

ZINSHÄUSER

Wo sich der Erwerb noch lohnt

SOCIAL MEDIA

Wie die Versicherer netzwerken

FINANZBERATER

Lösungen für das
Nachwuchs-
Problem

Investieren
wie die Profis

Top-Thema:

Afrika:
Aufholjagd der
Aktienmärkte

Die besten Fonds
für den Einstieg

- ✓ Sicherheit
- ✓ Inflationsschutz
- ✓ Stabile Erträge

Immobilienfonds

Die neuen Anlagestrategien
der Emissionshäuser im Check

Andreas Heibrock,
Real I.S AG:
„Mit unserem
München-Portfolio
haben wir die richtige
Antwort auf die
Anforderungen des
Marktes gefunden.“

ÖSTERREICH EUR 5,70 · SCHWEIZ SFR 9,90
SPANIEN EUR 6,50 · BelNeLux EUR 5,75 · ITALIEN EUR 6,50

NR. 12 · DEZEMBER 2012
C 1190 F · 30. JAHRGANG

Deutschland
EUR 5,00

www.cash-online.de



4 1190 1190 005006



FOTO: ANGELA PYSCHEN

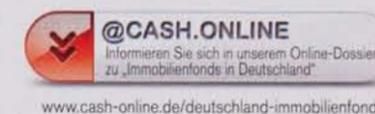
Von Durchstartern, Ausweichlern und Aussteigern

STIMMUNGSBAROMETER Die Fondsinitiatoren von gewerblichen Immobilien in Deutschland reagieren mit unterschiedlichen Strategien auf die nach wie vor anhaltende Regulierungsunsicherheit. Cash. hat sich bei den Anbietern umgehört.

Betongold – nirgendwo sonst innerhalb Deutschlands ist das Synonym für Immobilien so passend wie in München. Die Kaufpreise und Mieten für Bürogebäude, Einzelhandelsobjekte und Wohnhäuser in der bayerischen Landeshauptstadt sind hoch und dürften noch weiter steigen.

Der Münchener Büovermietungsmarkt wird in 2012 seinen Spitzenplatz aus dem Vorjahr wohl behaupten können (siehe Grafik Seite 16). Wie die Researcher bei dem Immobilienberatungsunternehmen Jones Lang La Salle ermittelt haben, sank der Büroleerstand im gesamten Stadtgebiet binnen Jahresfrist um 1,5 Prozentpunkte auf 8,6 Prozent. Innerhalb des Altstadtrings betrug die Quote zum Ende des dritten Quartals gar nur 2,6 Prozent. Zusammenhängende Büroflächen ab 2.000 Quadratmetern seien dort Mangelware, so dass die Spitzenmieten auf über 30 Euro pro Quadratmeter und Monat zugelegt hätten. Die meisten Mietverträge sähen jedoch einen monatlichen Mietzins zwischen zwölf und 14 Euro pro Quadratmeter vor.

Neben dem (Büro-)Immobilienmarkt zeigt sich auch die Wirtschaft in Bayerns Hauptstadt stabil: Die Arbeitslosenquote in



www.cash-online.de/deutschland-immobilienfonds

der Stadt München lag im September 2012 mit vier Prozent deutlich unter dem Bundesdurchschnitt von 6,7 Prozent. Zudem verfügt die Stadt über die höchste Kaufkraft in der Republik: Ausweislich einer aktuellen Studie der Gesellschaft für Konsumforschung GfK liegt sie bei 27.464 Euro pro Einwohner pro Jahr im Stadtgebiet, der Landkreis München kommt gar auf 27.877 Euro.

München lockt die Investoren an Rahmendaten, die private und institutionelle Investoren aus dem In- und Ausland anziehen. In der Isarstadt sitzt auch das Emissionshaus Real I.S., das sich rund 34.000 Quadratmeter vermietete Bürofläche in und um den Mittleren Ring gesichert hat und über den neuen Bayernfonds Deutschland 24 Privatanlegern anbietet. Sie sollen rund 71 Millionen Euro zum Gesamtinvestitionsvolumen von 127 Millionen Euro beitragen.

