

## Drei wichtige Ratingwerke auf einen Streich



Die aktuellen Ratingwerke „BU-Atlas“, „Renten-Atlas“ und „Fondspolizen-Atlas“ erscheinen in diesem Jahr zeitgleich am 28. Dezember. Die bis zu 540 Seiten starken Publikationen basieren auf den Auswertungen der Rating-Agentur Franke & Bornberg, Hannover.

Mit diesen Titeln kann der Vermittler seit 1999 auf einen Blick die Spreu vom Weizen trennen. Dank der exzellenten Tarifübersicht von A – Z gerät jedes Beratungs-

gespräch für den Vermittler zum überzeugenden Kompetenzbeweis. Individueller und zugriffssicherer kann ein Ratingwerk nicht gestaltet sein. So macht Beratung Spaß! Und wer liest im Ernst die Bedingungswerke von immerhin 380 BU-Tarifen? Da macht eine Übersicht einschließlich der wesentlichen Rating-Kriterien plus Gesamtwertung für nur 32,- Euro schon erheblich mehr Sinn.

[www.promakler.de](http://www.promakler.de)

## BVI meldet Boom bei Riester-Fondsprodukten

Laut BVI wurden in den ersten neun Monaten 2006 mehr als 360.000 Riester-Fondsverträge abgeschlossen. Insgesamt stehe man damit kurz vor der Eine-Million-Marke. Das dritte Quartal verlief mit etwa 125.000 Neuverträgen noch einmal ein

wenig besser als das zweite mit circa 122.000 und das erste Quartal mit rund 115.000 Verträgen.

Im Vergleich zum 30. September 2005 ist der Bestand an Riester-Fondsverträgen nach BVI-Angaben um das Zweieinhalbfache gestiegen. Damit haben die Versicherer weiterhin einen deutlichen Vorsprung im Riester-Rennen.

## Deutsche Versicherungszukunft

„Viele der deutschen Versicherungsunternehmen bzw. -konzerne verfügen weder über eine ausreichende Unternehmensgröße, um eine Kostenführerstrategie zu verfolgen, noch sind sie ausreichend spezialisiert, um sich auf einen bestimmten Geschäftsschwerpunkt zu konzentrieren“. Diese und weitere, zwar bekannte aber gut verpackte Statements, machen die Lektüre des Buches von Philipp Wackerbeck, „Private Finanzplanung bei Versicherungsunternehmen“, reizvoll.

Der Autor sieht die Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie sowie das Alterseinkünfte-Gesetz als Anstöße für einen stärker integrierten Verkaufsansatz.

Die Aufhebung der klassischen Trennung nach Komposit und Leben könnte mit dem künftigen Verkauf von Finanzprodukten einschließlich einer umfassenden Finanzplanung einhergehen.

Die Finanzplanung selber sollte nicht als separate Leistung gegen Honorar, sondern als integrierte Leistung, „als Tool zur Vertriebsunterstützung“ angeboten werden. Die Vergütungssysteme müssten besser als bisher eine ganzheitliche Vorgehensweise im Verkauf fördern. Das Geschäftsmodell „Reiner Produzent von Versicherungsschutz“ sei überholt.

Eine Antwort schuldet Wackerbeck dem Leser jedoch: Welcher Versicherer hat diese

### Lese-Tip

## Versicherungsvermittlergesetz

Dieser Praxis-Leitfaden zum Versicherungsvermittlergesetz bietet einen vollständigen Überblick über die zu beachtenden Änderungen, erspart aufwendige Recherchen nach den notwendigen Informationen und das Auswerten der eigentlichen Gesetze.

Die Fachautoren Dietmar Goertz, Christian Henseler und Ronald Perschke haben alle wichtigen Informationen zusammengestellt:

- alle Neuregelungen und deren Folgen für die Versicherungsvermittlung, Hinweise zum Bestandsschutz und den möglichen Sanktionen
- Informationen zur Vorbereitung auf die rechtlichen Anforderungen, z.B. zu den neuen Qualifikationen, dem Registereintrag und der Berufs-Haftpflichtversicherung
- praktische Hilfen zur Umsetzung der Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten
- inklusive zahlreicher Praxistipps, Checklisten und wichtiger Kontaktadressen
- Zusatznutzen: Der Online-Aktualisierungsservice

Umfang: 34 Seiten im DIN A4-Format. Ideal für alle ungebundenen Versicherungsvermittler, insbesondere Versicherungsmakler, Mehrfachagenten sowie selbstständige Versicherungsvermittler von freien Vertrieben und ungebundenen Strukturvertrieben.



Kuckertz, Perschke, Rottenbacher, Ziska (Hrsg.)

