



In eigener Sache:

Aus Zeit- und Kostengründen werden vorrangig Berichte veröffentlicht, die der Redaktion in **digitaler Form** zur Verfügung gestellt werden. Bitte senden Sie Beiträge/ Fotos per eMail unter Angabe von „Niedersachsen-Info“ in der Betreffzeile an

kontakt@wohneigentum-nds.de

oder auf CD/DVD an den Landesverband.

Bitte beachten:

Texte NICHT formatieren, Textquelle IMMER angeben und entsprechende Nutzungsgenehmigung vorlegen. Dies gilt für Texte aus

Zeitung, Internet oder anderen Quellen.

Fotos auf Papier, Dia oder digital; Bildbeschriftungen müssen deutlich und lesbar sein! Digitale Fotos im Format: TIF, JPEG, PSD oder EPS (**Achtung:** KEINE Fotos in einer Word-Datei, Powerpoint, Excel etc.) Auflösung: mindestens 220 dpi, bei JPEG entsprechende Bildgröße (Achtung: Bildquelle IMMER angeben und entsprechende Nutzungsgenehmigung vorlegen). Dies gilt für Fotos aus Zeitung, Internet oder anderen Quellen.

Haus gesucht

Sie haben Ihr Haus / Ihre Wohnung altersgerecht umgestaltet oder saniert? Sie vermeiden Barrieren und fanden einfache, pfiffige oder kostengünstige Lösungen, die Ihnen auch im Alter ein selbst bestimmtes und selbstständiges Wohnen ermöglichen?

Dann geben Sie Ihr Wissen und ihre Erfahrungen weiter! Die Fachstelle für Wohnberatung in Hannover sammelt derzeit gelungenen Beispiele aus der Praxis, um daraus eine Broschüre für Wohneigentümer zu erstellen.

„Die Zusammenstellung soll zeigen, dass oft kleine Maßnahmen reichen, um Barrieren abzubauen“, meint Annette Brümmer. Für ihre Studie sucht sie noch Ein- oder Zweifamilienhäuser, in denen Stufen oder Schwellen überbrückt werden, z.B. im Eingangsbereich, im Haus, zur Terrasse oder im Garten (z.B. Rampe oder Lift). Auch ebenerdige Duschen im ersten Obergeschoss oder automatische Fenster- und Türöffner interessieren sehr.



Ohne geht's leichter: Bei dieser Dusche stört keine Schwelle beim Ein- und Aussteigen



Altengerechte Lifte überwinden Hürden im Haus. Meist lassen sie sich auch in engen, steilen Treppenhäusern installieren.

Interessiert? Senden Sie Fotos, Skizzen und Kurzbeschreibung an: Fachstelle für Wohnberatung NFW, Hildesheimer Str. 20, 30169 Hannover. Oder vereinbaren Sie gleich einen Besichtigungstermin unter **Tel.: 0511 - 3882895.**

Meinung

(zu: „Reizthema Grenzabstände“, FuG 05/08)

„Schlimm!“

Beitrag 1: „Für Grenzanzpflanzungen haben wir in Niedersachsen das Niedersächsische Nachbarrechtsgesetz. Merke: Gesetze sind immer nur dann notwendig, wenn Regelbedarf besteht, man sich nicht einigen kann! Es war wohl notwendig. Aber was ist daraus geworden? Das Gesetz wird mehr als oft übertreten und dann können Sie wählen zwischen Zähneknirschen oder Klage. Aber klagen Sie mal gegen Ihren Nachbarn. Noch chaotischer ist, sie bemühen den Schiedsmann. Da müssen Sie die ganze Übung bezahlen, es kommt oft nichts bei raus und der Nachbar, dessen Gehölze größer und größer werden, lacht sich im Hintergrund ins Fäustchen. Wer ein Gesetz übertritt muss öffentlich zur Rechenschaft gezogen werden. Sie sagen: Dazu genügt das Ordnungsamt - schön wär's! Nach 5 Jahren muss der „gute Nachbar“ nicht auf die gesetzliche Höhe zurückschneiden, sondern die Gehölze auf der erreichten Höhe halten. Sie müssen klagen. Der Nichtstörer wird zum „Buhmann“ - und das ist es doch! Schlimm!“

