

Die wichtigste Assistance-Leistung

Das sollte der Makler wissen: Pflegebetreuung ist im Notfall die wichtigste Assistance-Leistung, die von einer Versicherung erwartet wird. So das Ergebnis einer neuen Studie*.

„Assistance-Leistungen bieten den Kunden besondere Mehrwerte rund um die Kernleistung Leistungs- und Schadenregulierung, die sowohl die Kundenbindung, als auch den Produktnutzen steigern“, sagt hierzu Marcus Hansen, Vorstand der Deutschen Assistance Versicherung. Laut Studie verhindert eine mangelhafte Informationsgrundlage auf diesem Feld jedoch oft den Vertriebs Erfolg.

Noch nicht einmal jeder fünfte Makler gibt aktuell an, sein Kenntnisstand zu den Assistance-Angeboten der Gesellschaften sei mehr als gut. Gerade in dem für Kunden hoch attraktiven Bereich „Gesundheit und Pflege“ hält die Mehrheit den eigenen Kenntnisstand über die Leistungsangebote der Versicherer sogar für „mittelmäßig“ oder „schlecht“.

* YouGovPsychonomics-Studie:

Assistance-Policen/

www.psychonomics.com

CSS Versicherung AG: Jetzt Mitglied im PKV-Verband

Der Schweizer Versicherer CSS ist in den PKV-Verband eingetreten. Nahezu alle privaten Krankenversicherer, die auf dem deutschen Markt aktiv sind, gehören dem PKV Verband an. Als Vertreter seiner Mitglieder nimmt der Verband an parlamentarischen Anhörungen teil und steht für die Interessen seiner Mitglieder ein. Bei gesetzgebenden Verfahren vertritt der PKV Verband die Meinung seiner Mitglieder.

www.cssversicherung.com

Betriebsrenten: Unisex ist Pflicht

Der EuGH verpflichtet auch Arbeitgeber in der betrieblichen Altersversorgung, ab 21. Dezember 2012 nur noch „Unisex-Tarife“ zu verwenden, etwa beim Einsatz von Direktversicherungen. Bisher bekommen Arbeitnehmerinnen bei gleich hohem Beitrag eine geringere Betriebsrente als Arbeitnehmer, denn Männer besitzen eine kürzere Lebenserwartung und bekommen deshalb bei gleichem Beitrag bisher höhere Renten im Alter.

Canada Life: Mischfonds!

Der Mischfonds „Perspektive Deutschland“ zielt auf sicherheitsbewusste Anleger.

Das Sicherungskonzept des Fonds beruht auf zwei Säulen. Um Schwankungen des Fondswerts zu kontrollieren, wird das Fondsvermögen in den Index „DAX Risk Control 20% RV (TR)“ angelegt. Diesem können neben den 30 Titeln des Leitindex noch risikoarme Anlagen beigemischt werden. Das Verhältnis beider Anlageklassen wird entsprechend der Marktlage angepasst, da sich die risikoarmen Anlagen in volatilen Zeiten marktneutral verhalten. Zusätzlich steht den Anlegern bei starken Kursverlusten ein abgesicherter Jahreskurs zur Verfügung.

Dieser beträgt 80% des höchsten Rücknahmekurses über den Zeitraum eines Jahres.

DAX Risk Control-Indizes wurden im April 2011 an der Frankfurter Börse eingeführt. Die Indizes bilden ein hypothetisches Portfolio ab, das die DAX – Volatilität steuert. Die Aufteilung der Kapitalanlage wird täglich angepasst, um das gewünschte Risikoniveau beizubehalten. Hierfür wird die Gewichtung zwischen dem risikofreien Geldmarktsatz (EONIA) und der risikoreicheren Anlage (DAX) jeweils verlagert.

www.canadalife.de

Das Ansehen des Versicherungsvermittlers

Wo steht der öffentliche Dienst im Ansehen der Bevölkerung? Dieser Frage ging der Deutsche Beamtenbund und Tarifunion mit Hilfe des Institut Forsa Gesellschaft für Sozialforschung und statistische Analysen mbH zum fünften Mal in Folge nach. In diesem Zusammenhang werden alljährlich jeweils weitere Berufsbilder mit abgefragt. Unverändert schlecht: Das Ansehen des Versicherungsvermittlers.