Andreas Heibroek, Real I.S. AG: „Unser Portfoliofonds umfasst drei Objekte mit rund 34.000 Quadratmetern langfristig vermieteter Fläche in verschiedenen Büroteilmärkten an Deutschlands führendem Wirtschaftsstandort München. Das bedeutet Sicherheit.“

Für das München-Portfolio hat der Initiator drei Bürogebäude zusammengestellt, die er in den vergangenen einhalb Jahren sukzessive erworben hat: Dazu zählen neben der bereits im November 2011 angekauften Zentrale der Schörghuber Unternehmensgruppe in Bogenhausen der Unternehmenssitz von TNS Infratest im Stadtteil Laim und das Gebäude von MAN in Schwabing. „Das ist unser erster reiner München-Fonds und das gleich mit den Firmenzentralen von drei namhaften Unternehmen in innerstädtischen Lagen. Als Unternehmen mit Stammsitz in München freuen wir uns darüber natürlich sehr“, sagt Andreas Heibroek, Mitglied der Geschäftsleitung bei Real I.S. zum jüngsten Mitglied in der Fondsfamilie.

Das im Jahr 1995 errichtete Gebäude in Bogenhausen umfasst rund 9.500 Quadratmeter Mietfläche. Es ist von der Schörghuber Unternehmensgruppe langfristig bis 2023 mit einer Verlängerungsoption um weitere zehn Jahre angemietet. Der Anbieter für Markt- und Sozialforschung, TNS Infratest, nutzt das zweite Fondsobjekt in der Landsberger Straße im Stadtteil Laim als Firmensitz. Das Green Building, das bereits eine DGNB-Zertifizierung in ▶

Hauptsache sicher

ZINSHÄUSER Der Run der Anleger auf Immobilien hält angesichts der Unsicherheiten an den Kapitalmärkten an. Insbesondere Zinshäuser erfreuen sich bei Investoren und Privatanlegern großer Beliebtheit. Cash. untersucht die Bedingungen für ein erfolgreiches Investment.

Es ist der Traum jedes Immobilienmaklers: Für das klassische Mehrfamilienhaus in guter Lage, kaum ins Angebot aufgenommen, finden sich in kürzester Zeit zahlreiche Interessenten. Nicht nur das, nicht selten überbieten sie sich auch in ihren Preisgeboten, um den Zuschlag für das begehrte Objekt zu erhalten. Und auch Immobilien in weniger noblen Lagen finden oft umgehend Käufer. Ob institutionelle Investoren, Family Offices oder Privatanleger: Das Zinshaus ist derzeit stark gefragt.

Angesichts der andauernden Schulden- und Finanzkrise und der Unsicherheit an den Kapitalmärkten hält der Run auf Wohnimmobilien an. „Die meisten anderen sicherheitsorientierten Anlageformen bieten derzeit angesichts einer Inflationsrate von im Schnitt mehr als zwei Prozent jährlich keine ausreichende Rendite mehr, sodass immer mehr Anleger ihr Kapital in Immobilien anlegen“, kommentiert Carsten Rieckhoff, Head of Research von Engel & Völkers Commercial, Hamburg. Hauptsache sicher, scheint die Devise. Die große Nachfrage hat an vielen Standorten bereits zu einem Engpass beim Angebot geführt und schlägt sich in steigenden Kaufpreisen nieder.

Auch andere Entwicklungen befeuern die Nachfrage: „In den Metropolregionen steigen die Einwohnerzahlen. Zudem nehmen die Haushaltszahlen aufgrund des Trends zu immer mehr Ein-Personen-Haushalten zu. Das Wohnungsangebot bleibt hinter der Nachfrage zurück, sodass vielerorts Mieten wie Kaufpreise anziehen“, berichtet Jürgen Michael Schick, Vizepräsident des Immobilienverbands Deutschland (IVD), Berlin.

Das deutliche gestiegene Kaufpreisniveau für Zinshäuser spiegelt auch der „WGH Marktbericht Deutschland 2012“ von Engel & Völkers Commercial wider, in dem das Unternehmen die Preisentwicklung für Wohn- und Geschäftshäuser un-

tersucht. Insgesamt 16,5 Milliarden Euro investierten Käufer demnach in 2011 am deutschen Zinshausmarkt, das sind rund zwei Milliarden Euro mehr als im Vorjahr. Gegenwärtig herrsche in vielen deutschen Großstädten für Anlageimmobilien das höchste Preisniveau, das es je gab, so E&V. Doch die Schmerzgrenze sei erreicht. „Die Vernunft scheint in den Markt zurückgekehrt zu sein“, kommentiert Rieckhoff. „Die Zeiten des unbegrenzten Preisanstiegs sind vorbei und der Blick auf die Renditen steht wieder im Fokus der Investoren.“

