



Mein Geld

A N L E G E R M A G A Z I N

04 | 2020
SEPTEMBER | OKTOBER
26. JAHRGANG

DKM-SPEZIAL

Schöne digitale Welt

VERSICHERUNG

Schöne digitale Welt

Die digitale Versicherung, der Online-Berater oder der automatisierte Abschlussprozess – Versicherer, Vergleichler und Vermittler setzen immer mehr auf die Möglichkeiten der vernetzten Welt.

Für manche Makler war der Corona-Lockdown ein Sprung ins kalte Wasser der Onlineberatung, andere hatten bereits seit Jahren darauf hingearbeitet. Was für die meisten bislang zu unpersönlich war oder wo schlichtweg der Glaube an die Technik fehlte, funktionierte. Und es funktionierte sogar gut! Denn die vielen Online-Meeting und -Beratungstools erlauben Video, Chat und Bildschirmteilen in einem. Viele Kunden sind online gut erreichbar und schätzen auch die zeitsparende Beratung: Diese kann gut zwischen zwei Terminen gelegt werden und Online-Termine sind in der Regel deutlich pünktlicher, da sie beispielsweise nicht von der Verkehrslage abhängig sind.

Die Versicherer und Vergleichsprogramm-Anbieter hatten sich bereits lange vor dem Lockdown auf den Weg in eine automatisierte Produkt- und Programmwelt gemacht. Das Ziel: Die Beratung von Versicherungsprodukten soll mit einem hohen Maß an maschineller Unterstützung sowie digitalen Prozessen für die Geschwindigkeit und Anforderungen der modernen Welt gerüstet sein. Das wirkt sich auch auf die Versicherungsprodukte aus: Bereits beim Produktdesign werden Online-Strecken und -Beratungsunterstützung berücksichtigt. So entstehen Produkte, die mit weniger Komplexität, aber mit mehr Flexibilität die Bedürfnisse verschiedener Kundengruppen decken. Eine Win-Win-Win-Situation für Versicherer, Vermittler und Kunden.

DIALOG

Elektronischer Antragsprozess in der Risikolebensversicherung entlastet die Vertriebspartner

Dialog setzt Digitalisierungsstrategie konsequent um



Eva Kopp
Leiterin Betrieb der Dialog

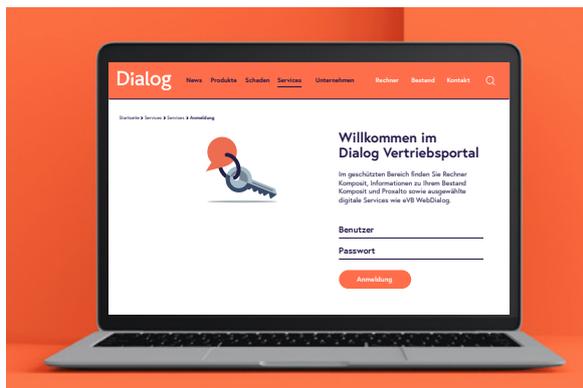
Die Dialog, der Maklerversicherer der Generali in Deutschland, setzt ihre Digitalisierungsstrategie konsequent um und schafft damit neue Freiräume für die Vertriebspartner. Mit der Einführung des elektronischen Antragsprozesses für die Risikolebensversicherung wird damit ein neuer Meilenstein gesetzt.

Der neue Prozess macht nicht nur die Verarbeitung innerhalb des Unternehmens schneller und effizienter, sondern nützt gleichermaßen den Partnern, indem sie rasch zum Ziel kommen. Die ungeliebten Rückfragen zum Antrag entfallen nun meistens, der Makler wird von zeitraubenden Routineaufgaben entlastet und kann sich ganz auf seine Kernkompetenz konzentrieren: die Beratung der Kunden.

Ist ein Antrag vollständig ausgefüllt, so wird in der Regel direkt eine Entscheidung angezeigt. Damit erhalten Makler und Endkunde sofort die Information, ob der Antrag auf der Basis der enthaltenen Daten unmittelbar poliziert werden kann. Erforderliche Risikozuschläge zu den gängigen Erkrankungen werden direkt genannt und in den Beitrag eingerechnet. Der Antrag kann daraufhin sogleich unterzeichnet werden.

Als letzten Baustein des digitalen Prozesses bietet die Dialog für vollständig ausgefüllte Anträge die Möglichkeit der elektronischen Unterschrift an, die der Kunde je nach technischer Ausstattung auf unterschiedlichen Endgeräten leisten kann. Der Makler kann im Anschluss den unterzeichneten Antrag mit den enthaltenen Daten ohne Medienbruch sofort an die Direktion senden. Sind die Voraussetzungen für den vorläufigen Versicherungsschutz erfüllt, tritt dieser mit der Übermittlung automatisch in Kraft. »

PROZESS



Digitalisierungsstrategie

Elektronischer Antragsprozess für die Risikolebensversicherung:

- Vollständiges Ausfüllen des Antrags
- Policinghinweis für Makler und Kunden
- Elektronische Unterzeichnung
- Versand an Direktion und Prüfung
- Versicherungsschutz

Absichern für Profis

Maßgeschneiderte Versicherungs-
lösungen für Ihre Firmenkunden

Mehr erfahren Sie unter:
www.dialog-versicherung.de

- ✓ **Individuell**
Spezialisiertes Gewerbe-Underwriting
für komplexe Risiken
- ✓ **Leistungsstark**
Top Produkte auch als kompakte
Versicherungspakete
- ✓ **Modern**
Beiträge direkt über Online-Rechner
oder Vergleicher erhalten





