

versicherungs

vereinigt mit ‚rententip‘

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



DÜSSELDORF - BERLIN - ZÜRICH - NEW YORK - VADUZ

Die sehr gute Nachricht zuerst: Der gemeinsame Kampf gegen die Pläne des BMWi trägt Früchte! Denn auf die ‚vt‘-Stellungnahme mit Ihren Kommentaren zur VSH-Nachhaftungsbegrenzung teilt der Mittelstandsbeauftragte Hartmut Schauerte Erfreuliches mit. Mehr dazu in dieser Ausgabe (S. 3). Doch zunächst, *sehr geehrte Damen und Herren*, steht die nächste Herausforderung an, damit Pläne des Bundesfinanzministeriums nicht wahr werden:

Vermittler werden Spitzel: BMF fordert moralischen Parteiverrat

„Ein inländischer Versicherungsvermittler im Sinne des § 59 Abs. 1 des Versicherungsvertragsgesetzes hat bis zum 30. März des Folgejahres das Zustandekommen eines Vertrages im Sinne des § 20 Abs. 1 Nr. 6 zwischen einer im Inland ansässigen Person und einem Versicherungsunternehmen mit Sitz und Geschäftsleitung im Ausland gegenüber dem Bundeszentralamt für Steuern anzuzeigen; dies gilt nicht, wenn das Versicherungsunternehmen eine Niederlassung im Inland hat.“ So stellt man sich im **Bundesministerium der Finanzen** die zukünftige



„Anzeigepflicht von Versicherungsvermittlern bei Verträgen mit ausländischen Versicherungsunternehmen“ vor. Für Versicherungsverträge, die nach dem 31.12.2008 abgeschlossen werden, sollen Versicherungsmakler und -vertreter, wenn dieser „Entwurf eines Jahressteuergesetzes 2009“ nicht gekippt wird, als Spitzel des Finanzamtes dem **Bundeszentralamt für Steuern** zahlreiche Kundendaten übermitteln. Ein ungeheurer Skandal! Wir reden hier nicht von Steuerhinterziehern, sondern von Versicherungsnehmern mit Policen in Deutschland geläufiger Versicherer. Versicherungsmakler, die die zuvor genannten Daten melden, werden sich zumindest moralisch dem Vorwurf des Parteiverrats aussetzen.



vt-Fazit: ●● Denkbar ist allenfalls eine Hinweispflicht des Vermittlers, daß der VN die entsprechenden Daten dem Bundeszentralamt für Steuern anzuzeigen hat. Keinesfalls können Versicherungsmakler, u. E. im Widerspruch mit dem Sachwalterstatus, zu Spitzeln des Finanzamtes werden. Diese Vorgehensweise belastet nachhaltig das Vertrauensverhältnis ●● Doch das ist noch nicht alles, was das BMF an Verschlechterungen plant. Weitere Infos entnehmen Sie bitte der heutigen Beilage, mit der wir eine Umfrage zu den Plänen des Fiskus starten ●● Zeigen Sie **Steinbrücks** Manen, was Sie von diesen Plänen halten! Beteiligen Sie sich an unserer Umfrage, damit wir gemeinsam diese geschäftsschädigenden Ideen stoppen können.

DMB Rechtsschutz lukrativ für Maklermarkt

Vor gut zweieinhalb Jahren war die **DMB Rechtsschutz-Versicherungen AG/Köln** für Makler eher eine graue Maus. Doch bei der 1982 als Spezialist für Mietrechtsschutz-Versicherungen durch den **Deutschen Mieterbund e. V.** gegründeten Gesellschaft hat sich viel getan. Zum einen bei der Aktionärsstruktur: Seit Ende 2005 ist die **IDEAL Lebensversicherung a. G.** mit 25 % plus einer Aktie größter Einzelaktionär. Der vorherige Anteilshalter **Deutsche Vermögensberatung AG** schied aus, gleichzeitig erfolgte die Einstellung der Vertriebskooperation mit der DVAG. Mit rund 13,5 % sind der Deutsche Mieterbund sowie die **DMB Verlagsgesellschaft** gemeinsam beteiligt, es folgen die Mietervereine Berlin, Hamburg, Hannover, München und Köln mit Anteilen zwischen 4,5 % und 6,9 %. Vorstand Dr. Wolfgang Hofbauer läutete eine vertriebliche Neupositionierung ein. Inzwischen sind zwei Kerngeschäftsfelder



Ihr direkter Draht ...