Preise steigen deutlich

Insgesamt ist das Kaufpreisniveau laut Engel & Völkers an den untersuchten Standorten um ein bis zwei Faktoren gestiegen. Üblicherweise werden Preise für Zinshäuser als Vielfaches der Jahresmieteinnahme angegeben. Zum Jahresanfang 2012 lagen die Preise für Wohn- und Geschäftshäuser in den guten Lagen der Metropolen laut E&V im Schnitt beim 19-Fachen der Jahresmiete.

An der Spitze stehen München und Hamburg, wo das Kaufpreisniveau in guten Lagen Rekordwerte erreicht. Nach neuesten Daten zum ersten Halbjahr 2012 zahlen Käufer für Zinshäuser in guten Lagen in München bereits im Schnitt das 23-Fache der Jahresmieteinnahme, was einer relativ geringen Bruttorendite von 4,3 Prozent entspricht (siehe Tabelle Seite 84). An zweiter Stelle liegt Hamburg, wo im Mittel eine Rendite von 4,9 Prozent erzielt wird, Käufer müssen das 20,5-Fache zahlen.

Ein Beispiel verdeutlicht die Relationen: Ein Mehrfamilienhaus mit zehn bis zwölf Wohnungen und 1.000 Quadratmetern Wohnfläche wäre in München bei einer Kaltmiete von 13 Euro pro Quadratmeter und einem Faktor von 23 zu einem Preis von 3,59 Millionen Euro zu erwerben. In Hamburg läge der Preis für das gleiche Objekt bei einer Miete von zwölf Euro pro Quadratmeter und dem Kaufpreisfaktor 20,5 bei 2,95 Millionen Euro.



In Berlin ergibt sich bei einer Miete von 8,50 Euro und dem 19,5-Fachen ein Preis von 1,99 Millionen Euro.

Vor allem in den guten Lagen der Metropolen ist bereits ein Preisniveau erreicht, bei dem die Erträge für die Käufer mager ausfallen. Wenn ein Investor ein Objekt zum 25-Fachen der Jahresmiete erwirbt, erzielt er eine Bruttorendite von vier Prozent jährlich, hat jedoch weitere Kosten für Finanzierung, Verwaltung und Instandhaltung der Immobilie.

„Welcher Faktor nicht überschritten werden sollte, um noch einen auskömmlichen Ertrag zu erzielen, hängt auch vom eingesetzten Eigenkapital sowie dem Zustand des Objekts und weiteren Kosten ab. Als Faustregel ist meiner Einschätzung nach beim 23- bis 25-Fachen eine Grenze erreicht“, sagt Rieckhoff. Dies hänge aber auch von der persönlichen Strategie des Käufers ab. „Manche Investoren erwerben bewusst ‚eigentlich zu teure‘ Objekte in exklusiven Lagen, weil sie von einer weiteren deutlichen Mietsteigerung ausgehen und so in den Ertrag hineinwachsen.“

Auch Oliver Moll, Geschäftsführer von Moll & Moll Zinshaus in Hamburg, beobachtet, dass die Mietrendite für viele Käufer nicht unbedingt im Vordergrund steht. „Häufig werden hier zunächst Konzessionen gemacht, da es vielen Erwerbern vornehmlich darum geht, ihr Geld in eine gefühlte Sicherheit zu bringen. Wir raten aus diesem Grund dazu, sich wieder auf die Rendite-Risiko-Relation zu besinnen“, berichtet er.

Ob das Kalkül der weiteren Miet- und damit Wertsteigerung aufgeht, ist jedoch nicht sicher und stark von Standort und Lage abhängig. Käufer, die für eine langfristige Perspektive anfängliche Verluste in Kauf nehmen möchten, sollten daher die Kosten genau kalkulieren und über genügend finanziellen Spielraum verfügen.