Beitrag 2: „Die 5-Jahres-Widerspruchsfrist zu Grenzbeplantungen sollte aufgehoben werden, weil viele Nachbarn erst zu spät erkennen, wie groß die Beeinträchtigung durch grenznahe Bepflanzung werden kann. Mein Nachbar hat die Abstandsregeln ebenfalls ignoriert und betritt nun mein Grundstück - ohne Voranmeldung - um seine Grenzbeplantung zu pflegen. Ich habe es um des lieben Friedens willen bisher so hingenommen, aber die Beeinträchtigung wächst mir zusehends über den Kopf - im wahrsten Sinne des Wortes.“

Eckart Meese, Husum / Nds.

Teilen Sie diese Meinung? Diskutieren Sie mit! Per Brief oder Email an

„meinung@wohneigentum-nds.de“.

(Anm.: Leserbriefe geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder. Die Redaktion behält sich sinnwahrende Kürzungen vor. Diffamierende und beleidigende Formulierungen werden nicht berücksichtigt.)

Verantwortlich für den Inhalt der „Niedersachsen-Info“: Tibor Herczeg, Landesgeschäftsführer, Hildesheimerstr. 47, 30169 Hannover, Tel. (0511) 882070, Fax.: (0511) 8820720 · Email: kontakt@wohneigentum-nds.de

Kreisgruppe reist nach Potsdam

„An zwei Sonntagen hatten sich Teilnehmer aus den 20 Siedlergemeinschaften der Kreisgruppe **Wolfenbüttel** zusammengefunden und eine Busfahrt nach Potsdam unternommen“, berichtet Kreisgruppenvorsitzende Waldtraud Vosswinkel.

„Bei strahlendem Sonnenschein wurde zunächst unter fachkundiger Führung der Park von Sanssouci erkundet. Anschließend gab es ein reichhaltiges Büffet mit fast allem, was das Herz begehrt. Bierzeltgarnituren wurden aufgestellt, auf denen verschiedene Salate, Wurst, Buletten, Obst, Käse, selbstgebackenes Brot, Grütze und Kuchen aufgebaut waren. Auch an Getränken fehlte es nicht, neben Kaffee, Wasser und Säften konnte man sich auch ein Glas Rotwein genehmigen. Nachdem sich alle gestärkt hatten, wurde Potsdam mit seinen Sehenswürdigkeiten den Ausflüglern näher gebracht. Im Förstergarten von Bornim war die Gelegenheit gegeben, Stauden und andere Raritäten einzukaufen. Im wunderschön angelegten Schaugarten war die Möglichkeit zu einer Ruhepause unter schattigen Bäumen möglich. Zum Kaffeetrinken ging es dann zum Krongut. Auch hier konnte noch viel Sehenswertes erkundet werden.

Als um 20.00 Uhr der Bus wieder in Wolfenbüttel eintraf, ging es zum Ausklang des Tages nach Halchter ins Dorfgemeinschaftshaus zu einem Abendessen. Die meisten waren sich einig, es waren zwei schöne Sonntage“, so Vosswinkel.



Mit 75 Personen machte sich die Kreisgruppe **Oldenburg-Ammerland** in Verband Wohneigentum Niedersachsen im April auf den Weg nach Greetsiel. Im verträumten Fischerdörfchen an der Nordseeküste verbrachte die Gruppe einen Tag mit reichhaltigem Schollen- und Kuchenbuffet. Leider hatte der Wettergott kein Einsehen und es regnete den ganzen Tag. Dennoch kamen die Teilnehmer mit dem angebotenen Reiseprogramm auf ihre Kosten.



Gruppenfoto zum Abschluss einer abwechslungsreichen Reise nach Potsdam

Familientour bei 30° Grad

Bei strahlendem Sonnenschein und Temperaturen um die 30 Grad trafen sich am ersten Junisonntag 48 Mitglieder und Gäste der Siedlergemeinschaft **Haste-Hohenhorst** zur diesjährigen Familienfahrradtour.