BEWÄHRT: VERKÜRZTE ANTRAGSFRAGEN MIT INTEGRIERTER RISIKOPRÜFUNG

Bereits vor einem Jahr führte die Dialog einen grundlegenden Schritt zur Vereinfachung des Antragswesens durch: Die Anzahl der Gesundheitsfragen wurde von 19 auf neun verkürzt. Zur verbindlichen Klärung, welche Angaben notwendig sind, hat die Dialog das Informationsblatt „Nicht anzugebende Erkrankungen und Diagnosen bei der Beantragung einer Risikolebensversicherung“ herausgegeben. Zu den Gesundheitsfragen wurden Folgefragen integriert, so dass bei Volkskrankheiten wie Bluthochdruck oder Asthma schnell und unkompliziert festgestellt werden kann, ob – wie in der Mehrzahl der Fälle gegeben – ein einfacher Verlauf vorliegt oder nicht. Bei selteneren Krankheiten oder komplexen Ausprägungen werden allgemeine Informationen abgefragt und erforderliche weitere Unterlagen wie Befundberichte genannt. Die wenigen weiterhin erforderlichen Zusatzklärungen werden im Druckbereich bereitgestellt. Damit ist sichergestellt, dass der Vertriebspartner die Gesundheitsfragen zügig abschließen kann und rasch zur Antragsunterschrift gelangt.



www.dialog-versicherung.de

MEHR KOMFORT IM TARIFRECHNER

Aufgrund der einfachen Handhabung erfreut sich der Dialog-Tarifrechner bei den Vertriebspartnern großer Beliebtheit. Nach

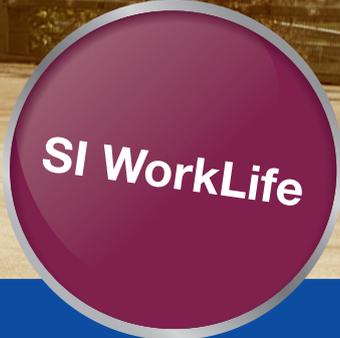
Erstellen des Angebots kann der Nutzer mit dem PDF-Formular wie üblich weiterarbeiten. Für größeren Komfort hat die Dialog eine digitale Antragsstrecke in Verbindung mit dem Tarifrechner bereitgestellt. Damit kann der Nutzer weitere Daten über Ausfüllmasken elektronisch eingeben und dort hinterlegte Plausibilisierungen verwenden. Die eingetragenen Angaben werden in ein PDF-Antragsformular übertragen. Für die Dialog werden die Daten in einem QR-Code als zusätzliche Antragsseite ausgelesen.

ELEKTRONISCHER DATEN- UND DOKUMENTENAUSTAUSCH

Fest etabliert hat sich bei der Dialog der digitale Dokumentenversand. Große Partner, die über entsprechende IT-Systeme verfügen, können Daten und Dokumente direkt über BiPRO-Schnittstellen empfangen und in ihren Systemen weiterverarbeiten. Nutzer der 21 gebräuchlichsten Maklerverwaltungsprogramme können den Dokumentenaufruf für die Dialog in diesen Programmen durchführen und erhalten über den Posteingang direkt die entsprechende Übersicht. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, sich für das Segment biometrische Produkte im Postkorb-Portal der Dialog registrieren zu lassen und dort Dokumente abzurufen. Die Dokumente bleiben 90 Tage lang sichtbar und vermitteln damit einen guten Überblick über den jeweiligen Vorgang. Einen weiteren Vorteil bedeutet es, dass der Makler beim Hochladen der Dokumente in das Postkorb-Portal auch datenschutzrechtlich auf der sicheren Seite ist.

Mit Hilfe der Digitalisierung optimiert die Dialog laufend ihre Verarbeitungs- und Verkaufsprozesse. Oberstes Ziel ist es, den unterschiedlichen Bedürfnissen der Vertriebspartner gerecht zu werden. Der neue elektronische Antragsprozess stellt in diesem Kontext einen wichtigen Meilenstein dar.

EVA KOPP



Was auch kommt: Ihre Kunden bleiben in Balance. Mit ihrem Einkommenschutz.

Ein regelmäßiges Einkommen ist die Basis für den Lebensstandard Ihrer Kunden – und den ihrer Familie. Deshalb halten auch Verbraucherschützer eine Absicherung der Arbeitskraft für notwendig. Die gute Nachricht: Mit **SI WorkLife** kann das Einkommen Ihrer Kunden jetzt ganz individuell geschützt und drohende Einkommensverluste abfedert werden. Wir bieten passgenaue Lösungen, mit denen Sie Ihren Kunden genau das anbieten können, was sie wirklich brauchen.



Mehr Informationen finden Sie unter
www.signal-iduna.de/worklife-makler.php

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen

SIGNAL IDUNA

Jeder Berufstätige sollte seine Arbeitskraft absichern

Die eigene Existenz hängt nicht selten von der Arbeitskraft ab. Nicht mehr arbeiten zu können, bedeutet für viele den Verlust des Einkommens. Doch nur knapp jeder zweite Deutsche hat seine Arbeitskraft abgesichert – Handeln tut not



www.signal-iduna.de

Die SIGNAL IDUNA hat mit SI WorkLife ein umfassendes Tarifwerk aufgelegt, das die spezifischen Bedürfnisse unterschiedlicher Berufsgruppen berücksichtigt, etwa von Handwerkern, Polizisten, Beamten, Mitarbeitern im Einzelhandel und im Hotel- und Gaststättengewerbe. Sie alle können zwischen einer Berufsunfähigkeits- (SI WorkLife EXKLUSIV) und einer Grundfähigkeitsversicherung (SI WorkLife KOMFORT) wählen. In jedem Fall ermöglicht das WorkLife-Konzept, den Bedarf mit Hilfe eines Beraters genau auf die eigenen finanziellen Möglichkeiten abzustimmen.

FLEXIBEL GESCHÜTZT

Bei SI WorkLife EXKLUSIV kann der BU-Schutz dank einer individuellen Ausbaugarantie bei 23 Anlässen wie Heirat oder bestandener Meisterprüfung ohne erneute Gesundheitsprüfung erhöht werden. In den ersten fünf Versicherungsjahren ist eine Erhöhung sogar ohne Anlass möglich. Wenige Zusatzfragen wie nach dem Anteil der Bürotätigkeit und dem Bildungsabschluss können die Berufsgruppen-Einstufung verbessern und erleichtern den Abschluss von SI WorkLife EXKLUSIV.

