

„Provisionsexzesse sind für uns tabu.“



Klaus Barde im Gespräch mit Dr. h. c. Josef Beutelmann, Vorstandsvorsitzender, Barmenia Allgemeine Versicherungs-AG

Eine Vision Ihres Unternehmens ist es, für Ihre Kunden der Serviceversicherer Nummer 1 in Deutschland zu werden. Die Servicequalität eines Unternehmens ist ein Wettbewerbsfaktor, der natürlich auch auf den Vertrieb abfärbt. Wie weit sind Sie mit der „Abarbeitung“ Ihrer 1999 erstmals ausgegebenen Service-Kennziffern?

Wir begreifen die Serviceorientierung als eine sich permanent entwickelnde Aufgabe, die sich auch in unseren Unternehmensgrundsätzen und -zielen wiederfindet. Zu diesem Zweck installierten wir 2008 einen Ausschuss zur Forcierung der Serviceausrichtung. Die Mitglieder, alle Vorstände und Vertreter der Hauptabteilungen, arbeiten hier an geeigneten und bereichsübergreifenden Maßnahmen und Servicekomponenten, setzen sie um und bewerten deren Wirkung. Und das alles mit dem Ziel, die gesamte Organisationsstruktur noch weiter als bisher auf das Thema Service auszurichten und zu sensibilisieren. Ein Prozess also, der sich weiter fortsetzen wird.

Mit dem unternehmensintern durchgeführten Lehrgang zum „Geprüften Maklerbetreuer (DVA)“ wird ein weiteres Servicefeld qualitativ angehoben. Wie viele Maklerbetreuer hat Ihr Haus im Markt

und wie organisiert sich die Vernetzung mit dem Vertrieb?

Zur Zeit hat unser Haus bundesweit 30 Maklerbetreuer. Wir arbeiten daran, diese Zahl zu erhöhen, um weiteren Service „vor Ort“ für unsere freien Vertriebspartner zu bieten. Unsere Maklerbetreuer sind organisatorisch an unsere sieben Maklerdirektionen im Bundesgebiet angebunden und als Bindeglied zwischen freien Vertriebspartnern und der Barmenia als Produktgeber tätig.

Vor dem Hintergrund des „PKV Jahres 2011“ wird die Anhebung der Beiträge eine vielleicht nur vordergründige aber für manchen Vertriebspartner dennoch auch wichtige Rolle spielen. Im Rahmen der Vollversicherung wird im Markt von durchschnittlichen Anhebungen zwischen 0,5 und sieben Prozent gesprochen. Hat Ihr Haus sich hier bereits positioniert?

Ich halte von solchen durchschnittlichen Positionierungen gar nichts. Denn die Angabe einer durchschnittlichen Beitragserhöhung ist für den einzelnen Versicherten wenig aussagekräftig. So gibt es neben Tarifen, die beitragsstabil sind, auch Tarife, für die eine stärkere Beitragsanpassung erforderlich ist, weil sie beispielsweise über mehrere Jahre nicht erhöht wurden.

Auf welche Kern-Argumente werden Sie sich in 2011 generell fokussieren?

Wir streben an, sowohl in der Vollversicherung als auch bei den Ergänzungsversicherungen zuzulegen. In diesem Jahr haben wir unsere Tariflinie easyflex optimiert (easyflex+) und verbraucherfreundliche Änderungen in den Bedingungen vorgenommen. Wir sehen uns hier sehr gut im Markt aufgestellt. Da die Diskussion um unser Gesundheitssystem anhält und gesetzlich Versicherte wahrscheinlich mit weiteren Leistungseinschränkungen rechnen müssen, dürfen auch unsere Ergänzungsversicherungen wie z. B. die ambulante Zusatz- und die Zahnzusatzversicherung als auch unser Pflegetagegeld im Trend liegen.

Vertrieb ohne den Motor Provision funktioniert in Deutschland nicht. Dennoch haben die Auswüchse im Neugeschäft der Kranken-Vollversicherung einige

Wettbewerber in die Ecke gedrängt. Das Wort vom Provisionsexzess, ansonsten eine Vokabel des Verbraucherschutzes, ist öffentlich geworden. Welche Meinung vertritt hier die Barmenia?

Provisionsexzesse sind für uns tabu. Wir verstehen die Provision als Anreiz für eine gute und bedarfsgerechte Beratung, zu der der Vermittler nach den Vorgaben des Gesetzgebers auch verpflichtet ist. Die Beratung wird ja dokumentiert, ist somit für den Kunden jederzeit nachvollziehbar. Jede schadenursächliche Falschberatung führt zur Haftung des Vermittlers. Jeder Vermittler sollte sich auf die individuelle Situation seines Kunden einstellen und nicht provisionsgesteuert verkaufen.

Sind die Streckung der Stornohaftung auf mindestens fünf Jahre und Provisions-Höchstgrenzen ein Heilmittel?

Diese Thematik ist aktuell in der Diskussion. Wir werden sehen, wie sich das entwickeln wird.