Nach der Begrüßung des 1. Vorsitzenden Rolf-Gerd Knapp radelten die Siedler, unter der Führung des Ehrenvorsitzenden Günter Prilop durch die heimische Natur. An der Kolenfelder Kanalbrücke wurde Rast gemacht. Dort wurden die Radler bereits von Siedlerfreund Helmut Schneider mit kühlen und erfrischenden Getränken erwartet.

Nach Ende der ca. 18 km langen Tour verbrachten die Siedler noch gesellige Stunden mit Kaffee und Kuchen und es gab leckeres vom Grill an der Grillhütte am Haster Bürgerhaus.



Wir berichten im „Niedersachsen-Info“ - zeitnah und in Farbe !!
Senden Sie (Original-) Texte und Fotos an „presse@wohneigentum-nds.de“
(Achtung: Zeitungsausschnitte nur eingeschränkt verwendbar).

Reisen

Eine 5-tägige Busfahrt führte die Kreisgruppe **Schaumburg-Hameln** nach Denkendorf im Altmühlkreis.

40 Mitreisende aus den Siedlergemeinschaften **Barksen, Hameln-Wangelist, Röcke und Umgebung** sowie **Stadhagen** unternahmen nach reichhaltigem Abendessen einen Rundgang durch den Ort. Dabei inspizierten sie die Vorgärten. Beim gemütlichen Abend wurden vergangene Busfahrten als Video gezeigt.

Nach einer Stadtführung in Eichstätt stand am zweiten Tag in Treuchtlingen der Besuch der `Modelleisenbahnanlage Miniaturland` auf dem Programm.

Am dritten Tag wurde das Kristallmuseum in Riedenberg mit dem fast 8 Tonnen wiegenden weltgrößten Bergkristall besichtigt. Weiter ging die Busfahrt nach Kehlheim zur Befreiungshalle, die 1863 anlässlich des 50. Jahrestages der Völkerschlacht bei Leipzig errichtet worden war. Eine Schifffahrt führte anschließend von Kehlheim durch den Donaudurchbruch zum Kloster Welfenburg. Der Abend klang im Gasthaus mit Musik und Tanz aus.



Der vierte Tag führte zum Römer- und Bajuwarenmuseum in Kipfenberg, wo Ausrüstungen, Modelle von römischen Wehranlagen und Darstellungen zur Lebensweise der Römer und Bajuwaren hautnah nachvollzogen werden konnten. Weiter ging die Busfahrt nach Berching-Pollanten; als Überraschung

erwartete die Teilnehmer eine Treidelfahrt, bei der das Schiff vom Ufer aus mit einer Leine per Pferdekraft bewegt wird. Am fünften Tag hieß es Abschied nehmen. Die Heimreise wurde im Motorrad- & Nostalgie-Museum im Gutshof Wickensen in Eschershausen unterbrochen.

aus den Gemeinschaften

„Zukunft kein Selbstgänger“

Erfolgreich rührte die Siedlergemeinschaft **Poggenhagen** (Kgr. Hannover-Land) im Juni die Werbetrommel. Ein Open Air Jazz Frühschoppen war als Einladung



Für jazzige Frühschoppen-Laune sorgt die Band „Blue Corner“. Den Gästen gefiel die Stimmung. Erst am Nachmittag ging das Ereignis zuende.

an alle Bewohner des Dorfes konzipiert (s. Bericht „50 Jahre Siedlergemeinschaft Poggenhagen“, Nds-Info 06/08). Mehr als 1000 Broschüren verteilten die Mitglieder an die Poggenhagener Haushalte - aufwändig gestaltet und 50 Seiten stark. Darüber hinaus pflegten sie einen intensiven Kontakt zur örtlichen Presse, die über das Ereignis

ausführlich berichtete.

