

Vertriebsservice / Maklerstudie

Immer mehr Makler wollen unabhängig bleiben*. Unabhängigkeit ist für 97 Prozent sehr wichtig. Makler haben in diesem Zusammenhang auch präzise Anforderungen an die Vertriebsunterstützung der Gesellschaften.

1. Klare interne Strukturen und Zuständigkeiten sind demnach die beste Vertriebsunterstützung (90 Prozent, 2011: 95 Prozent).
2. Experten-Telefonhotline, (89 Prozent, 2011: 82 Prozent).
3. Beratungssoftware (82 Prozent, 2011: 85 Prozent)
4. Neutrales Material für die Kundenberatung (80 Prozent, 2011: 82 Prozent).
5. Unterstützung bei der Bestandsbetreuung (74 Prozent, 2011: 71 Prozent)
6. Hilfe bei der Neukundengewinnung (62 Prozent, 2011: 52 Prozent)
7. Unterstützung bei der Bestands-Bewertung (42 Prozent).

Die Bereitschaft, neue Partner aufzunehmen nimmt ab (30 Prozent, 2011: 37 Prozent). Gut 50 Prozent können auf einen Maklerbetreuer vor Ort gern verzichten.

**Repräsentative Umfrage unter 300 Versicherungsexperten. April bis Juni 2012. Maklertrendstudie 2012/2013: „Vertriebsservice“ - www.maklermanagement.ag*

Gütesiegel als Verkaufsargument

Die Bekanntheit von Gütesiegeln unter privaten Versicherungskunden hat sich seit 2008 um acht Prozentpunkte auf 69 Prozent gesteigert.* Mehr als ein Viertel der Versicherungsnehmer (27 Prozent) gab an, sich aufgrund einer Auszeichnung weitere Informationen einzuholen. 42 Prozent fühlen sich durch die Auszeichnung einer Versicherung im Bezug

auf ihre bestehenden Verträge bestätigt. **Ergebnis der aktuellen Marktstudie „Kundenmonitor Assekuranz 2012“. Marktforschungs- und Beratungsinstituts YouGov. 2.243 Entscheider und Mitentscheider in Versicherungsangelegenheiten wurden im Zeitraum vom 16. April bis 20. Juni repräsentativ befragt. Informationen zur Studie: <http://research.yougov.de/services/kundenmonitor-assekuranz/>*

ALTERSARMUT

In der Diskussion zum Thema Altersarmut hat das Deutsche Institut für Altersvorsorge (DIA) Fakten vorgelegt.

1. Für ältere Menschen ist das generelle Armutsrisiko in den vergangenen zehn Jahren etwa gleich geblieben. Das Armutsrisiko für die Gesamtbevölkerung stieg.
2. Seit dem Jahr 2000 sinken die von der gesetzlichen Rentenversicherung (GRV) ausgezahlten individuellen Beträge für männliche Neurentner. Wer 2011 in Rente ging, erhielt im Schnitt sieben Prozent weniger Rente als jemand, der 2001 in den Ruhestand ging.
3. Die Auswirkungen sinkender GRV-Zahlbeträge werden durch einen gegenläufigen Trend abgefedert. Alte Menschen leben vermehrt in gemeinsamen Haushalten. Damit können individuelle Einkommensdefizite besser ausgeglichen werden. Fixe Kosten werden auf zwei Personen verteilt.
4. Die große Mehrheit der Selbständigen hat genug Geld, um für das Alter vorzusorgen.
5. Vorrangig Alleinstehende sind im Rentenalter häufiger von Armut bedroht als der Durchschnitt der Gesamtbevölkerung. Überproportional sind Frauen betroffen.
6. Der Rentenversicherungsbericht 2011 der Bundesregierung sagt: Das Rentenniveau vor Steuern sinkt im Zeitraum 2008 bis 2025 von 50,5 auf 46,2 Prozent des Durchschnitts-Nettolohnniveaus. Das Versorgungsniveau vor Steuern einschließlich Riester-Rente steigt auf 61,3 Prozent. www.dia-vorsorge.de



Haftung für die Beratung

Ein Versicherungsnehmer, der behauptet, aufgrund fehlerhafter Beratung und Empfehlung eines Versicherungsvertreters einen Wechsel von seinem bisherigen Krankenversicherer zu einem neuen vorgenommen zu haben, kann zulässig Feststellungsklage zur Haftung des Vertreters und des neuen Versicherers dem Grunde nach erheben, wenn er durch den Wechsel zwar derzeit geringere Beiträge zahlt, aber seine langjährige Alterungsrückstellung verloren hat und der Deckungsumfang der neuen Versicherung erheblich geringer ist als bisher.