BERUFUNFÄHIGKEITSVERSICHERUNG



Highlights von SI WorkLife EXKLUSIV

Abschluss ab dem 10. Lebensjahr möglich

Volle Rente ab 50 % Berufsunfähigkeit

Anpassung des Versicherungsschutzes je nach Lebenssituation möglich

GRUNDLEGENDE ABGESICHERT

Die Grundfähigkeitsversicherung SI WorkLife KOMFORT, die es in zwei Varianten gibt, bietet eine bedarfsgerechte Alternative zur BU. Bereits beim Verlust einer Grundfähigkeit wie Sehen, Hören oder Gehen über einen Zeitraum von mindestens sechs Monaten besteht Anspruch auf die volle Rente. Auch Pflegebedürftigkeit und Demenz lösen eine Leistung der Grundfähigkeitsversicherung aus. Extra-Leistungen bei Krebs, Herzinfarkt oder anderen schweren Krankheiten können ebenfalls vereinbart werden.

MIT BESTNOTEN

Gute Ratingnoten geben Verbrauchern und Vermittlern Orientierung, wo der Versicherer ihrer Wahl steht und wie namhafte Ratingagenturen das Leistungsangebot bewerten. Für die neu aufgelegte Grundfähigkeitsversicherung der SIGNAL IDUNA gibt es schon wenige Wochen nach der Produkteinführung Bestnoten: fünf Sterne vom Analysehaus Morgen & Morgen, die Bestnote FFF+ von der Ratingagentur Franke und Bornberg und ebenfalls fünf Sterne vom Magazin der „stern“.

SIGNAL IDUNA

GRUNDFÄHIGKEITSVERSICHERUNG



Highlights von SI WorkLife KOMFORT

Abschluss ab dem 10. Lebensjahr möglich

Volle Leistung bei Verlust einer Grundfähigkeit

Anpassung des Versicherungsschutzes je nach Lebenssituation möglich

EXKLUSIV-Option für den Wechsel in die BU für unter 30-Jährige möglich



DIE GOTHAER

Mit Vollgas ins zweite Halbjahr des 200-jährigen Jubiläums

200 Jahre alt – und kein bisschen müde. Nach dem großen Jubiläum im Juli ist die Gothaer mit Vollgas und großen Ambitionen ins zweite Halbjahr 2020 gestartet. Ulrich Neumann, Leiter Partnervertriebe, stellt die Produktneuerungen vor, mit denen die Gothaer im Markt angreifen will



Die Gothaer Allgemeine hat Mitte Juli ein umfangreiches Produkt-Update der Gothaer GewerbeProtect (GGP) herausgebracht. Der flexible Produktbaukasten zur individuellen Absicherung von Gewerbe- und Unternehmenskunden wird bereits gut vom Markt angenommen. Mehr als 70.000 Kunden in drei Jahren sprechen eine deutliche Sprache.

Mit dem Update wurden jüngst in allen Sparten – von der Betriebshaftpflicht über die Inhalts- bis hin zur Werkverkehrsversicherung – die Grunddeckung sowie PlusBausteine und Deckungserweiterungen ausgebaut und weiter an die Anforderungen von kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) angepasst.

~ Auch in der SBU gibt es starke Produktneuerungen



„Wir haben GGP im engen Schulterschluss mit unseren Vertriebspartnern entwickelt und bauen das Produkt stetig aus“, betont Ulrich Neumann. Auch die jüngsten Neuerungen haben die Produktmanager in enger Abstimmung mit den Vertriebspartnern entwickelt. „Wir gehen direkt auf die aktuellen Wünsche am Markt ein. Zusätzlich ist unsere Technik für die digitale Interaktion mit unseren Vermittlern optimiert – für schlanke Prozesse und eine zielgerichtete Beratung“, so Neumann. Viele Vertriebspartner – egal ob Makler, Pools, Vertriebe oder Banken – nutzen das Produkt bereits. Mit den neuerlichen Updates erhofft sich die Gothaer eine weitere Marktdurchdringung – ebenso durch die intensive Kooperation mit der Vergleichsplattform Thinksurance.

ALS ARBEITSKRAFTABSICHERER HERVORRAGEND IM MARKT POSITIONIERT

Starke Produktneuerungen hat jüngst auch die Gothaer Lebensversicherung für den Grundfähigkeitenschutz und die SBU-Tarife herausgebracht. Bei allen SBU-Tarifen gibt es jetzt beispielsweise eine Verlängerungsoption ohne erneute Gesundheitsprüfung bei Ausweitung der gesetzlichen Lebensarbeitszeit – eine einfache Lösung für Kunden und Vermittler, die Planungssicherheit schafft, wenn der Gesetzgeber eine Änderung des Regelrentenalters vor-

nimmt. Eine weitere Flexibilität für den Kunden stellt die Besserstellungsklausel dar: Künftig können Kunden bei Änderung ihrer beruflichen Tätigkeit prüfen lassen, ob der neue Beruf günstiger eingestuft wird. Eine Schlechterstellung ist ausgeschlossen. In den Tarifen SBU Premium und SBU Invest erhält der Kunde darüber hinaus im Falle einer Krebserkrankung mit der Bestätigung durch den Facharzt sofort für die nächsten 18 Monate die vereinbarte Rentenleistung ausbezahlt. Eine aufwändige Prüfung einer Berufsunfähigkeit entfällt in diesem Fall.