„Die Zukunft der Gemeinschaft ist kein Selbstgänger“, sagt Vorsitzender Fritz Eppelmann. Seit zwei Jahren unterziehe sich der Vorstand erfolgreich einer Verjüngungskurs. Drei von sieben Vorstandsmitglieder hätten noch Kinder im schulpflichtigen Alter. In den bevorstehenden Wochen und Monaten werde sich die Gemeinschaft verstärkt bemühen, noch im Berufsleben stehende Mitglieder für das Gemeinschaftsleben zu aktivieren und neue Mitglieder zu werben.



Sichtlich wohl fühlen sich die Gäste aus Poggenhagen. Insgesamt 250 Besucher zählten die ehrenamtlichen Helfer der Gemeinschaft. Auch örtliche Medien berichteten über das Fest.



Glückwünsche vom Vorsitzenden Fritz Schepelmann (Mitte) und stellv. Landesvorsitzenden Günter Sieker. Martha (r.) und Friedrich Kurtz (l.) waren mit dabei, als vor 50 Jahren die Siedlergemeinschaft gegründet wurde.

Darüber hinaus freue sich die Siedlergemeinschaft über wachsenden Zuspruch zur eigenen Homepage, die der Bundesverband allen Kreisgruppen und Gemeinschaften gebührenfrei zur Verfügung stellt. (mehr: www.verband-wohneigentum.de/sg-poggenhagen)

Neue Kostentransparenz bei Lebensversicherungen:

Qualität der Beratung entscheidend

Der Markt für Lebens- und Krankenversicherungen ist transparenter geworden. Anbieter müssen die Abschluss- und Vertriebskosten in Euro und Cent offen legen, nachdem die so genannte Informationspflichtenverordnung am 1. Juli in Kraft getreten ist. Diese ist Teil der Reform des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG). Der Gesetzgeber hat darin die Beziehung zwischen Assekuranz und Verbraucher umfassend neu geregelt. Viele Anbieter sehen sich mit einer grundlegenden Veränderung der Rahmenbedingungen konfrontiert – der Markt ist in Bewegung geraten.

Mussten die Versicherer bisher lediglich bei staatlich geförderten Riester-Verträgen die Kosten in Prozent ausweisen, so sind sie dazu künftig bei sämtlichen Produkten verpflichtet – bei einer betrieblichen Altersversorgung genauso wie bei einer Basisrente oder einer klassischen Rentenversicherung. Auf dem so genannten Produktinformationsblatt reichen Kostangaben in Prozent nicht mehr aus, dort finden sich jetzt absolute Beträge. Sie setzen sich aus verschiedenen Posten zusammen: Neben den Abschluss- und Vertriebskosten sind unter anderem die Aufwendungen für die Verwaltung des Vertrags enthalten. Ausgewiesen sind dabei die Kosten, die dem Kunden in Rechnung gestellt werden („einkalkulierte Kosten“). Das bedeutet: Der jeweilige Versicherer weist gegenüber dem Kunden immer identische Werte für einen Vertrag aus. Anders gesagt: Ein spezielles Produkt einer Gesellschaft kostet den Kunden immer das Gleiche – unabhängig davon, ob er den Vertrag beim firmeneigenen Außendienst, am Bankschalter oder bei einem unabhängigen Berater abschließt. Außer bei Rabattierungen bestehen preisliche Unterschiede demnach nur zwischen unterschiedlichen Versicherern.

Immer noch eingeschränkte Vergleichbarkeit

Keine Frage: Die gestiegene Transparenz ist grundsätzlich positiv für den Kunden. Allerdings bleiben die Angaben der Anbieter auch weiterhin nur eingeschränkt vergleichbar. So kann zum Beispiel die Aufteilung zwischen Abschluss- und Verwaltungskosten variieren. Auch Kostenüberschüsse – diese entstehen dadurch, dass der Lebensversicherer weniger Todesfallleistungen erbringen und geringere Kosten aufwenden muss als kalkuliert – spielen in der Darstellung keine Rolle. Gleiches gilt für die Gebühren bei der Kapitalanlage.

Die Folge: Auf den ersten Blick günstige Produkte können sich später als teuer oder weniger renditestark erweisen.