Ansehen ausgewählter Berufe (in Prozent)			
Beruf	2007	2011	Veränderung
Feuerwehrmann	90	94	+4
Kranken-/Altenpfleger	85	90	+5
Arzt	86	87	+1
Polizist	78	84	+6
Richter	77	77	-
Müllmann	63	76	+13
Lehrer	63	69	+3
Dachdecker	58	63	+5
Briefträger	52	63	+11
Unternehmer	61	58	-3
Anwalt	58	54	-4
Journalist	47	46	-1
Steuerberater	47	43	-4
Bankangestellter	38	37	-1
Beamter	27	34	+7
Manager	37	30	-7
Politiker	20	18	-2
Telekom-Mitarbeiter	17	17	-
Mitarbeiter in Werbeagentur	18	14	-4
Versicherungsvertreter	11	11	-

Quelle: DBB 2011

DIHK: Versicherungsvermittler-Register

Laut Versicherungsvermittler-Register* haben 1,7 Prozent der Marktteilnehmer in 2011 ihr Geschäft aufgegeben.

DIHK-Vermittlerregister: Entwicklung 2008 bis 2011

Vermittlertyp	21.2.2008	15.12.2008	22.12.2009	5.1.2011	30.9.2011
Gebundene Vertreter	139.178	168.347	176.747	182.224	177.211
Anteil	84,6%	74,4%	69,2%	69,2%	68,4%
Makler, Vertreter mit Erlaubnis, Berater	25.318	58.002	78.778	81.228	81.755
Anteil	15,4%	25,6%	30,8%	30,8%	31,6%
Summe	164.496	226.349	255.525	263.452	258.966

*Stand 30.9.2011 - Quelle: DIHK Service GmbH

Weniger Garantie

Der Rechnungszins der Lebensversicherer wird 2012 von aktuell 2,25 auf 1,75 Prozent gesenkt. Diese Absenkung wird die garantierten Rentenleistungen nachhaltig reduzieren. Die Gesamtleistung der Versicherer dürfte jedoch weiterhin zum Ablaufende der Policen die garantierte Leistung nach wie vor deutlich übersteigen.

Nachrechnen: Riester-Förderung

Die Riester-Tarifrechner von Versicherern und Banken zeigen Mängel in der Berechnung der Förderleistung. Nun hat man in einem Arbeitskreis, dem Versicherer, Verbände, Vertriebe und Softwarehäuser angehören, einen Testfall-Katalog entwickelt. Auf elf kritische Punkte verweist dabei die Gesellschaft KuBi e.V.. Unter anderem: Behandlung

von Zulagenverträgen von Ehepartnern der Riester-Berechtigten und Abschluss von zulässigen Riester-Zweitverträgen.

Wer Haftungsproblemen bei Riester begegnen will, sollte sich einmal entsprechend mit dem Testfall-Katalog befassen: <http://www.kubiev.de>

Vor dem Hintergrund der massiven Riester-Kritik im Markt ist dieses Tool eine Chance zu mehr Transparenz.

**Billigtarife
haben
kurze Beine:**

99.-

59.-

69.-

79.-



**Lassen Sie lieber
FLEXOprivat
von der Leine!**

Vollversicherungstarifen, die statt auf Leistung und Qualität auf vordergründig billige Beiträge setzen, geht oft die Luft aus. Zurück bleiben enttäuschte und getäuschte Versicherte. Wenn Sie Qualität schätzen und nachhaltige Sicherheit für Ihre Kunden suchen, bietet Ihnen unser generationenübergreifendes Tarifwerk **FLEXOprivat** eine langfristige und qualitative Perspektive - **Weil Leistung zählt!**

makler.sdk.de

Aktuelle Informationen haben wir für Sie unter makler.sdk.de zusammengestellt. Oder rufen Sie uns an: **0711 / 5778 698**

Unser Vermittler-Servicecenter ist Montag bis Freitag von 7.30 bis 17.30 Uhr für Sie da.