Berlin gefragtester Standort

An der Spitze der Zinshauskäufe steht Berlin, wo nach Angaben des IVD in 2011 insgesamt 3,9 Milliarden Euro investiert wurden. Die Hauptstadt verzeichnet einen hohen Zuzug, 40.000 Menschen siedelten sich dort im vergangenen Jahr neu an. Das hat auch das Preisniveau für Immobilien in begehrten Lagen deutlich steigen lassen. „In 2009 zahlte man in Berlin für ein reines Mietshaus noch 675 Euro pro Quadratme-

Carsten Rieckhoff, Engel & Völkers: „Immer mehr Anleger investieren in Immobilien, da die meisten anderen sicherheitsorientierten Anlageformen keine ausreichende Rendite bieten.“

ter Geschossfläche. Im ersten Halbjahr 2012 waren es hingegen schon 920 Euro“, berichtet Nikolaus Ziegert, Geschäftsführer von Ziegert Bank- und Immobilienconsulting, Berlin. Dabei würden die Zahlen stark nach Lage und Ausstattung variieren.

„In den Ostberliner Stadtteilen Mitte, Prenzlauer Berg und Pankow liegt der Preis von Mietshäusern mit guter Ausstattung mittlerweile bei rund 1.100 Euro“, so Ziegert. Gegenüber dem Niveau von 2009 bedeute dies eine Steigerung um 45 Prozent. In Westberliner Vierteln wie Tiergarten, Kreuzberg und Wedding sei der Preis um gute 27 Prozent gestiegen. Neben dem Nachfrageüberschuss sei dieses Wachstum vor allem in der Mietentwicklung in Berlin begründet, deren Niveau in 2011 um 10,8 Prozent zulegte. Aufgrund des äußerst knappen Angebots rücken nach Aussage von Ziegert auch mittlere Lagen wie Tempelhof oder Moabit verstärkt in den Fokus.

Droht eine Immobilienblase?

Der teuerste deutsche Standort ist München, für Zinshäuser in guten Lagen zahlen Käufer laut Engel & Völkers im Schnitt das 23-Fache. In begehrten Vierteln wie der Altstadt oder Schwabing ist das verfügbare Angebot äußerst gering. Mittlerweile sind aufgrund der hohen Käufernachfrage auch Randlagen wie Aubing, Giesing oder Riem bei den Käufern stark gefragt.

Hamburg rangiert vom Preisniveau her direkt hinter München. Das Angebot an Objekten in Toplagen wie Harvestehude, Eppendorf oder Winterhude ist äußerst knapp. Auch Immobilien in guten bis mittleren Lagen wie Eimsbüttel oder Niendorf bleiben nicht lange am Markt. Viele Anleger weichen daher auch auf Lagen aus, die vor einigen Jahren noch nicht zu ihren Favoriten zählten. „Eine gute Nachfrage herrscht derzeit in mittleren bis einfachen Randlagen im Osten Hamburgs. Die klassischen roten Backstein-Siedlungsbauten aus den 50er-Jahren haben in den vergangenen vier Jahren einen Preisanstieg von Faktor 10 auf 13 erfahren“, sagt Rieckhoff.

Das stark gestiegene Preisniveau in den Metropolen führt bereits zu Warnungen vor einer Preisblase am deutschen Markt. Kritiker verweisen auf die Immobilienblase des Jahres 2007 in den USA. Dort gab es jedoch komplett andere Rahmenbedingungen, einen exorbitanten Anstieg der Hauspreise und viele unsichere Finanzierung-

Viel Lärm um nichts?

IMD 2 Der Entwurf zur Vermittlerrichtlinie sieht eine Offenlegung der Provisionen vor. Während der Vorschlag den Verbraucherschützern nicht weit genug geht, sehen Versicherer und Vermittler darin einen unangemessenen Eingriff in den Markt.

Die Richtlinie für Versicherungsvermittler (Insurance Mediation Directive – IMD) trat im Jahr 2002 in Kraft. Am 03. Juli 2012 hat EU-Binnenmarkt- und Dienstleistungskommissar Michel Barnier einen überarbeiteten Entwurf der gesetzlichen Vorgaben für Versicherungsvermittler (IMD II) vorgelegt. Ziel des Vorschlags ist laut EU-Kommission, dass Verbraucher künftig Risiken von Angeboten für Geldanlagen oder Versicherungen besser erkennen können, bevor sie einen Vertrag unterschreiben.

