

■ AXA: Vertriebsrekrutierung

Mit einem zum AXA Karrieretruck umgebauten LKW geht der Versicherer und Finanzdienstleister jetzt deutschlandweit auf Tour. Man sucht den Dialog mit Interessenten und gibt hierzu einen Einblick in die Einstiegs- und Karrierechancen im AXA Exklusivvertrieb. Eine erste derartige Kampagne lief in 2009.

Ralf Kurschildgen, Leiter Vertriebsrekrutierung bei AXA: „Mit dem Truck sprechen wir potentielle Kandidaten dort an, wo ihr Lebens- und vielleicht auch ihr zukünftiger Arbeitsmittelpunkt liegt. Denn wir bauen unser bereits jetzt flächendeckendes Vertriebsnetz weiter aus, um unseren Kunden künftig noch mehr Aufmerksamkeit schenken zu können.“

Im direkten Gespräch mit den Verantwortlichen aus der jeweiligen Region gewinnen Bewerber Einblicke in den Beruf des Versicherungsvermittlers und erhalten eine persönliche Beratung zum Einstieg bei AXA.

AXA spricht neben Brancheninsidern auch Beratungsprofis mit entsprechender Berufserfahrung sowie Quer- und Berufseinsteiger mit Abitur oder Fachabitur bzw. einer abgeschlossenen kaufmännischen Ausbildung an. Ralf Kurschildgen: „Wir freuen uns, seit Beginn der Kampagne mehrere Hundert neue Kollegen im Exklusivvertrieb der AXA begrüßen zu können, die unseren hohen qualitativen Anforderungen gerecht werden. Insgesamt konnten wir die Zahl der Bewerbungen deutlich steigern und liegen mit den neu hinzu gewonnenen Vermittlern voll im Plan.“ Bis Ende 2012 plant AXA, das Ziel von 1.000 zusätzlichen Vermittlern im Exklusivvertrieb zu erreichen.

Den Tourplan des AXA-Karrieretrucks sowie weitere Informationen zur Kampagne und zur Vertriebskarriere bei AXA gibt es im Internet unter www.1000-neue-vertriebskarrieren.de.

■ SIGNAL IDUNA: Fahren im grünen Bereich

Die SIGNAL IDUNA Gruppe hat ihren Autotarif um die Tarif-Variante „Kompakt“ für preissensible Fahrer ergänzt. Das nun dreistufige Tarifwerk trägt mit einem Öko-Bonus für Fahrzeuge mit geringem CO₂-Ausstoß dem gestiegenen Umweltbewusstsein Rechnung.

Die Auto-Versicherung der SIGNAL IDUNA ist in den Tarif-Varianten „Kompakt“, „Optimal“ und „Exklusiv“ erhältlich. Unabhängig von der gewählten Tarif-Variante sind immer alle Leistungsmerkmale vorhanden, die eine Auto-Versicherung mit Kaskoschutz enthalten muss. So beträgt die Deckungssumme in der Kfz-Haftpflicht 100 Millionen Euro. Die Mallorca-Police ist ebenso enthalten wie der grundsätzliche Verzicht auf Leistungskürzung bei grober Fahrlässigkeit. Neu: Während bisher Schäden durch den Zusammenstoß mit Haarwild oder anderen Wirbeltieren nur in der Tarif-Variante „Exklusiv“ versichert waren, sind diese jetzt in allen Tarif-Varianten abgedeckt und wurden sogar auf den Zusammenstoß mit Tieren aller Art erweitert. Schäden infolge von Marderbissen, aber auch anderen Tierbissen an der Verkabelung sind generell versichert: in den Tarif-Varianten „Optimal“ und „Exklusiv“ sogar auch die Folgeschäden bis zu einer Höhe von 500 bzw. 3.000 Euro. Ebenfalls selbstverständlich: die Neuwertentschädigung für Neufahrzeuge. Darüber hinaus steht dem Versicherungsnehmer im Schadensfall der kostenlose SIGNAL IDUNA-Service zur Verfügung: Unter 0800-6001200 erhalten Kunden Hilfe rund um die Uhr. www.signal-iduna.de

Mit Parallel-Tarifen landen Ihre Kunden auf dem Abstellgleis!



 **DKM** 2010
Besuchen Sie uns in
Halle 4, Stand B01a

Mit unserem Gesamttarifwerk dagegen nicht:

FLEXO^{SDK} privat

Vollversicherungs-Tarife, die Junge von Alten und Gesunde von Kranken abkoppeln, sind ein billiger Ausweg. Denn als Parallel-Tarife hemmen sie die faire Risikomischung und belasten finanziell die treuen Versicherten, die im Altтарif zurück gelassen werden. Vermitteln Sie mit uns einen anderen, einen solidarischen Weg.