„Neben der verbesserten Produktqualität profitieren zahlreiche Kundengruppen wie Ärzte, Ingenieure oder IT-Experten jetzt von günstigeren Beiträgen“, sagt Neumann. „Mit den wettbewerbsfähigen Preisen, den ausgezeichneten Produkten und optimierten Prozessen sind wir als Arbeitskraftabsicherer hervorragend am Markt positioniert.“

ERFOLGSSTORY IN DER BKV MIT NEUEM TARIF WEITERSCHREIBEN

Stetig attraktiver wird derweil die betriebliche Krankenversicherung (bKV) – für Vermittler, Versicherer sowie Unternehmerkunden und deren Mitarbeiter. Der bKV-Markt wächst weiterhin überproportional und bietet großes vertriebliches Potenzial. Weniger als drei Prozent der Unternehmen ab zehn Mitarbeitern bieten eine betriebliche Krankenversicherung an. Dabei ist eine bKV

200 JAHRE **Gothaer**
Kraft der Gemeinschaft

Ich werde
Verantwortung für meine
Mitarbeiter übernehmen.

Die Gothaer Gemeinschaft bietet Ihren
Mitarbeitern die freie Wahl der Gesundheitsleistungen.

Gothaer
MediGroup AG
FlexSelect

^ Ein Budgettarif für die betriebliche Krankenversicherung steht für Oktober in den Startlöchern

laut zahlreicher Studien ein echter Hebel, um Mitarbeiter zu gewinnen und zu binden. Die Gothaer hat sich bereits seit einigen Jahren einen Namen im bKV-Markt gemacht, zeichnet sich seit inzwischen sechs Jahren durch Beitragsstabilität aus und zählt somit zu den preiswertesten Anbietern im Markt.

Und eine neue Option steht für Oktober schon in den Startlöchern: Ein arbeitgeberfinanzierter Kompakttarif mit einem Gesundheitsbudget (300, 500 oder 750 Euro). Je nach Tarifwahl sind zahlreiche innovative Services wie digitale Arztgespräche oder Facharzttermine inklusive. „Auch hier wurden Leistungen und Services konsequent an den Kundenbedürfnissen ausgerichtet und entwickelt“, erklärt Neumann. „Wir sind sehr froh, dass wir im zweiten Halbjahr unseres Jubiläums in allen Unternehmensbereichen mit so starken Neuerungen aufwarten können und sind gespannt, wie der Markt diese annimmt.“



Ulrich Neumann
Leiter der Partnervertriebe



www.gothaer.de

DIE GOTHAER ALLGEMEINE

IKK CLASSIC

Gesetzlich und privat: gemeinsam mehr erreichen

Neues Gesundheitskonzept von IKK classic und SIGNAL IDUNA

Deutschland wird um die Leistungen der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) von vielen Ländern beneidet. In der gesetzlichen Solidargemeinschaft haben Versicherte nicht nur Anspruch auf Versorgung im Krankheitsfall, sondern den Bürgerinnen und Bürgern stehen zusätzlich zahlreiche Leistungen zur Prävention zur Verfügung. Sogar Belohnungssysteme für gesundheitsbewusstes Verhalten bieten die Krankenkassen an.

Doch nichts ist perfekt im Leben und so erfüllt die GKV trotz ihres enormen Leistungsumfangs nicht alle Wünsche ihrer Versicherten: Manche hätten gerne höherwertigere Versorgungsmöglichkeiten beim Zahnersatz, andere legen Wert auf naturheilkundliche Behandlungen oder wünschen sich noch mehr Belohnung für ihre Vorsorgeaktivitäten.

Die Lösung: eine private Krankenzusatzversicherung. Doch welche passt zum jeweiligen Kunden? Hier punkten ganz klar Kooperationsangebote von gesetzlichen und privaten Krankenversicherungsanbietern mit attraktiven Paketen und Preisvorteilen.

IKK classic und SIGNAL IDUNA haben mit ISI-gesund ein Gesundheitskonzept entwickelt, welches ihre Kunden mit einem innovativen Prozess und außergewöhnlich attraktiven Leistungen überrascht. Besonderer Clou ist die Integration des IKK-Bonusprogramms.

IKK CLASSIC



Weitere Informationen erhalten Sie hier:
www.ikk-classic.de/zusatzversicherung

PRODUKT



#ISI-gesund

ISI-gesund ist die perfekte Kombination aus gesetzlicher und privater Krankenversicherung. Sie bietet einen ausgezeichneten Gesundheitsschutz für alle gesetzlich Versicherten und die MEHR-Leistungen einer privaten Zusatzversicherung.

Derzeit werden die Produktpakete **ISI ZAHN**, **ISI NATUR+** und **ISI FIT+** angeboten.

MEHR-Geld: Der Bonus der IKK classic bezuschusst eine Krankenzusatzversicherung der SIGNAL IDUNA mit bis zu 150 Euro.

MEHR-Leistungen: Die Leistungen in den ausgewählten Tarifen sind ideal aufeinander abgestimmt, damit die Kunden weniger oder sogar keine Eigenanteile tragen müssen.

MEHR-Zeit: Die Rechnungen können über die Apps der SIGNAL IDUNA und IKK classic eingereicht werden.

SIGNAL IDUNA 

 **IKK**classic
Ihre Gesundheit. Unser Handwerk.



**IKK CLASSIC &
SIGNAL IDUNA:**

**GEMEINSAM
FÜR IHRE
GESUNDHEIT.**

Gute Entscheidung.

Profitieren Sie von unserem
ausgezeichneten Versicherungsschutz.

isi-gesund.de

DR. PETERS GROUP

„Partnerschaften sorgen dafür, dass die Partner gemeinsam stärker sind“

Mein Geld im Gespräch mit Kristina Salamon, Sprecherin der Geschäftsführung der Dr. Peters Group, über ihre Beteiligung an der Investmentplattform zinsbaustein.de

Die Dr. Peters Group hat sich im Herbst 2019 an der digitalen Investmentplattform zinsbaustein.de beteiligt. Was waren Ihre Beweggründe für den Einstieg?

KRISTINA SALAMON: Wir wollen Menschen für Investments in Sachwerte begeistern. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, attraktive Investments zu konzipieren und gemeinsam mit unserem neuen Partner den Weg zum Investment so einfach wie möglich zu gestalten. Durch ein breit aufgestelltes Produktportfolio auf der Plattform wollen wir das Wachstum von zinsbaustein.de stärken und wechselseitig neue Märkte und Zielgruppen erschließen.