Die Barmenia konnte sich auf dem Feld der Produktbewertung auch in 2010 mit einer Fülle an Auszeichnungen schmücken. Insbesondere der Rundumschutz mit der Barmenia-Opti5Rente erfreute sich zuletzt der Zustimmung der Fachpresse. Aber überfordert man nicht den Kunden mit einem hochwertigen Kranken-Volltarif plus einer solchen, sicher durchaus sinnvollen Ausschnittdeckung? Wer kann das noch bezahlen?

Ein Großteil der Bevölkerung hat die eigene Arbeitskraft finanziell unzureichend abgesichert. Das bedeutet, Menschen, für die eine Berufsunfähigkeitsversicherung entweder wegen des hohen Beitrags oder auf Grund anderer Einschränkungen nicht in Frage kommt, finden hier eine preislich attraktive Alternative. Denn die Opti5Rente bietet eine Absicherung gegen die finanziellen Folgen von Unfällen, schweren Erkrankungen, Verlust von Grundfähigkeiten, Pflegebedürftigkeit und Krebserkrankungen. Und sie ist eine einfache, preiswerte und dennoch perfekte Lösung für diese Probleme.

Natürlich muss alles bezahlbar bleiben. Hier ist eine kompetente, individuelle Beratung erforderlich. Aber sinnvoll ist eine solche Absicherung für bestimmte Personenkreise auf jeden Fall.

Reformjahr 2026: Rente mit 72 statt 70?

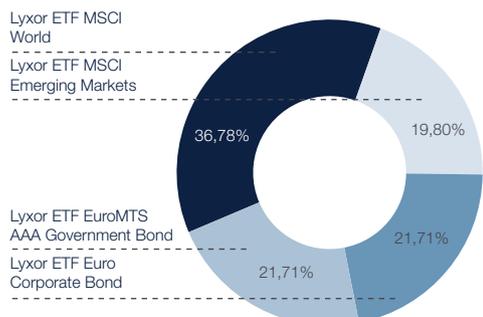
Sie können Ihre Altersvorsorge selbst in die Hand nehmen!

Viele Menschen suchen nach Ergänzungen und Alternativen zur gesetzlichen (und eventuell betrieblichen) Altersvorsorge. Exchange Traded Funds (ETFs) sind eine interessante Möglichkeit, kostengünstig für das Alter vorzusorgen. Bei ETFs handelt es sich um börsengehandelte Investmentfonds, die die Vorzüge von Fonds (Diversifikation, Sondervermögen) und Aktien (Handelbarkeit) miteinander kombinieren. Das Institut für Vermögensaufbau AG mit Sitz in München hat das untenstehende Sparplanportfolio entwickelt, mit dem Anleger Ihre Altersvorsorge einfach und effizient gestalten können. Weitere Informationen finden interessierte Anleger im Internet unter www.altersvorsorge-mit-etfs.de oder in einer **Broschüre**, die kostenlos unter 069-7174 444 (Société Générale) bestellt werden kann.

Ertragorientiertes ETF Musterportfolio für die Altersvorsorge (Spardauer: 30 Jahre)

Teilportfolio Aktien-ETFs	ISIN / WKN	Gewichtung
Lyxor ETF MSCI World	FR0010315770 / LYX0AG	36,78%
Lyxor ETF MSCI Emerging Markets	FR0010429068 / LYX0BX	19,80%
Gesamt:		56,58%

Teilportfolio Renten-ETFs	ISIN / WKN	Gewichtung
Lyxor ETF EuroMTS AAA Government Bond	FR0010820258 / LYX0FK	21,71%
Lyxor ETF Euro Corporate Bond	FR0010737544 / LYX0EE	21,71%
Gesamt:		43,42%



EXCHANGE TRADED FUNDS BY
LYXOR
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE GROUP

Lyxor ETFs
Einfach • Transparent • Flexibel

www.LyxorETF.de • info@LyxorETF.de • 069 - 717 4444

Lyxor Asset Management 2010. Stand: November 2010. Eine umfassende Beschreibung der Fondsbedingungen und Risiken, enthalten die Verkaufsprospekte von Lyxor Asset Management. Die Verkaufsprospekte erhalten Sie kostenlos auf Anfrage bei der Société Générale, Zweigniederlassung, Neue Mainzer Straße 46-50, 60311 Frankfurt am Main sowie unter www.LyxorETF.de. Die Fonds bilden jeweils die Performance der ihnen zugrunde liegenden Indizes nahezu 1:1 ab. Die vergangene Wertentwicklung stellt keine Garantie für die zukünftige Entwicklung dar. Die jeweiligen Fonds werden von den Sponsoren der Indizes nicht empfohlen, verkauft oder beworben, noch geben die Sponsoren der Indizes sonstige Zusicherungen zu den jeweiligen Fonds ab. Die Sponsoren der hier aufgeführten Indizes geben keinerlei Zusicherungen oder Gewährleistungen in Bezug auf Ergebnisse, die durch die Nutzung ihrer Indizes und/oder der Indexstände an einem bestimmten Tag erzielt wurden, oder in anderer Hinsicht.