Unser erweitertes Tarifwerk FLEXOprivat spricht generationenübergreifend alle an, die keine kurzfristig preiswerte Sicherheit suchen, sondern eine nachhaltig qualitative. Mit den Tarifmodulen **FLEXOtop**, **FLEXOplus** und **FLEXOfit** können Sie Leistungen und Beiträge individuell auf die Wünsche Ihrer anspruchsvollen Kunden abstimmen.

Die aktuellen Unterlagen liegen für Sie bereit. Anruf genügt: **0711 57 78 698**. Unser Vermittler-Servicecenter VSC ist Montag bis Freitag von 7.30 Uhr bis 17.30 Uhr für Sie da.

Der neue SDK-Service:
Feedback innerhalb 12 Stunden

auf schriftliche Vorabanfragen und eingereichte Anträge inklusive Risikoentscheidung!

makler.sdk.de

Wir versichern Menschen

SDK Süddeutsche
Krankenversicherung

■ Heidelberger Leben: Umfrage zur Altersvorsorge

Auf die Frage, über welche Kommunikationskanäle sich die Bürger zur Altersvorsorge informieren würden, gaben 44,8 Prozent der Befragten an, auf den Rat von Freunden und Bekannten zu hören. Auf Platz zwei folgen Berater einer Bank oder Sparkasse (43,3%) vor unabhängigen Finanz- und Versicherungsberatern (40,3%). Im Mittelfeld landen angestellte Versicherungsvertreter (30,5%) und Verwandte (30,2%). Erst dahinter findet sich das Internet (24,8%) wieder, das eine höhere Zustimmung erreicht als die klassischen Medien (20%). Das ist das Ergebnis einer repräsentativen Umfrage unter 964 Bürgern durch die GfK Marktforschung. Im Vergleich der Altersgruppen ist der Anteil derjenigen, die auf oben genannte Informationsquellen zurückgreifen würden, bei den 20- bis 39-Jährigen am größten – mit Ausnahme der klassischen Medien. Auf Zeitung, Radio oder Fernsehen würden deutlich weniger Mitglieder dieser Gruppe zurückgreifen als die Gesamtheit der Bevölkerung (10% vs. 20%). Dagegen ist die Akzeptanz des Internets bei den 20-39-Jährigen erheblich größer als bei anderen Altersgruppen (38,8% vs. 24,8%). Social Media (Weblogs, Twitter, Communities) spielt bei der Informationsbeschaffung nur eine geringe Rolle (1,7%). www.heidelberger-leben.de

Buch-Tipp:

„Private Assurance – Finanz- und Nachlassplanung mit Lebensversicherungen“

Gut, wenn Autoren sich eines Themas annehmen, von dem sie wirklich etwas verstehen. In der Theorie wie in der Praxis. Dipl.-Betriebswirt Rolf Klein ist seit vielen Jahren als European Financial Planner (€FP) tätig. Dank seiner Tätigkeit im Führungsgremium der Deutschen Gesellschaft für Finanzplanung e.V. weiß er zudem, wie man Fachwissen auf den Punkt bringt.

Wer schon länger in der Branche arbeitet hat die Erfahrung gemacht, dass Banker und Investmentberater in ihrer Beratungspraxis nur schwer den Zugang zu Versicherungs-Lösungen finden. Auf der anderen Seite wissen Assekuranzmakler und versicherungsorientierte Finanzberater nur selten mit Bank- und Fondsprodukten vernünftig umzugehen. „Private Assurance“ bietet, so der Autor, die Vorteile beider Welten – Versicherung und Bank – in Form von individuellen Lösungen, vor allem für vermögende Privathaushalte. Auf diesem Feld vermittelt das Buch Grundlagenwissen zur Nachlassplanung, zur Erbschaft- und Schenkungsteuer sowie zur Einkommen- bzw. Abgeltungssteuer und zur Versicherungsvertragsgestaltung im Kontext zur „Private Assurance“. Dank praxisorientierten Fallbeispielen findet der Leser zudem den Einstieg in Themen wie Ertragssteueroptimierung, Nießbrauchrechtsgestaltung, überschuldeter Nachlass u.v.m. Aus Sicht von Klein ist „Private Assurance“ unter anderem nur eine Form der Depotführung mit spezifischen, versicherungstechnischen Eigenschaften, die allerdings viele Vorteile einer Versicherungslösung beinhalten. Der Titel liest sich auch für den Makler, der nicht zwingend an dem hier aufbereiteten Grundlagenwissen interessiert ist, als wertvolle Lektüre für das Verständnis von finanztechnischen Zusammenhängen.

Rolf Klein, „Private Assurance – Finanz- und Nachlassplanung mit Lebensversicherungen“, Verlag: Books on Demand 148 Seiten, ISBN-13: 978-3839191132, Preis: 39,90 Euro Auch über www.amazon.de zu beziehen.