Eine Beratungsdokumentation, die ausschließlich auf dem schematischen Ankreuzen bestimmter Themenbereiche ohne nähere Erläuterung beruht, genügt hier nicht!
OLG München, Urteil vom 22.06.2012 - 25 U 3343/11, BeckRS 2012, 15241

Performancegebühren

Fonds mit Erfolgsprämien für das Management schneiden schlechter ab als Produkte ohne diese Gebühr.

Eine Performance-Fee beträgt bis zu drei Prozent des verwalteten Anlagevermögens. Diese Prämie wird häufig auch gezahlt, wenn der Fonds Verluste erzielt hat. Dann, wenn die Rendite weniger stark eingebrochen ist, als die zum Vergleich dieses Fonds gewählte Benchmark. Laut BVI nehmen die Fonds mit „Belohnung“ jedoch ab. „Ein Fondsmanager, der erst durch eine Performance-Fee motiviert wird, hohe Renditen für seine Anleger zu erzielen, hat definitiv den falschen Beruf gewählt“, so Klaus-Dieter Erdmann, Geschäftsführer des Finanzdienstleister MMD.

Die Ratingagentur Scope hat ermittelt: Aktienfonds ohne Erfolgsvergütungen erzielten von 2009 bis 2011 im Schnitt eine jährliche Rendite von 15,11 Prozent. „Fonds der gleichen Anlagekategorie mit einer Performance-Fee kamen hingegen im selben Zeitraum nur auf einen durchschnittlichen Jahresertrag von 14,6 Prozent“, sagt hierzu Sasa Perovic, Director Investmentfonds bei Scope. www.scope.de

■ Sportunfähigkeits-Versicherung

Die Maklerfirma Wunderlich Financial Consulting GmbH hat mit einem Versicherer eine Sportunfähigkeits-Versicherung für Berufssportler konzipiert. Diese Absicherung greift, wenn der Berufssportler wegen eines Unfalls oder einer Krankheit seiner bisherigen Tätigkeit nicht mehr nachgehen kann.

Versichert wird eine Einmalzahlung von bis zu fünf Jahreseinkommen, maximal 5,25 Millionen Euro. Ferner können Leistungen bei Unfalltod oder ein Tagelohn bis zum 730. Tag eingeschlossen werden. Die Prämie orientiert sich am Alter und der Sportart. Für die Auszahlung der Leistung genügt ein Gutachten durch einen anerkannten Arzt, der die Berufs- oder Funktionsunfähigkeit bescheinigt. Eine Nachprüfung durch den Versicherer findet nicht statt. Der Versicherungsschutz gilt weltweit.
www.wunderlich-consulting.net

■ Nürnberger: „Einsteiger-BU“

Die neue „Einsteiger-BU“ der Nürnberger ist eine selbstständige Berufsunfähigkeits-Versicherung mit einer in den ersten fünf Jahren erhöhten versicherten BU-Rente. Diese dient als Zusatzleistung wegen „der fehlenden staatlichen Absicherung“ in dieser Zeit.