Der Blick auf den Preis allein erweist sich beim Abschluss eines Vorsorgevertrages ohnehin als zu einseitig. Denn gerade bei langfristigen Ansparprozessen, die oftmals mehr als 30 Jahre dauern, kommt es auf die Auswahl versierter Asset Manager und passender Produkteigenschaften an. Auf den Punkt gebracht: Entscheidend für den Kunden ist immer die Gesamtleistung eines Konzeptes.

Beratungsleistung gewinnt weiter an Bedeutung

Stellt sich die Frage nach den Auswirkungen der neuen Kostentransparenz: Wie reagieren die Kunden? Für Teile des Markts stellt die neue Transparenz eine hohe Hürde dar; daran scheitern werden vor allem Vermittler, die in erster Linie den Abschluss organisieren, aber kaum Beratung bieten. Denn mit zunehmender Kostentransparenz steigt beim Kunden natürlich die Sensibilität für Aufwand und Ertrag. Tausend Euro und mehr für zehn Minuten Hilfestellung beim Ausfüllen eines Antrages werden einfache Vertriebswege nur noch schwer durchsetzen können.

In Zukunft wird es mehr denn je auf Qualität und Service ankommen.

Kunden, die eine werthaltige Dienstleistung erhalten, bei der nicht der einzelne Vertrag, sondern die ganzheitliche Beratung im Mittelpunkt steht, werden – genauso wie bei einem Steuerberater oder Rechtsanwalt – bereit sein, die anspruchsvolle Beratungsleistung entsprechend zu honorieren. Dabei sollten sämtliche Kundenziele in ein stimmiges und umfassendes Finanzkonzept eingebettet sein. Zudem ist es wichtig, die Beratung transparent zu dokumentieren und den Kunden regelmäßig sowie langfristig zu betreuen. Neben dieser Beratungsqualität zählt eine unabhängige und individuelle Produktauswahl zu den entscheidenden Differenzierungsfaktoren. Denn Berater, die aus dem Marktangebot auswählen, können Konzepte mit dem jeweils besten Preis-Leistungsverhältnis herausfiltern.

Konsolidierung beginnt

Was bedeuten diese Entwicklungen für die verschiedenen Vertriebswege? Langfristig trägt die neue Kostentransparenz dazu bei, dass sich der Trend der vergangenen

Jahre fortsetzt – zwischen 1999 und 2006 ist der Marktanteil unabhängiger Anbieter im Neugeschäft von rund 23 auf knapp 30 Prozent gestiegen. Die Verschiebung hin zu unabhängigen Beratern unterstreicht ein Blick nach Großbritannien: Dort haben ähnliche gesetzliche Veränderungen – unter anderem eine Offenlegung der Provisionen – bereits vor einigen Jahren stattgefunden. Seitdem sind Vertriebsvolumen und Produktivität weiter gestiegen; der Marktanteil unabhängiger Anbieter wuchs von 39 Prozent im Jahr 1992 auf mittlerweile 73 Prozent. Unabhängiger Vermittler – oder „Independent Financial Advisor“ – zu sein, gilt dort inzwischen als das Gütesiegel für exzellente Beratung. Gleichzeitig ist die Zahl der Vermittler von 300.000 auf 50.000 gesunken. Aufgegeben haben all diejenigen, die keine Qualität bieten konnten. Vor diesem Einschnitt steht auch der deutsche Markt – und der Kunde profitiert davon.

Dirk Luttermann

Senior Financial Consultant beim unabhängigen Finanz- und Vermögensberater MLP

Selbstdarstellung:

MLP (Marschollek, Lautenschläger und Partner) ist in Europa der führende unabhängige Finanz- und Vermögensberater für Akademiker und andere anspruchsvolle Kunden. Das Unternehmen integriert Bank- und Versicherungsdienstleistungen in ein auf den Kunden maßgeschneidertes Finanzkonzept. MLP-Kunden erhalten in allen wirtschaftlichen Fragestellungen einen integrierten Beratungsansatz, der sich am Bedarf der jeweiligen Lebensphasen orientiert. MLP ist in Deutschland, Österreich und in den Niederlanden mit mehr als 2.600 Beratern vertreten, die über 720.000 Kunden betreuen.

Quelle www.mlp.de