02 11 / 66 98 - 198

Fax: 02 11 / 69 12 - 440

e-mail: vt@markt-intern.de

...für das vertrauliche Gespräch

versicherungstip – Redaktion Verlagsgruppe **markt intern**: Herausgeber Dipl.-Ing. Günter Weber; verantw. Redaktionsdirektoren Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Heidi Scheuner, Rechtsanwalt Thorsten Weber; Abteilungsleiter Rechtsanwalt Georg Clemens, Dipl.-Kfm. Christoph Diel, Rechtsanwalt Lorenz Huck, Dipl.-Kfm. Karl-Heinz Klein, Dipl.-Vwt. Hans-Jürgen Lenz, Rechtsanwalt Carsten Nilles, 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 02 11-66 98-0, Telefax 02 11-66 65 83, www.markt-intern.de. Geschäftsführer Hans Bayer, Dipl.-Ing. Günter Weber; Prokuristen Bwt.(VWA) André Bayer, Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Olaf Weber, Rechtsanwalt Thorsten Weber; Justiziar 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

auszumachen: Der Gruppenvertrag mit Mietervereinen und Mitgliedern innerhalb des Deutschen Mieterbundes bildet die eine Säule, die andere ist das Angebot für Privatkunden. Für letzteres wurde der Vertrieb über unabhängige Vermittler kräftig ausgebaut: „Wir wollen uns als kompetenter Partner im Maklermarkt langfristig profilieren“, so Dr. Hofbauer. Dazu benötigt man die richtigen Produkte und den geeigneten Service.

Neben dem Standardtarif gibt es den DMB Rechtsschutz EXPERT als die exklusiv auf den Vertrieb durch unabhängige Vermittler ausgerichtete Produktlinie. Dem jeweiligen Kundenbedarf kann mit zahlreichen Kombinationen von ‚Einfach sicher‘ über ‚Doppelt sicher‘ und ‚Dreifach sicher‘ bis hin zum Tarif ‚Rundum sicher‘ mit den Bausteinen Privat, Beruf, Wohnung und Verkehr Rechnung getragen werden. Das Selbstbeteiligungsmodell ist dreistufig und reicht von ‚ohne‘ über ‚150 €‘ bis hin zu ‚300 €‘. Bereits die Standardproduktlinie erfüllt (mindestens) die Mindeststandards entsprechend der Definition vom **Arbeitskreis Vermittlerrichtlinie Dokumentation (AVD)**. Auch sind bestimmte Kapitalanlagen mitversichert, genannt werden ++ private Altersvorsorge (Lebensversicherungen, Rentenversicherungen) ++ staatlich geförderte Altersvorsorge (Riester-, Rürup-Rente) ++ vermögenswirksame Leistungen. Bei der Produktlinie EXPERT gelten zudem Kauf, Zeichnung, Veräußerung und Verwaltung von Effekten (z. B. Anleihen, Aktieninvestmentanteile) bis zu Kosten von maximal 20.000 € als mitversichert. Einige weitere Punkte, bei denen EXPERT über die Mindeststandards hinausgeht:



++ Telefonische Erstberatung selbst in nicht versicherten und nicht versicherbaren Angelegenheiten (ohne weitere Kosten) ++ weltweiter Versicherungsschutz ++ Opfer-Rechtsschutz ++ Rechtsschutz für Streitigkeiten/Ansprüche, die sich aus dem AGG ergeben ++ Schadenfreiheitsberatungsbonus nach drei schadenfreien Jahren ++ Versicherungsvertragsrechtsschutz im Verkehrsrechtsschutz (auch für Streitigkeiten mit privatem Versicherer nach einem Verkehrsunfall ++ Versicherungssumme innerhalb Europas unbegrenzt (außerhalb Europas 150.000 €) ++ Wohnungsrechtsschutz erweitert für Studenten und Azubis am Ausbildungsort ++ Verkehrsrechtsschutz für volljährige Kinder in Ausbildung auch mit eigenem Pkw eingeschlossen ++ Kostenschutz auch als Arbeitgeber für hauswirtschaftliche Beschäftigungsverhältnisse ++ Automatische Leistungsaktivierung wählbar. Dazu Hofbauer: „Mit der EXPERT Produktlinie bieten wir unseren Vertriebspartnern die besondere Chance, sich durch wettbewerbsstarke Produkte zu attraktiven Konditionen erfolgreich zu behaupten.“

