

Wiederholungstäter

Die Praxis von Strukturvertrieben, unqualifizierte Kräfte als Untervermittler anzuwerben, um diese als Erfüllungshelfer tätig werden zu lassen, gehört zum System des Turboverkaufs.

Die Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie hat diese Praxis erschwert. Jedoch nur in der Theorie. Weiterhin mit Quereinsteigern, also Personen ohne Sachkundeprüfung, können gebundene Vertriebe arbeiten, die unter dem Haftungsdach eines Versicherers stehen. Hier hat dann der Versicherer die Pflicht, den neuen Vertreter „angemessen“ zu qualifizieren. „Angemessen“ bedeutet gemäß der Aussage der Versicherungswirtschaft gegenüber der Politik die Ausbildung zum/zur Versicherungsfachmann/-frau.

Wie die nicht überraschende Praxis zeigt, werden Seiteneinsteiger jedoch selten solange gehalten, bis sie die Ausbildung tatsächlich absolviert haben. Die tägliche Verkaufspraxis ist der Filter dafür, ob sich weiterer Zeit / Ausbildungsaufwand für den „Jung-Strukki“ lohnt.

Gebundene Vertriebe, die unter dem Haftungsdach eines Versicherers stehen, fahren also so fort wie „früher“. In die EU-Vermittlerrichtlinie wurde vorrangig dank deutscher Intervention als Ausnahme die Erlaubnisfreiheit* für gebundene Vertreter eingeführt; im Gegensatz zur Regel der Erlaubnispflicht. Welche Lobby dabei die Feder führte, ist offensichtlich. Somit wird bewußt weiterhin eine Fülle unqualifizierter Vermittler zum Kunden geschickt. Die Intention der EU-Vermittlerrichtlinie wird systematisch unterlaufen.

Vor diesem Hintergrund ist zu erwarten, daß „die Strafe auf dem Fuße folgt“. Die nächste EU-Vermittlerrichtlinie wird unter Verweis auf diesen gezielten Mißbrauch entsprechend restriktiv ausfallen. Die Protagonisten dieses unrühmlichen Spiels werden dann wie immer aus allen Wolken fallen und den Verlust von „zehntausenden“ Arbeitsplätzen beschwören.

**Gewerblich als Versicherungsvermittler darf nur tätig werden, wer eine Erlaubnis seiner zuständigen Industrie- und Handelskammer (IHK) nach Paragraf 34d Gewerbeordnung besitzt oder hiervon auf Antrag befreit wurde oder erlaubnisfrei ist.*

Berufsunfähigkeit

Alte Leipziger verdrängt Nürnberger: So das Ergebnis der vierteljährlichen Maklerbefragung von BBG Betriebsberatungs GmbH und Smartcompagnie GmbH. An dieser Online-Befragung für Asscompact Trends II/2010 nahmen 853 Makler und Mehrfachagenten teil. Der Vergleich zur Voruntersuchung dokumentiert etliche Veränderungen.

Top Ten der Anbieter von Berufsunfähigkeits-Policen aus Maklersicht

| Rang | Gesellschaft | Relativer Anteil |
|------|---|------------------|
| 1 | Alte Leipziger Lebensversicherung a.G. | 19,3% |
| 2 | Nürnberger Lebensversicherung AG | 18,1% |
| 3 | Swiss Life AG – Niederlassung für Deutschland | 15,1% |
| 4 | Volkswohl Bund Lebensversicherung a.G. | 9,6% |
| 5 | HDI-Gerling Lebensversicherung AG | 4,8% |
| 6 | Dialog Lebensversicherungs-AG Generali Lebensversicherung AG | 4,5% |
| 8 | Allianz Lebensversicherungs AG | 4,2% |
| 9 | Lebensversicherung von 1871 a.G. | 3,2% |
| 10 | Condor Lebensversicherungs-AG | 2,8% |

Quelle: Asscompact Trends II/2010

Condor verbesserte sich von Platz 16 auf den zehnten Rang. Die Dialog konnte im Rahmen der vergangenen vier Untersuchungen vom elften über den neunten auf den aktuell sechsten Rang springen. Ebenfalls signifikant: die Axa Lebensversicherung AG fiel vom einstmals sechsten Rang über den zehnten und elften Platz auf den jetzt zwölften Platz.



Buchempfehlung

Mit jeweils zehn Fragen zu zehn Themen aus dem Alltag des selbstständigen Versicherungs-Vermittlers bringt der Autor frischen Wind in die Problemstellungen der Selbstständigkeit. Es geht um die bekannten Faktoren: Finanzen, Vertrieb, Kunden, Organisation, Mitarbeiter und natürlich das Marketing. Besonders wertvoll: die Fragenkomplexe „Ursachen unternehmerischer Fehlentwicklung“, „Die Rolle als Unternehmer und Führungskraft“, „Unternehmenswachstum“.

Fazit: Zweifelsfrei ein Titel, der sich zum Vermittlerberuf bekennt und Motivation verspricht, ohne jedoch zu oberflächlich zu sein. Und: Der Autor setzt die bekannte Formel „Ein Bild sagt mehr als 1000 Worte“ gekonnt ein, um seine Anstöße gezielt zu unterstützen.