Die Prämie für diesen Zeitraum liegt deutlich unter dem Anfangsbeitrag einer Selbstständigen BU. Zwischen dem sechsten und dem zehnten Versicherungsjahr steigt diese an. Die Versicherung kann zwischen dem 14. und 30. Lebensjahr abgeschlossen werden.
www.nuernberger.de

■ Deutsche Makler Akademie (DMA)

Seitens der DMA wurden bereits 1500 Experten für Betriebliche Altersversorgung zertifiziert. Das Know-how hierzu wird an drei mal zwei Arbeitstagen vermittelt. Diese qualifizierte Weiterbildung, die es für insgesamt sechs Fachgebiete gibt, ist die Nr. 1 unter den Angeboten im Bildungsprogramm der Deutschen Makler Akademie.
www.deutsche-makler-akademie.de

■ Produkte für den Verbraucher, nicht für den Vertrieb

„Provisionen sind jedoch nur erlaubt, solange die Mitgliedsstaaten sicherstellen, dass Gebühren an den Kunden weitergegeben werden oder wenn die Gebühren für die Bereitstellung eines Produkts notwendig sind.“ Das Ziel müsse sein, Produkte für den Verbraucher zu bieten und nicht für den Vertrieb.

Europaabgeordneter Markus Ferber (CSU) / Berichterstatter für MiFID2
Quelle: Versicherungsjournal vom 26.09.2012

sollte ein Riester-Vertrag zeigen, wie viel Sparguthaben der Kunde zu welchem Zeitpunkt mindestens erreichen wird. Nur so kann er erkennen, wie wenig ihm bleibt, wenn er einmal nicht mehr zahlen kann und den Vertrag beitragsfrei stellt oder die Rentenzeit früher als geplant einsetzt.
www.test.de

■ NEU: Rhion-Haftpflicht

Der Maklerversicherer Rhion Versicherung AG bietet bei seiner privaten Haftpflicht jetzt einen Baustein für Opfer von Gewaltverbrechen. Der Versicherungsfall tritt ein, wenn ein Versicherter erfolgreich einen Antrag nach dem Opferentschädigungs-Gesetz gestellt hat. Die Einmalleistung beträgt maximal 50.000 Euro. Sie hängt von der staatlichen Bewilligung ab.
www.rhion.de

Startschuss Pflege-Offensive.

Jetzt noch attraktivere Leistungen für Sie und Ihre Kunden!

- Pflegestufe 0 für Demenzabsicherung
- Einmalleistung bis 10.000 EUR
- Vertriebstool Pflege-Lotse kostenlos
- Blog www.bahrgeld.de



Verschenken Sie weder Zeit noch Geld. Jetzt durchstarten!

Für Sie vor Ort:
**DKM 2012
Halle 3B – Stand D11**
Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

MÜNCHENER VEREIN
VERSICHERUNGSGRUPPE
Der Generationen-Versicherer
Kostenfreie Info-Hotline:
0800/8007008
info@muenchener-verein.de
www.muenchener-verein.de

■ Finanztest: Münchener Verein

Finanztest untersuchte in der Septemberausgabe rund 250 Familientarife im Bereich der Privat-Haftpflichtversicherung. Der Münchener Verein erzielte zweimal – für den Tarif Optimal und den Tarif Komfort – ein „sehr gut“. Eine Bestätigung der Ergebnisse zur Privat-Haftpflichtversicherung aus Finanztest 4/2010.
www.muenchener-verein.de

■ Gesundheitsschutz geht vor Firmenwagen



Für knapp jeden zweiten Arbeitnehmer in Deutschland ist ein betrieblicher Gesundheitsschutz wichtiger als ein vom Arbeitgeber finanzierter Firmenwagen. Dennoch steht die betriebliche Krankenversicherung im Schatten. So die ernüchternden Ergebnisse einer aktuellen Umfrage der Süddeutschen Krankenversicherung. 1.000 Arbeitnehmer wurden befragt.
www.sdk.de

■ Finanztest: Riester-Prüfstand

Nur fünf Angebote von 29 Klassischen Riester-Tarifen wurden von Finanztest mit „gut“ bewertet. Je nach Anbieter bekam der „Finanztest“-Modellkunde eine garantierte Monatsrente zwischen 138 und 161 Euro. Ein Unterschied, der nach 15 Jahren zwischen dem besten und dem schlechtesten Angebot im Test 4.140 Euro bei der Garantierente ausmacht. Versicherer, die hohe Kosten benötigen, fallen generell weit nach hinten ab. Nach Meinung von „Finanztest“