Auch beim Vermittlerservice kann die DMB punkten. Das betrifft die Download-Funktionen für die notwendigen Unterlagen ebenso wie die Online-Funktionen zur Übermittlung von Antrags- und Kundendaten bis hin zu Angebotserstellung. Des weiteren können online persönliche Informationen wie Bestandsübersicht, Provisionsabrechnungen und Schadeninformationen abgerufen werden. Diese technischen Möglichkeiten werden mit dem persönlichen Kontakt durch das Partnerservice-Team ergänzt. Hier versprechen die Kölner kompetente Ansprechpartner für die Vertriebspartner, um sich vom Callcenter-Niveau deutlich abzusetzen. Daß das DMB-Gesamtpaket bei Maklern gut ankommt, bescheinigt ein 3. Platz im CHARTA-QUALITÄTSBAROMETER 2008. Vorstand Hofbauer unterstreicht die serviceorientierte Ausrichtung: „Beim Abschluß beginnend setzen wir auf Flexibilität und maximale Sicherheit im Rahmen der VVG-Anforderung. Unser Maklerportal bietet eine integrierte Lösung zur Erstellung des individuellen Produktinformationsblattes. Im Rahmen des normalen Abschlußprozederes läuft dies komplett online und erzeugt somit keinen zusätzlichen Aufwand. Dazu stellen wir mit unserer Makler-Hotline die persönliche Betreuung unserer Vertriebspartner durch unser Serviceteam sicher und untermauern damit unsere Beratungs- und Betreuungskompetenz.“ Werden die hohen Ansprüche an Produkt und Service aus Sicht der Makler auch tatsächlich erfüllt? vt hat einige Makler befragt:

● „Die Produkte sind preislich sehr gut und bieten viel. Ich mache alles online, das läuft bei der DMB sehr schnell und zuverlässig. Prima auch, daß man alles abrufen kann wie Kundeninfos usw.“ Versicherungsmakler **Andreas Macht/Großenkneten** ● „Die Policing läuft schnell und reibungslos. Das Maklerportal ist klar und bedienerfreundlich, allerdings müssen Ausdrücke der Online-Anträge per Bildschirm Ausdruck generiert werden, besser wäre hier das Angebot einer pdf. Wir bieten ‚EXPERT‘ an, dieser Tarif hat ein sehr gutes Preis-Leistungsverhältnis. Die automatische Leistungsaktivierung, der der Kunde innerhalb eines Monats widersprechen kann, ist eine Erleichterung und zugleich haftungsmindernd. Probleme bei der Schadenabwicklung sind uns nicht bekannt, hier gab es auch noch keine Kundenbeschwerden.“ **Carsten Eehalt**, Geschäftsführender Gesellschafter der **Eehalt GbR Versicherungs- und Finanzmakler/Weingarten** ● „Wir sind mit der Abwicklung und dem Service sehr zufrieden, bisher gab es keinen Anlaß zu Beschwerden.“ Maklerbüro **Herbert Erich Zühlsdorf/Hardt**.

vt-Fazit: ●● Innerhalb relativ kurzer Zeit hat sich die DMB Rechtsschutz bei Maklern einen guten Namen gemacht ●● Mit der Produktlinie EXPERT mit hohem Leistungsstandard werden exklusiv unabhängige Vermittler bedient ●● „Wir schätzen die DMB Rechtsschutz als fairen Partner“, sind

die befragten Makler voll des Lobes. Mit dem Maklerportal werden die Vertragsbearbeitung und -betreuung effizient gestaltet. Dies und die persönliche Betreuung sorgen für eine hohe Zufriedenheit der Vertriebspartner ●● Die optionale automatische Leistungsaktivierung schützt Kunden und Makler vor unliebsamen Deckungslücken ●● Mit dem gebotenen Preis-Leistungsspektrum bei gutem Service dürften die Kölner weiterhin und zunehmend eine wichtige Rolle im Maklermarkt spielen.