„Nach der größten Finanzkrise der jüngeren Vergangenheit muss sich der Finanzsektor die Interessen der Verbraucher stärker zu Herzen nehmen“, sagte Barnier bei der Vorstellung des Pakets in Straßburg. Der Entwurf sieht unter anderem vor, dass Vermittler von Lebensversicherungen ab dem Jahr 2014 ihre Provisionen dem Kunden ungefragt offen legen sollen (hard disclosure). Für die Vermittlungsprovisionen von Nicht-Lebensversicherungen soll zunächst die Pflicht zur Offenlegung auf Kundenwunsch (soft disclosure) und nach einer Übergangsperiode von bis zu fünf Jahren die gleiche Offenlegungspflicht gelten. Diese Frist soll vor allem kleinen Anbietern ausreichend Zeit geben, sich an die neuen Regeln anzupassen.

Heftige Reaktionen

Die Vorstellung des Entwurfs wurde in der deutschen Versicherungsbranche teilweise heftig kritisiert. Während Verbraucherschützer die Pläne als unzureichend bezeichnen, sehen viele Branchenverbände in der Offenlegungspflicht einen unnötigen Eingriff in den Markt. „Wir haben in Deutschland bereits ein hohes Maß an Kostentransparenz“, meint Jörg von Fürstenwerth, Vorsitzender der Hauptgeschäftsführung des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV). So wisse der Kunde vor Vertragsschluss nicht nur, welche Leistung er zu welchem Preis bekommt, bei Lebens- und Kranken-

versicherungen lege man zudem die gesamten Kosten offen, die im Vertrag einkalkuliert seien.

Norman Wirth, geschäftsführender Vorstand des AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung e.V. (AfW), zeigt sich von den teilweise heftigen Reaktionen wenig überrascht. Die massive Kritik sei ein schon fast üblicher Reflex, dem sich der AfW so nicht anschließe. „Die Branche insgesamt – am wenigsten aber die Vermittler selbst – hat sich einige der strittigen Punkte sehr klar selbst zuzuschreiben, die nun auf der Agenda sind“, so Wirth. „Wenn zum Beispiel viele Versicherer gegen zunehmende Transparenz und Vergleichbarkeit in der Kostengestaltung wettern, kann ich mich nur wundern.“

Irgendjemand müsse doch beispielsweise die exorbitanten Provisionssätze in der privaten Krankenversicherung an Götter und Konsorten gezahlt haben. Sich dann über den erkannten grundsätzlichen Handlungsbedarf zu echauffieren, bezeichnet Wirth als scheinheilig. Eine „Fun-

Erhöhte Transparenzanforderungen

Die Kommission setzt im aktuellen Entwurf unter anderem das Vorhaben um, für Kleinanlegerprodukte (Packaged Retail Investment Products) horizontal einheitliche Regeln im Hinblick auf Anlegerinformationen und Vertrieb zu schaffen. Dabei sollen die Bestimmungen der Finanzmarkt-Richtlinie (MiFID) zu Interessenkonflikten eine klare Linie vorgeben.

Soft oder hard disclosure

Die Anforderungen an Information und Transparenz bei Lebensversicherungen werden verschärft, da Lebensversicherungsprodukte laut der Kommission größere Ähnlichkeit mit Anlageprodukten haben und der Kauf eines solchen Produkts eine langfristige Anlage darstellt. Der Provisionsausweis bei Lebensversicherungsprodukten soll obligatorisch (hard disclosure), bei Nichtlebensprodukten aber nur auf Verlangen des Kunden notwendig sein (soft disclosure).

Independent-Advice-Ansatz

Aus dem MiFID-Bereich hat die Kommission auch den Grundsatz des „independent advice“ übernommen, der für Lebensversicherungsprodukte mit Investmentanteil gelten soll. Dieser besagt, dass eine Beratung nur dann als unabhängig eingestuft werden kann, wenn keinerlei Provisionen gezahlt werden.

damentalopposition“ nütze zudem niemandem. Der AfW werde sich hier sachlich und im Interesse der von ihm vertretenen guten und kundenorientierten Vermittler einbringen.