Steffen, Ritter: Ritters 10 x 10 für Finanzdienstleister und Versicherungsvermittler, 100 Fragen, 100 Antworten, 100 Bilder für Ihren unternehmerischen Erfolg, 243 Seiten Din A 4, ISBN 978-3-8349-2352-3, 42,95 Euro.

■ Imagewerbung

Unter 2.232 Ende April/Anfang Mai online befragten Bundesbürgern konnten sich 26 Prozent an eine Anzeige oder einen Werbespot mit der Aussage „Gut, dass es Versicherungen gibt“ erinnern. Dieser Wert aus der Erhebung des Marktforschungs-Instituts YouGovPsychonomics AG* zeigt auf, dass die gleichnamige Imagekampagne des GDV ihr Ziel grundsätzlich nicht verfehlt hat. Zudem erfuhr diese Werbung eine weitgehend positive Bewertung seitens der Testpersonen. You GovPsychonomics hat sechs Felder der Werbewirkung abgefragt und ausgewertet: Einzigartigkeit, Sympathiewert, Interesseweckung, Abstimmung auf das beworbene Produkt, Verständlichkeit, Glaubwürdigkeit. Die GDV-Kampagne konnte in nahezu jeder Kategorie den Höchstwert verbuchen. Im Rahmen der TV-Werbung stehen bei den Einzelgesellschaften des Marktes die Häuser Advocard, VHV, ADAC und Roland Rechtsschutz an erster Stelle in der Wahrnehmung durch den Verbraucher. Sehr schwach kommen die Werbeanstrengungen von Talanx, AWD und Ergo rüber.

*Studie „Adtracker Assekuranz“
www.psychonomics.de

■ FLV-Updates 2009

Bereits zum 16. Mal untersuchte Towers Watson die Gesamtentwicklung fondsgebundener Rentenversicherungen (FRV) inklusive Riester- und Basisrenten-Produkten sowie fondsgebundener Lebensversicherungen (FLV). Der Absatz von Produkten auf Fondsbasis war demnach in 2009 stark rückläufig. Fondsgebundene Produkte gegen laufenden Beitrag verzeichneten ein Minus von -33 Prozent. Einmalbeitragsprodukte gaben um -40 Prozent nach. Der Anteil von Fonds-Produkten am Gesamtmarkt Leben fiel entsprechend auf den tiefsten Stand seit 2003. Dieser Absatzrückgang betrifft alle fondsgebundenen Produktlinien.

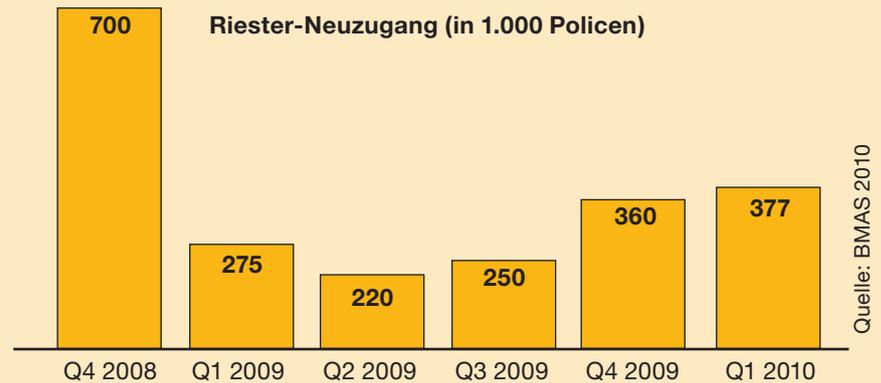
„FLV-Updates 2009“ - Unternehmensberatung Towers Watson
www.towerswatson.com/germany/

Industrieversicherungs-Kongress

Das DVS Symposium 2010 wird vom 7.-9. September 2010 in München ausgerichtet. www.dvs-schutzverband.de

Riester: Versicherer vorn

Die Zahl der Riester-Verträge ist zum 31. März auf 13,63 Millionen gestiegen. Bei den Wohn-Riester-Verträgen gibt es zudem erneut Zuwächse; so die Quartalszahlen des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales (BMAS). In den ersten drei Monaten 2010 schlossen 377.000 Bürger einen neuen Riester-Vertrag. Diese Zahl dokumentiert den höchsten Neuzugang seit Ende 2008.



Versicherer: 242.000 Neuverträge, Wohn-Riester: 64.000 Neuverträge, Fondssparpläne: 50.000 Neuverträge, Banksparpläne: 22.000 Neuverträge

www.bmas.bund.de

Große Sprünge ...

... große Freiheit



Neu: Congenial riester garant

Die fondsgebundene Riester-Rente für große Sprünge

- Garantie und hohe Renditechance vereint
- Vorteil dynamischer Wertsicherungsmechanismus
- Große Fondsauswahl
- Höchstmögliche Freiheit bei Änderung der Garantiehöhe
- Flexible Beitragszahlung
- Top Service: Jährliche Standmitteilung mit Zulagen-Check-up



CONDOR
VERSICHERUNGSGRUPPE

Jetzt informieren! www.condor-versicherungsgruppe.de