Gerafft ♦ gestaffelt ♦ geprüft

Nachhaftungsbegrenzung: „Wir vertreten eindeutig die Meinung, daß wir lieber bereit sind, im Monat 5 € bis 10 € Mehrbelastung in Kauf zu nehmen, um dann aber im Ruhestand besser ‚schlafen‘ zu können“, hatte nicht nur Versicherungsmakler **Engelbert Tegethoff/Lichtenau** den Plänen aus dem **Bundeswirtschaftsministerium** eine eindeutige Abfuhr erteilt (vgl. ,vt' 33/08). Denn entgegen dem Beschluß des **Bundesrates** vom 11.05.2007 sollte per Änderung der Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV) wieder eine Nachhaftungsbegrenzung der Vermögensschadenhaftpflichtversicherung auf fünf Jahre erlaubt werden. An der im Schluß mit unseren Schwesterredaktionen ‚**investment intern**‘ und ‚**kapital-markt intern**‘ durchgeführten Umfrage zur Nachhaftungsbegrenzung (vgl. Beilage zu ,vt' 33/08) nahmen zahlreiche Vermittler teil und verschafften ihrem Ärger Luft. Die gebündelten Unmutsäußerungen haben wir zusammen mit unserer Stellungnahme einigen politischen Größen zugesandt. Aus dem **BMWi** antwortet MdB **Hartmut Schauerte**, Parlamentarischer Staatssekretär und Beauftragter der **Bundesregierung** für den Mittelstand: „Vielen Dank für Ihre Eingabe vom 20. August 2008, in der Sie die von meinem Haus vorgeschlagene Kürzung der Nachhaftung auf fünf Jahre für die obligatorische Berufshaftpflichtversicherung für Versicherungsvermittler kritisieren. In der Sache kann ich Sie beruhigen, da nach Sichtung der jetzt vorliegenden Stellungnahmen zum Referentenentwurf der Änderungsverordnung die Verkürzung der Nachhaftung nur von wenigen unterstützt wird. Daher überlegen wir, die derzeitige unbegrenzte Nachhaftung in der Versicherungsvermittlungsverordnung beizubehalten, was aber noch mit den Einvernehmensressorts abzustimmen ist. In der Sache selber möchte ich aber darauf hinweisen, daß das Motiv für die Verkürzung allein eine mögliche Kostenreduzierung für die Berufsausübung der Versicherungsvermittler gewesen ist. Mein Haus prüft ständig bei den hier federführend bearbeiteten Gesetzen und Verordnungen, ob nicht Kostensenkungspotentiale genutzt werden können – worauf ich als Mittelstandsbeauftragter besonderen Wert lege ...“ **,vt'-Fazit:** ●● Es ist gut, daß Schauerte als Mittelstandsbeauftragter regelmäßig Gesetze und Verordnungen auf Kostensenkungspotentiale checken läßt ●● Soweit dem **BMWi** von anderen Interessengruppen berichtet wurde, in Folge einer Nachhaftungsbegrenzung würden die Prämien spürbar sinken, ist es um so wichtiger gewesen, daß mit unserer Umfrage so viele Vermittler – als die wirklich Betroffenen bzgl. Prämienzahlung und Nachhaftung – ein so eindeutiges Votum abgegeben haben ●● ,vt' setzt sich auch weiterhin für die berechtigten Belange der Vermittler ein.



Betreuungsbeweis: Bei der **Deutsche Krankenversicherung AG (DKV)** herrschen merkwürdige Ansichten zum Maklerrecht. Leider ist das alles andere als eine neue Erkenntnis (vgl. zuletzt ,vt' 40/07). Doch nun legt sie erneut ein absolut maklerfeindliches Gebaren mit u. E. rechtsirrigem Auffassungen zum Maklerrecht an den Tag. Vermutlich haben die Kölner fähige Juristen in ihren Reihen, was sie allerdings nicht daran hindert, rechtsirrig Meinungen zu vertreten. So soll eine wenige Jahre alte Maklervollmacht nicht mehr ausreichen, eine neue soll her. Damit weiterhin Courtagelieft, wird dem Makler abverlangt, einen Nachweis zu erbringen, daß Kunden tatsächlich betreut werden. Das ist kein vertriebspartnerschaftliches Verhalten, sondern u. E. eine schikanöse Vorgehensweise, um Courtagezahlungen durch Maklerausbootung zu sparen. Da Makler kaum dazu bereit sind, sich bspw. jährlich vom Kunden schriftlich bescheinigen zu lassen, daß er ordnungsgemäß betreut wurde, könnten Makler mgw. zukünftig überlegen, ob sie der **DKV** noch Neugeschäft vermitteln. Mehr dazu in der ,vt'-Ausgabe der kommenden Woche.



