklusivität rücken die Kölner indes immer näher, denn den Maklern teilt man in der Vertriebsinfo mit: „Des Weiteren prüfen wir, ob und falls ja in welchem Umfang wir zukünftig noch Neugeschäft annehmen werden.“



**,vt'-Fazit:** ●● Maklerbetreuer werden im Zuge der Zentralisierung überflüssig. Die als Handelsvertreter Tätigen sollen aber nach ,vt'-Informationen bereits über Scheinselbstständigkeit nachdenken, u. a. wird eine Tätigkeitsbeschreibung ins Felde geführt. Das könnte teuer werden für die Central, die aber gegenüber ,vt' keine Zweifel am Status der selbständigen Handelsvertreter einräumt. Ein Anlaß für Prüfungstätigkeit der Clearingsstelle wird nicht gesehen, ebenso keine Notwendigkeit, für mögliche Nachforderung der Sozialbeiträge und Lohnsteuer Rückstellungen zu bilden. Ob das das

letzte Wort ist, bleibt abzuwarten ●● In unserem Beitrag „Können Makler die Central-Folgeboughtage retten?“ (vgl. vt 37/11) wurden Anspruchsgrundlagen wie handelsrechtliche Gepflogenheiten, Analogie zum ‚Schicksalteilungsgrundsatz‘ und internationales Gewohnheitsrecht erläutert. Für Ruhe im Generali-Konzern könnte eine Nichtanwendungserklärung sorgen. vt bleibt für Sie am Ball.

## Gerafft ♦ gestaffelt ♦ geprüft

**Fehlende Zustimmung:** „Mit Einreichung des nächsten Antrages entnehmen wir Ihre Kenntnisnahme mit diesen Regelungen.“ So beendet die **Allianz Private Krankenversicherungs-AG** ein aktuelles Schreiben an Makler zum Nachtrag der Courtagezusage bzgl. Vergütungs Sonderregelungen sowie Prävention von Korruption und Bestechung. ‚Friß oder stirb‘: Gerade bei den Vergütungsänderungen halten wir einen partnerschaftlichen Umgang für notwendig und bezweifeln, ob derlei einseitiger Umgang den Geboten von Treu und Glauben entsprechen. Obendrein wimmelt es in dieser Mitteilung an Makler nur so vor fehlerhaften Begriffen: Die Verwendung von ‚Provision‘, ‚Verprovisionierung‘ und ‚Abschlußprovision‘ legen den Verdacht nahe, daß der Verfasser vielleicht im Umgang mit Vertretern, aber wohl kaum mit Maklern kompetent ist.



**Lohnsteuerbescheinigung:** Jüngst hat das **Bundesfinanzministerium** ein ausführliches Schreiben zur Ausstellung der elektronischen Lohnsteuerbescheinigungen für 2012 veröffentlicht (Az. IV C 5 – S 2378/11/10002). Der Hintergrund: Als Arbeitgeber sind Sie grundsätzlich verpflichtet, der Finanzverwaltung bis zum 28.02. des Folgejahres eine elektronische Lohnsteuerbescheinigung nach amtlich vorgeschriebenem Datensatz zu übermitteln. Da es gegenüber 2011 zahlreiche inhaltliche Änderungen gibt, sollten Sie sich rechtzeitig hierüber informieren.

### versicherungstip®-Service

Das BMF-Schreiben erhalten Sie gegen Einsendung eines 5-€-„mi“-Service-Wertschecks oder bei Abruf per E-Mail als pdf-Datei unter vt 39.11.01 **BMF Lohnsteuerbescheinigung**

## Versicherungssplitter:

●● **Bestandshöchstmarke:** Die **Deutsche Rechtsschutz-Versicherung AG (Deurag)**/Wiesbaden berichtet über einen Bestandsprämienzuwachs von rd. 3,14 Mio. € im ersten Halbjahr 2011. Damit habe die Konzerntochter der **Signal Iduna Gruppe** ihren Versicherungsbestand auf 150,5 Mio. € ausbauen können und eine neue Höchstmarke erreicht. Als Erfolgsfaktoren wertet Deurag-Vorstandsvorsitzender **Udo Steinhorst** u. a., daß man die Rechtsschutzprodukte „kontinuierlich um bedarfsorientierte Serviceleistungen“ ergänze. Als Beispiele dafür nennt er das „Forderungsmanagement und Wirtschaftsauskünfte in den gewerblichen Tarifen“ ●● **Kassen-Insolvenzen:** Seit 4 Monaten werde ein

### Grußwort

„Wir gratulieren ‚markt intern‘ sehr herzlich zum 40jährigen Bestehen. Gerade bei komplexen Themen, wie der Altersvorsorge suchen Kunden und Makler unabhängige, zuverlässige und vor allem verständliche Informationen. Seit vierzig Jahren finden Sie diese Informationen Woche für Woche bei ‚markt intern‘ – hervorragend recherchiert und auf den Punkt gebracht.“



Hans-Werner Rölf, Director Corporate Pensions, Standard Life Versicherung, Frankfurt

brisanter Gutachten des wissenschaftlichen Beirats des **Bundesversicherungsamtes** zurückgehalten, berichtet das **Handelsblatt** (26.09.2011). Demnach stünde knapp die Hälfte der gesetzlichen Krankenversicherer vor der Insolvenz, da viele Krankenkassen in Folge des krankheitsorientierten Finanzausgleichs ihre Ausgaben bald nicht mehr decken könnten. Der Evaluationsbericht zeige, so zitiert Handelsblatt **Thomas Dabrinski**, Leiter des **Instituts für Mikrodatenanalyse** in Kiel, „daß im Ergebnis der Gesundheitsfonds zu einer Einheitskasse führen wird“ ●● **Verschmelzung:** Die **R+V Rechtsschutzversicherung AG** wurde mit der **R+V Allgemeine Versicherung AG** zusammengeführt. Die Verschmelzung gelte rückwirkend zum 01.01.2011, teilen die Wiesbadener mit. Der 1985 gegründete Rechtsschutzversicherer brachte es im vergangenen Jahr auf 116 Mio. € gebuchte Beiträge.

Einen sonnigen Start in einen goldenen Oktober wünscht Ihnen Ihr

Dipl.-Ing. Dipl.-Oen. Erwin Hausen  
- Chefredakteur -

Schnaubend und schäumend vor Wut rennt Robert ins Anwaltsbüro und ruft: „Ich will die Scheidung, endgültig! Jetzt hat sie schon den Hund dressiert, daß er ihr die Sachen zurückbringt, die sie mir nachwirft...!“

In Europas größtem Informationsdienstverlag...

steuerstip finanzstip  
kapitalmarkt intern  
GmbH intern Bank intern  
steuerberater intern  
Ihr Steuerberater  
EXCLUSIV (Schweiz)

Autos  
Taschen  
Uhren  
Schmuck  
Unterhaltungselektronik  
Apotheken  
Installation  
Santitär  
Näherung  
DDB  
Fachhandel  
Sport  
Fachhandel  
Elektro  
Fachhandel  
Möbel  
Fachhandel  
Parfümerie  
Kosmetik  
Wolle  
Stoffe  
Handarbeiten  
Mittelstand  
Spielwaren  
Modellbau  
Easteln  
H&M  
Fachhandel

...erscheinen die wöchentlichen Branchenbriefe:

immobilien intern  
versicherungstip  
investment intern  
recht intern  
Anleihen  
inside track (USA)