Was zeichnet zinsbaustein.de aus?

KRISTINA SALAMON: zinsbaustein.de ist der Qualitätsführer unter den deutschen Crowdfunding-Plattformen und hat bisher für alle abgeschlossenen Projekte die Investments der Kunden inklusive der prognostizierten Zinsen erfolgreich zurückgeführt. Zudem ist zinsbaustein.de ein dynamisches Unternehmen, das sich sehr schnell entwickelt und die Aktivitäten allein am Kundennutzen ausrichtet. Die Start-up-Branche zeigt seit Jahren, dass diese Art der Kundenzentrierung mehr Erfolg bringt als viele Strategien von traditionellen Unternehmen.

Welche Vorteile ergeben sich für zinsbaustein.de aus der Zusammenarbeit mit der Dr. Peters Group?

KRISTINA SALAMON: Wir verfügen über eine 40-jährige Expertise im Bereich Investments und Sachwertanlagen. Unsere Mitarbeiter haben ein exzellentes Know-how in der Strukturierung von Investmentprodukten sowie im Asset Management – beispielsweise bei lang laufenden Immobilienfonds. Ein weiterer entscheidender Vorteil für zinsbaustein.de entsteht durch unsere kürzlich beantragte Paragraf 32 KWG-Lizenz, mit deren Hilfe wir beispielsweise eigene Anleihen emittieren können.



Kristina Salamon
Sprecherin der
Geschäftsführung der
Dr. Peters Group



INTERVIEW

Die hierdurch mögliche Erweiterung des Produktportfolios wird maßgeblich zum weiteren Wachstum der Plattform beitragen.

Und was haben Ihre Anleger davon?

KRISTINA SALAMON: Durch die Kooperation können wir unseren Bestandskunden ein größeres Spektrum an attraktiven Immobilieninvestments mit unterschiedlichen Risikoprofilen und Nutzungsklassen sowie verschiedenen Laufzeiten offerieren. Von Mezzanine-Darlehen mit einer Laufzeit von ein bis drei Jahren über Anleihen mit mittlerer Laufzeit bis hin zum voll-regulierten AIF mit einer Laufzeit von mindestens zehn Jahren ist zukünftig alles über eine Plattform abrufbar. Diese breite Palette an Investmentvehikeln ermöglicht unseren Anlegern eine deutlich bessere Diversifikation ihres Portfolios – gerade in Krisenzeiten wie jetzt während Corona ist das ein nicht zu unterschätzender Faktor. Das gilt übrigens ebenso für die Kunden von zinsbaustein.de.

Glauben Sie denn, dass Kunden, die bislang nur in Crowdfunding-Produkte investieren, sich zukünftig an einem AIF beteiligen?

KRISTINA SALAMON: Das Renditeprofil unserer aktuellen Fonds passt sehr gut zu den Anforderungen von Crowdfunding-Kunden. Zudem zeigt eine von zinsbaustein.de durchgeführte Befragung unter Crowd-Investoren, dass rund 60 Prozent der Befragten großes Interesse an Produkten mit einer Laufzeit von mehr als zehn Jahren haben. Die Erweiterung des Angebots unter anderem durch lang laufende AIF ist daher ein logischer Schritt.

Sie betonen stets, welche wichtige Rolle Vertriebspartner für Ihre strategische Ausrichtung spielen. Crowdfunding, aber auch andere digitale Vertriebswege machen dem klassischen Vertrieb vermehrt zu schaffen. Begeben Sie sich da mit dem Engagement bei zinsbaustein.de nicht in einen Widerspruch?

KRISTINA SALAMON: Ich kann diesbezüglich keinen Widerspruch erkennen. Für viele Anleger – insbesondere für unsere Stammkundschaft – sind unsere Vertriebspartner nach wie vor die zentrale Anlaufstelle. Daher bieten wir unsere Produkte auch nicht nur über zinsbaustein.de an, sondern setzen auch weiterhin auf das nach wie vor großvolumige Vertriebspartnergeschäft. Fakt ist: Der klassische Vertrieb ist und bleibt eine wichtige Säule unseres Geschäfts.



UNTERNEHMEN

Gründungsjahr

2016

Anzahl Projekte

52

Verzinsung

zwischen 4,75 % und 8 % p.a.

Eingeworbene Anlagen

70 Mio. Euro

Zurückgezahlte Investments

35 Mio. Euro

Gesamtes Projektvolumen

900 Mio. Euro

Erfolgsquote

100 %



Scannen Sie den QR-Code für weitere Informationen.

✓ **Kristina Salamon,**
Sprecherin der
Geschäftsführung der
Dr. Peters Group



Zugleich sehen wir uns aber mit dem Problem konfrontiert, dass die Zahl der Vertriebe in den vergangenen Jahren signifikant zurückgegangen ist. Um zusätzliches Wachstum zu generieren, müssen wir daher digitale Vertriebswege und neue Kundengruppen erschließen. Dabei fokussieren wir uns auf digitale Selbstentscheider, die zumindest bislang nicht über unsere bestehenden Vertriebspartner angebunden sind. Insofern bietet uns eine starke Plattform über zinsbaustein.de eine Ergänzung zu unserem Absatz über klassische Vertriebspartner.

Uns interessiert der Blick in den Maschinenraum der Kooperation: Wie gestaltet sich die alltägliche Zusammenarbeit und konnten Sie bereits erste Erfolge verzeichnen?

KRISTINA SALAMON: Seit dem Start der Kooperation arbeiten die Teams beider Unternehmen gut und eng abgestimmt zusammen. Wir haben so gemeinsam sehr schnell die Voraussetzungen dafür geschaffen, alternative Investmentprodukte wie den AIF auf der Plattform anbieten zu können. Bei der Ansprache und Gewinnung unserer derzeit nicht durch Vertriebspartner betreuten Kunden für zinsbaustein.de-Produkte sind wir ebenfalls erfolgreich. Wir konnten bereits einige Crowdfunding-Produkte bei unseren Kunden platzieren sowie auch Club Deals, bei denen die Mindestbeteiligungssumme 50.000 Euro beträgt und die jährliche Verzinsung zwischen sechs und acht Prozent liegt.