Allianz-Kommentar: Die ‚**Frankfurter Allgemeine Zeitung**‘ (Ausgabe vom 2. September 2008) kommentiert das **Allianz-Debakel** mit dem Verkauf der **Dresdner Bank** an die **Commerzbank** mit „Die drei Lektionen der Allianz“ deutlich und heftig. Einige bemerkenswerte Auszüge: „Der Preis für die Fehler wird nicht nur in Geld entrichtet: Wer zu teuer kauft und zu billig verkauft, gefährdet nicht nur Aktionärsvermögen, sondern auch Arbeitsplätze. Denn das viele verlorene Geld muß zurückverdient werden, und das geschieht meistens auch durch Stellenstreichungen. (...) Die Allianz hat für die drei Lektionen aus ihrer größten Übernahme teuer bezahlt. Mehr als 20.000 Arbeitsplätze und 15 Mrd. € Kapital wurden vernichtet. Und weil der Verkauf noch unsicher bleibt und die Allianz Großaktionär der Commerzbank werden soll, ist der Alptraum noch nicht ein



mal ganz ausgestanden. Größere Fehlschläge hat es in der deutschen Unternehmensgeschichte selten gegeben.“ **vt'-Fazit:**
 ●● Zutreffend wird auch darauf hingewiesen, daß die Schuld nicht nur bei dem heutigen Vorstandsvorsitzenden **Michael Diekmann** zu suchen ist, sondern (mindestens) genauso bei dem beim Kauf der Dresdner Verantwortlichen **Henning Schulte-Noelle** ●● Andere Unternehmenslenker könnten heute daraus lernen, daß nicht immer alles zusammenpaßt, was Manager sich so erdenken. Planspiele am Zeichenbrett scheitern schnell in der Wirklichkeit, wenn etwas zusammenwachsen soll, was gar nicht zusammengehört.



DKM 2008: Der Termin zur DKM 2008 (28. bis 30. Oktober in Dortmund) rückt immer näher. Zu dem alljährlichen Messehighlight gibt es inzwischen weitere Informationen, was Sie dort erwarten dürfen. Laut Auskunft des Veranstalters **bbg Betriebsberatungs GmbH** liegen bereits Buchungen von 343 Ausstellern vor. Wer **Dr. Lothar Späth** noch nicht live erlebt hat, kann dies nachholen bei der von dem ehemaligen Ministerpräsidenten von Baden-Württemberg gehaltenen Eröffnungsrede. Als weitere Redner und Diskutanten sind u. a. **Prof. Dr. Bernd Raffelhüschen**, **Prof. Wolfgang Römer** und **Dr. Ottmar Issing** angekündigt. Das Messe-Komplettpaket wird abgerundet durch den Kongreß Nachhaltige Kapitalanlagen und den Kongreß Geschlossene Fonds, der von den Kollegen unserer Schwesterredaktion, **kapital-markt intern** ausgerichtet wird. Dortmund dürfte und sollte daher auch in diesem Jahr wieder das Ziel zahlreicher Vermittler sein.



Auftragsmord-Strafanzeige: „Anstiftung zum Mord.“ Das hört sich gewiß nicht nach einem Versicherungsthema, sondern eher nach einem Krimi-Buchtitel an. Tatsächlich könnte es aber der Auftakt zu einer Schlammschlacht sein. Denn „Anstiftung zum Mord“ lautet der unglaubliche Vorwurf, den der Berliner **Dieter Deichsel** per Strafanzeige bei der **Staatsanwaltschaft Hannover** aktenkundig gemacht hat. Indes richtet sich die Strafanzeige nicht gegen einen Mafiaboß, sondern gegen den **AWD-Strukturfürsten Carsten Maschmeyer**. Die heftigen Vorwürfe dementieren die Hannoveraner als „absurd und völlig haltlos“. Das habe in der Vergangenheit auch schon die Staatsanwaltschaft Hannover festgestellt. Ob Deichsel nun eine alte Räuberpistole aufwärmt oder tatsächlich der Staatsanwaltschaft Beweiskräftiges vorlegen kann, bleibt abzuwarten. Mit weiteren Hintergründen haben sich die Kollegen unserer Schwesterredaktion **kapital-markt intern** kürzlich in der ‚k-mi‘-Ausgabe befaßt.