Axel Kleinlein, Vorstandsvorsitzender des Bunds der Versicherten e.V. (BdV), unterstellt den Versicherern indes sogar Angst vor zu großer Markttransparenz: „Die Versicherungsunternehmen haben Angst vor den Kunden, die erkennen, wie viel Geld beim Vermittler hängen bleibt. Und zusätzlich fürchten sie sich auch davor, dass die Vermittler besser den eigenen Verdienst einschätzen können. Schließlich wird dann deutlich, welche Vertriebe mit besonders hohen Provisionen beglückt werden.“

Sanfter Übergang

Während die Zielsetzung Transparenz und Qualität in der Versicherungsvermittlung zu fördern in der Branche einheitlich begrüßt wird, fällt das Branchenecho auf einzelne Details des Entwurfs in Deutschland sehr unterschiedlich aus. Wie der Verbraucherzentrale Bundesverband (VZBV) in einer Stellungnahme mit dem vielsagenden Titel „Mit langem Anlauf viel zu kurz gesprungen“ mitteilt, schütze die überarbeitete Richtlinie Verbraucher weiterhin nur unzureichend. „Die Vorschläge zur Offenlegung von Provisionen bleiben deutlich hinter den Forderungen des VZBV zurück“, kommentiert VZBV-Finanzexperte Lars Gatschke den Entwurf gegenüber Cash. „Nur bei Lebensversicherungen gibt es eine solche Pflicht ab Inkrafttreten der Richtlinie. Für die übrigen Versicherungssparten – einschließlich privater Krankenversicherung – gibt es eine üppige Übergangsfrist von fünf Jahren, in der der Verbraucher um die Informationen bitten muss.“

Und auch danach sei nicht sicher gestellt, dass dem Verbraucher die Höhe der Provisionen in Euro und Cent mitgeteilt werde, so Gatschke weiter. Der Vermittler könne ihn stattdessen auch nur über die Berechnungsmethode für die Höhe der



Hans-Georg Jenssen, Vorstand des Verbands deutscher Versicherungsmakler (VDVM): „Es besteht das Risiko, dass die Offenlegung der Provision zu einem falschen Auswahlprozess führt.“

Provision informieren. Die VZBV fordert daher die Offenlegung der Provision in Euro und Cent ohne Übergangsfrist. Der BdV begrüßt zwar den Barnier-Entwurf, sieht in ihm aber lediglich einen ersten Schritt in Richtung Verbraucherschutz und Transparenz.

„Es wäre fatal nach der Offenlegung der Provisionen stehen zu bleiben und zu glauben, dass sich der Rest von selbst erledigt. Im nächsten Schritt muss auch für Transparenz gesorgt werden was die Verwaltungskosten betrifft“, so BdV-Vorstandsvorsitzender Kleinlein. Der Bundesverband Investment und Asset Management (BVI) hingegen bewertete den Entwurf in seiner Stellungnahme positiv, da die angestrebte branchenübergreifende Vergleichbarkeit von Finanzprodukten der beste Verbraucherschutz sei.

Vermittler als Sündenbock

Auch Dr. Hans-Georg Jenssen, geschäftsführender Vorstand des Verbands deutscher Versicherungsmakler e.V. (VDVM), beurteilt den Entwurf grundsätzlich positiv, da er einige qualitätsverbessernde Maßnahmen enthalte. Den Versuch, Regelungen aus dem Finanzbereich auf die Versicherungswirtschaft zu übertragen, hält Jenssen jedoch für falsch. Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) kritisiert den von der EU-Kommission überarbeiteten Entwurf, da er den Eindruck erwecke, dass die Versicherungsvermittlung die Finanzkrise ausgelöst habe und die Versicherungsvermittler dafür verantwortlich seien. „In der ursprünglichen Neufassung zur Novellierung der EU-Vermittlerrichtlinie war sogar ein gänzlich Verbot von Provisionen vorgesehen. Das hätte für den ganzen Berufsstand in Deutschland das Aus bedeutet“, so BVK-Präsident Michael H. Heinz. Aber auch die aktuell vorgesehene Provisionsoffenlegungspflicht wird vom Verband als „nicht zielführend“ abgelehnt.

Der BVK ist der Ansicht, dass mit der Informationspflichtenverordnung zum Versicherungsvertragsgesetz (VVG) vom 18. Dezember 2007 die Versicherer in Deutschland bereits im ausreichenden Umfang verpflichtet wurden, bei Lebensversicherungen, der Berufsunfähigkeitsversicherung und der Unfallversicherung die in der Prämie einkalkulierten Abschlusskosten in einer Summe und in Euro und Cent auszuweisen. Durch die geforderte Offenlegung der Provisionen würden Kunden nur verwirrt. Es gebe derzeit ausreichen-