Gibt es auch Punkte, bei denen es noch hakt?

KRISTINA SALAMON: Es wird sicherlich immer Themen geben, bei denen man sich Herausforderungen stellen muss. Aber das macht Unternehmertum ja auch spannend. Herausfordernd und sicherlich gewöhnungsbedürftig für unsere bestehenden Anleger sind die schnellen Platzierungszeiten auf der Plattform. In der Regel ist ein Produkt in weniger als zwei Tagen ausplatziert. Zuletzt war ein Projekt sogar nach sechs Minuten vollständig finanziert. Da bleibt nicht viel Zeit, um zu handeln oder sich Zeit im Entscheidungsprozess zu lassen. Wir helfen unseren Anlegern, in dem wir die Möglichkeit anbieten, sich für ein Projekt vorzumerken – unter Angabe der gewünschten Investitionssumme. Somit ist sichergestellt, dass die Anleger direkt nach der BaFin-Freigabe die Gelegenheit bekommen, sich mit dem Investment zu befassen.

Planen Sie weitere Partnerschaften dieser Art?

KRISTINA SALAMON: Partnerschaften ermöglichen den gegenseitigen Austausch von Kompetenzen und Expertise und sorgen dafür, dass die Partner gemeinsam stärker sind. Diese Philosophie leben wir jeden Tag mit zinsbaustein.de, aber auch in der Zusammenarbeit innerhalb unseres Unternehmens. Daher passen Partnerschaften grundsätzlich sehr gut zu unserer Kultur. Mit zinsbaustein.de haben wir den idealen Partner für die digitale Vermarktung von Immobilieninvestments gefunden. Die Zukunft wird zeigen, ob uns auch weitere Partnerschaften in ähnlicher Form dabei helfen können, unsere Wachstumsziele zu erreichen. In den nächsten Monaten bietet uns diese Partnerschaft aber zunächst enorm viel Entwicklungspotential, das wir ausschöpfen wollen.

DR. PETERS GROUP

Anzeige Bilder: Oliver Nauditt



www.dr-peters.de



Thore Schölermann,
bekannt von taff und The Voice

Holen Sie sich jetzt reihenweise junge Kunden.

Mit Ihrer eigenen Akquise-APP für junge Leads –
präsentiert von der neuen ERGO BU.

highlights.makler.ergo.de



ERGO

A Munich Re company

ERGO VORSORGE LEBENSVERSICHERUNG AG

Exzellente Absicherung der Arbeitskraft für Ihre Kunden und eine Akquise-App für Sie!

Die Absicherung der Arbeitskraft zählt zu den wichtigsten Vorsorgemaßnahmen für jeden, der vom eigenen Arbeitseinkommen lebt – oder künftig darauf angewiesen ist. Daher bietet die neue ERGO BU gerade für junge Menschen spezielle Konzepte, die nicht nur ausgezeichneten BU-Schutz, sondern auch günstige Einstiegsbeiträge garantieren

HOCHWERTIGER SCHUTZ

Mit der neuen ERGO BU erhalten Kunden einen BU-Schutz, der keinen Vergleich zu scheuen braucht. Die Varianten Komfort und Premium stehen dabei zur Auswahl.

Die ERGO BU Komfort überzeugt als hochwertige BU-Absicherung mit attraktivem Preis-Leistungs-Verhältnis.

Die ERGO BU Premium geht gegen einen geringen Aufpreis noch einen deutlichen Schritt weiter. Sie bietet mit einer medizinischen Zweitmeinung über das weltweite

Ärztennetzwerk von Best Doctors und einem Reha-Management zusätzliche Services, die über die rein finanzielle Absicherung deutlich hinausgehen. Zudem umfasst sie Leistungen bei Arbeitsunfähigkeit, vereinfachte Prüfverfahren bei schweren Krebserkrankungen und sofortigen Zahlungsbeginn bei Verlust einer Grundfähigkeit sowie weitere Extras.

Beide Varianten gibt es als ERGO BU Schüler ab zehn Jahren – immer mit halbem Anfangsbeitrag bei voller Leistung und für die Jüngeren sogar mit stark reduzierten Gesundheitsfragen.



Weitere Informationen erhalten Sie unter: makler.ergo.de



◀ Alles im grünen Bereich – auch morgen noch?

Mit dieser App gewinnen Sie reihenweise junge Kunden!



ERGO
A Munich Re company

Weitere Informationen erhalten Sie unter:
<https://highlights.makler.ergo.de>



INDIVIDUELLE ZUSATZLEISTUNGEN

Mit den optionalen Leistungspaketen Pflege Plus und Karriere Plus lässt sich das Leistungsniveau darüber hinaus kundenindividuell upgraden. Markus Krawczak – Mitglied des Vorstands der ERGO Vorsorge Lebensversicherung AG, verantwortlich für den Maklervertrieb Leben – betont: „Das Karriere-Paket ist ein absolutes Produkt-Highlight bei der Ansprache junger Kunden. Wenn Ihr Kunde vor 25 berufsunfähig wird, erhält er die Leistung lebenslang! Zukunftssicherheit bietet auch die Rentenverdopplung ohne erneute Gesundheitsprüfung bei Abschluss des Studiums oder der Berufsausbildung – um nur zwei Vorteile zu nennen.“

EIGENE AKQUISE-APP FÜR SIE

Sie sehen, die ERGO BU ist wie gemacht für Ihren Abschlusserfolg. Profitieren Sie darüber hinaus von einem Akquise-Paket, das perfekt auf Schüler, Azubis, Studenten und Berufsstarter zugeschnitten ist. Kern ist eine über highlights.makler.ergo.de verfügbare Web-App, mit der Sie junge Leute direkt erreichen. Denn der beliebte Moderator Thore Schölermann (taff, The Voice und The Voice Kids) spricht die junge Zielgruppe in der App mit frechen Fragen spielerisch auf das Thema Berufsunfähigkeit an. Das Besondere: Die App ist neutral gestaltet und Sie können sie mit Ihren Daten individualisieren – und so im Handumdrehen zu Ihrer eigenen App machen.