versicherungstip'-Service
 Den ‚k-mi‘-Bericht erhalten Sie gegen Einsendung eines mit 0,55 € frankierten und adressierten Rückumschlags unter **vt 37.08.01 k-mi-Bericht Auftragsmord-Strafanzeige**

Versicherungssplitter:

- **Kompendium:** Mit einem Versicherungskompendium will die **BCA AG** ihren Partnern eine Unterstützung im Rahmen der Versicherungs-Vermittlerrichtlinie geben. „In Kooperation mit der **Assekurata Assekuranz Rating GmbH**“ habe man „die in Frage kommenden Versicherungsunternehmen ausgewählt und die für Endkunden entscheidenden Bewertungsmaßstäbe definiert und entsprechend gewichtet“, erläutert Vorstand **Roland Roider** und verspricht den Vermittlern „sorgfältig recherchierte Informationen und fundierte Analysen zu Versicherungsunternehmen“
- **Vermittler-Versicherungsschutz:** „Aus den neuen Tätigkeitspflichten (§§ 60 ff. Versicherungsvertragsgesetz) ergeben sich Haftungsmerkmale, die für viele Vermittler nicht mehr überschaubar sind und deren tatsächliche Einhaltung fragwürdig erscheint. Bei Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie in der BRD wurden zudem neue Rechtsbegriffe erfunden, zu denen keinerlei gefestigte Rechtsprechung existiert“, kritisiert **Torsten Rehfeldt**, Geschäftsführer der **Hans John Versicherungsmakler GmbH/Hamburg**. Den gewerblichen Vermittlern will man im „möglichen Rahmen eine Rücken-deckung bieten“, dazu haben die Hamburger zusammen mit dem **R+V-Konzern** das Versicherungskonzept **John-Essentia** entwickelt. Der Leistungsumfang: ++ Ergänzung der gesetzlichen Pflichtversicherung in Form einer Deckungserweiterung für die Kostenübernahme von Abwehrschutz auch bei wissentlicher/vorsätzlicher Pflichtverletzung ++ komplette D&O-Versicherung ++ neuartige Arbeitnehmer-Haftungsdeckung ++ Versicherungsschutz für Diskriminierung ++ Versicherungsschutz für Vertrauensschäden.

Makler stehen im Lager des Kunden und sind weder von Versicherern noch vom Finanzamt betraut!

Ihr

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

Die junge Frau heult los: „Du hast mich ja nur geheiratet, weil ich ein bißchen Geld habe.“ – „Unsinn, Liebes“, tröstet er, „ich hätte dich auch geheiratet, wenn du viel Geld gehabt hättest.“

In Europas größtem Informationsdienstverlag...

steuertip finanztip
 kapital-markt intern
 @mbh intern Bank intern
 steuerberater intern
 Ihr Steuerberater
 EXCLUSIV (Schweiz)

markt intern

Autos, Immobilien, Energie, Recht, Sport, Technik, Kunst, Musik, Mode, Lebensmittel, Reisen, Gesundheit, Bildung, Wissenschaft, Politik, Wirtschaft, Umwelt, Tiere, Pflanzen, Natur, Geschichte, Kultur, Religion, Philosophie, Psychologie, Medizin, Ernährung, Kosmetik, Spielzeug, Garten, Young Fashion, Brand/Sportswear, Schuh-Fachhandel, Foto-Fachhandel, Telekommunikation, Installation, Beratung, D&O, Fachhandel, Binn-Fachhandel, Sport-Fachhandel, Elektro-Fachhandel, Möbel-Fachhandel, Parfümerie, Kosmetik, Badmöbel, Mische, Wäsche, Stoffe, Handarbeiten, Mittelstand, Spielwaren, Modellbau, Basteln

...erscheinen die wöchentlichen Branchenbriefe:

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