Versicherungsvermittlergesetz

10,59 € zzgl.

Versandkosten

Bestellung: [www.lexisnexis.de](http://www.lexisnexis.de)

anspruchsvollen Vertriebskapazitäten? Dessen ungeachtet, Vermittler, die sich für die Zukunft des Marktes interessieren, werden mit diesem Buch bestens bedient.

■ Philipp Wackerbeck, *Private Finanzplanung bei Versicherungsunternehmen – Die kundenorientierte Neugestaltung des Geschäftsmodells*, Band 7 der Reihe „Financial Planning“, 498 Seiten, Uhlenbruch Verlag, 79,- Euro.

## Eine Idee für 2007

» Was wir brauchen, ist ein neues, online-gestütztes Maklerverwaltungs-System, das durch eine von Versicherern und Maklern gleichermaßen getragene Institution entwickelt und betrieben wird. Das würde nämlich den Maklern ermöglichen, Datenkommunikation betreiben zu können, ohne dafür das Maklerverwaltungs-Programm verlassen zu müssen. Und die Versicherer würden jeweils nur eine einzige Schnittstelle von ihren Systemen zu diesem zentralen Maklerverwaltungs-Programm benötigen – ein außerordentlicher Gewinn für alle Beteiligten. Träger sollte eine Non-Profit-Organisation sein, die sich aus Beiträgen aller Nutznießer finanziert. Ich halte nichts von populistischen Forderungen, die Versicherer sollten alles allein tragen. Meiner Meinung nach sollten die Makler es sich nicht nehmen lassen, auch finanziell involviert zu sein, weil das finanzielle Engagement legitime Determinante für den Einfluss einer beteiligten Partei ist. «

Michael Franke, Vorstand beim Maklerverbund Charta Börse für Versicherungen AG (Quelle: Versicherungs-Journal)

## Dialog-Schnellschiene



Dank konsequenter Serviceorientierung kann die Dialog nunmehr 40 Prozent aller Anträge am Tag des Antragseingangs policieren. Die durchschnittliche Policierungsdauer aller Anträge hat sich dadurch binnen weniger Monate um 30 Prozent verringert. Ursächlich hierfür ist die Einführung der so genannten „Schnellschiene“ Ende Juli

2006. Hierzu werden Anträge, die keine weitergehende Risikoprüfung oder Rückfragen beim Vertriebspartner bzw. Versicherungsnehmer erfordern, in der ersten Stufe der Sachbearbeitung abschließend bearbeitet. Die Aufgabeninhalte des eigenständigen Teams „Schnellschiene“ bestehen in der Kompletterfassung des Antrags, der Prüfung auf sofortige Policierungsfähigkeit und der abschließenden Bearbeitung oder – falls erforderlich – Weiterleitung ins Serviceteam.

## Fortis Deutschland Lebensversicherung AG

Mit der Finanzkraft des belgisch-niederländischen Finanzkonzerns Fortis im Rücken wird die vormalige Gutingia Lebensversicherung AG, jetzt Fortis Deutschland Lebensversicherung AG, zu einem wichtigen Wettbewerber im Versicherungsmarkt. Mit ihren sehr innovativen fondsgebunden Produkten konnte die Gutingia bereits gute Absatz-erfolge verzeichnen. Unter anderem war die hochrespektable Vertriebsschiene der Honorarberater bisher mit den Fondspolice- n der Gutingia erfolgreich.

## Basisrente

Mit der Verabschiedung des Jahressteuergesetzes 2007 erhält die Basisrente eine deutlich höhere steuerliche Förderung als bisher. Beiträge zur Basisrente können ab sofort im Rahmen der Günstigerprüfung voll steuermindernd als Sonderausgabe abgezogen werden. Die Neuregelung gilt rückwirkend für den Veranlagungszeitraum 2006.

„Warum ändern sich die Märkte ständig, aber die Portfolios Ihrer Kunden so selten?“

Bernd Heller, Börsenexperte



Gute Frage. Profitieren Sie von der ersten kundenindividuellen Vermögensverwaltung in einer Fondspolice!

Der Skandia Portfolio-Navigator entwirft für jeden einzelnen Kunden ein individuelles Portfolio und passt es regelmäßig automatisch an. Ihr Nutzen: eine einfachere Beratung, geringerer Betreuungsaufwand und reduzierte Haftungsrisiken.

Insbesondere anwählbar in der neuen Skandia Fondrente, Vermögenspolice und in den bAV-Lösungen.

Für weitere Informationen:

0 18 02/24 03 00 oder [www.skandia.de](http://www.skandia.de)

quality for life

private und betriebliche Vorsorge