MARKUS KRAWCZAK



Markus Krawczak, Mitglied des Vorstands der ERGO Vorsorge Lebensversicherung AG, verantwortlich für den Maklervertrieb Leben

„Das Karriere-Paket ist ein absolutes Produkt-Highlight bei der Ansprache junger Kunden. Wenn Ihr Kunde vor 25 berufsunfähig wird, erhält er die Leistung lebenslang!“

DEUTSCHE FAMILIENVERSICHERUNG

Boomsparte Tierkrankenversicherung

Ein Haustier ist für viele Menschen ein treuer Begleiter und ein lebenslanger Freund

Ein Haustier zu besitzen, bedeutet aber auch Verantwortung – ein Leben lang. Dabei kann vor allem die gesundheitliche Fürsorge schnell teurer werden als zunächst gedacht. Unfälle und schwere Krankheiten sind mit hohen Rechnungen verbunden. Gegen diese Kosten sollten sich Tierliebhaber umfassend versichern. In Deutschland leben Millionen von Hunde und Katzen allerdings ohne eine Krankenversicherung. Die aktuelle Corona-Krise hat die Nachfrage nach Haustieren noch einmal stark ansteigen lassen. Dies stellt ein enormes Beratungspotenzial dar.

DFV-TIERKRANKENSCHUTZ

Die Deutsche Familienversicherung bietet eine leistungsstarke Tierkrankenversicherung für Hunde und Katzen an, mit der sich Tierhalter rundum sicher fühlen können. Der DFV-TierkrankenSchutz ist in drei Tarifvarianten erhältlich und lässt sich aufgrund der transparenten Bedingungen besonders leicht in der Kundenberatung einsetzen. Bei der Vollversicherung für Hunde und Katzen ist alles drin!

Leistungen im Überblick:

- Bis zu 100 Prozent Kostenerstattung für ambulante und stationäre Heilbehandlungen
- Operationen nach Unfall und Krankheit
- Einmalige Gesundheitspauschale für Vorsorgemaßnahmen
- Abrechnung bis zum 3-fachen GOT-Satz
- Weltweiter Schutz

Wie bei allen Produkten der DFV gilt auch für den DFV-TierkrankenSchutz: einfache Beratung, schneller Online-Abschluss. In allen drei Tarifen sind die wesentlichen Versicherungsleistungen enthalten. Ihr Kunde entscheidet nur noch, in welcher Höhe sein Eigenanteil erstattet wird: 60 Prozent (Komfort), 80 Prozent (Premium) oder 100 Prozent (Exklusiv). Der DFV-TierkrankenSchutz bietet zudem weitere Vorteile:

- Keine Wartezeit
- Einfache Gesundheitsfrage (Ist Ihr Tier aktuell krank?)
- Alle Rassen sind ohne Beitragsaufschläge versicherbar

Die Online-Registrierung als Vertriebspartner über www.dfv.ag/partnervertrieb dauert nur wenige Minuten und die Anbindung erfolgt werktags innerhalb von 24 Stunden. Danach erhalten Sie unsere Abschlussstrecken als Link oder iFrame, damit Sie unsere Tarife direkt auf Ihrer Homepage anbieten können. Die Policen werden noch am Tag des Abschlusses digital übermittelt.

DEUTSCHE FAMILIENVERSICHERUNG

MONATSBEITRAG

Haustier	Komfort	Premium	Exklusiv
Hund	29,90	39,90	49,90
Katze	20,90	27,90	34,90

Angaben in Euro

Anzeige



Jetzt NEU
für Makler

Voll entspannt. Vollversichert. Mit dem DFV-TierkrankenSchutz

- ✓ Bis zu 100 % Kostenerstattung
- ✓ Freie Tierarzt- und Klinikwahl
- ✓ Inklusive Operationen
- ✓ Weltweiter Schutz
- ✓ Keine Wartezeit

www.dfv.ag/partnervertrieb

DEUTSCHE 
Familienversicherung

Abschluss in nur 3 Minuten mit  **PayPal**  **amazon pay**

DIE STUTTGARTER

easi – die neue Einkommensabsicherung der Stuttgarter

easi, das ist das ganzheitliche, preisoptimierte Konzept zur Einkommensabsicherung der Stuttgarter. Welche Vorteile hat das neue Konzept für Vermittler und Kunden?

Die Stuttgarter ist am 1. Juli 2020 mit easi, ihrem neuen ganzheitlichen Konzept zur Einkommensabsicherung, an den Start gegangen. easi verbindet attraktive biometrische Produkte mit einem neuen Service-Angebot für Vermittler.

So hat Die Stuttgarter ihre bestehenden Produkte BU PLUS und GrundSchutz+ umfassend überarbeitet. Ergänzend hat der Versicherer hier erstmals Lösungen für Kinder und Schüler eingeführt. Alle Produkte bieten eine Vielzahl von Absicherungsvarianten und können während der Vertragslaufzeit an sich verändernde

Lebensumstände angepasst werden. Zudem bietet Die Stuttgarter für Vermittler ein einzigartiges Online-Themenportal rund um die Einkommensabsicherung.

OPTIMIERUNG DES BIOMETRIE-ANGEBOTS

Mit der Einführung von easi hat Die Stuttgarter ihre Produkte BU PLUS und GrundSchutz+ neu aufgesetzt. „Wir haben unsere neuen BU-Tarife grundlegend überarbeitet und signifikant im Preis optimiert. Sie zielen auf ein optimales Preis-Leistungs-Verhältnis mit einer soliden Kalkulationsgrundlage. Und auch für die Zukunft arbeiten wir intensiv daran, im Interesse unserer Kunden auf Beitragsanpassungen verzichten zu können“, erläutert Klaus-Peter Klapper, Leiter



easi.stuttgarter.de



Klaus-Peter Klapper
Leiter Produkt- und Vertriebsmarketing Biometrie

„Wir haben unsere neuen BU-Tarife grundlegend überarbeitet und signifikant im Preis optimiert.“

Produkt- und Vertriebsmarketing Biometrie. Er fügt hinzu: „Im GrundSchutz+ haben wir bei nahezu unverändertem Pricing insbesondere 16 der 23 Leistungsauslöser verbessert.“

ABSICHERUNG WÄHREND DES GESAMTEN BERUFSLEBENS DURCH EASILIFE

Mit dem Flexibilitätskonzept *easilife* setzt Die Stuttgarter auf eine maximale Flexibilität ihrer Biometrie-Produkte. Diese können sowohl beim Abschluss passgenau abgestimmt als auch während der Vertragslaufzeit an sich ändernde Lebensumstände angepasst werden. Zum Beispiel beinhaltet *easilife* für den GrundSchutz+ eine Wechseloption in die Berufsunfähigkeitsversicherung ohne erneute Gesundheitsprüfung. Für die BU PLUS ist unter anderem eine Berufswechseloption vorgesehen.

NEUE LÖSUNGEN FÜR KINDER UND SCHÜLER

Erstmals bietet Die Stuttgarter jetzt auch biometrische Lösungen für junge Zielgruppen an. Die BU PLUS ist nun für Schüler ab zehn Jahren und der GrundSchutz+ für Kinder ab fünf Jahren erhältlich. „Mit der Flexibilität durch *easilife* ermöglichen wir einen passgenauen Abschluss schon in jungen Jahren“, betont Klaus-Peter Klapper und ergänzt: „Darüber hinaus zeichnet beide Produkte eine im Markt einzigartige Option der Beitragsbefreiung bei Tod des Versorgers aus: Der Versicherungsschutz des Kindes bleibt weiter bestehen, auch wenn der Versorger frühzeitig verstirbt.“ Die Stuttgarter übernimmt in diesem Fall die Beitragszahlungen.

› Die Stuttgarter bietet jetzt auch biometrische Lösungen für junge Zielgruppen an.

NEUES SERVICE-ANGEBOT RUND UM DIE EINKOMMENSABSICHERUNG

Das ganzheitliche Konzept von *easi* wird abgerundet durch neue, umfangreiche Service- und Informationsangebote für Vermittler. Mit *easi.stuttgarter.de* hat Die Stuttgarter ein neues Online-Themenportal rund um die Einkommensabsicherung ins Leben gerufen. Hier finden Vermittler neben Produktinformationen auch News und Trends, Weiterbildungsangebote, Expertenmeinungen und Beratungshilfen.

RECHENBEISPIEL

Start der Einkommensabsicherung mit 16, 26 oder 36 Jahren

Stuttgarter BU PLUS (Tarif 91), 1.000 Euro Monatsrente, Nichtraucher, einheitliche Berufsgruppe B05. Beispiel 16-jähriger Schüler in Sekundarstufe 2, 26-/36-jähriger technischer Zeichner, Endalter 67

Alter	16	26	36
Netto-Monatsbeitrag	34,99 Euro	43,57 Euro	55,39 Euro
Versicherungsdauer	51 Jahre	41 Jahre	31 Jahre
Summe der Nettobeiträge	21.413,88 Euro	21.436,44 Euro	20.605,08 Euro

Quelle: Die Stuttgarter



DEUTSCHE KRANKENVERSICHERUNG

Die betriebliche Krankenversicherung – die Win-Win-Situation für Mitarbeiter, Arbeitgeber und Vertrieb

Die betriebliche Spielart der individuellen Krankenzusatzversicherung ist ein effektives Instrument und das gleich in mehrfacher Hinsicht

Viele Unternehmen suchen innovative Entlohnungsinstrumente und kommen dabei an zwei Herausforderungen nicht mehr vorbei: Gesundheit und Demografie. In Zeiten von Fachkräftemangel und alternenden Belegschaften sollten Arbeitgeber dafür sorgen, dass ihre Beschäftigten möglichst bis zum Rentenalter gesund arbeiten können. Daneben spielen weitere Gründe eine Rolle: Vorteile beim Recruiting neuer Mitarbeiter im „War for Talents“ und die Bindung der vorhandenen Belegschaft, klassisches „Employer Branding“ also. Gerade der Mittelstand kämpft hart um Talente. Bereits heute stoßen viele Betriebe an ihre Wachstumsgrenzen, weil sie qualifiziertes Personal nicht schnell genug oder gar nicht finden. Daher wächst das Interesse an der arbeitgeberfinanzierten betrieblichen Krankenversicherung (bKV). Besonders erfreulich: Seit dem letzten Jahressteuer-

gesetz kann eine bKV nun in gewissem Umfang steuer- und sozialabgabenfrei gewährt werden.

Seit vielen Jahrzehnten entwickelt die DKV Firmenkonzepte und ist ein verlässlicher Partner. 75 Prozent der DAX-Unternehmen haben die DKV als Gesundheitspartner gewählt. Die DKV ist mit großem Abstand Marktführer bei den privaten Zusatzversicherungen. Diese Erfahrung findet sich auch in der Produktlinie „BonusMed“ der arbeitgeberfinanzierten bKV der DKV wieder. Hier verzichtet die DKV auf Gesundheitsfragen, versichert Vorerkrankungen und selbst laufende Behandlungen sind eingeschlossen. Dies auch bei hochwertigem Zahnersatz oder stationären Absicherungen. Bei den Mitarbeitern sind die Leistungen der bKV direkt spürbar, da Lücken der gesetzlichen Krankenversicherung geschlossen werden. ●

DEUTSCHE KRANKENVERSICHERUNG

VORTEILE IM ÜBERBLICK

Ihre vertrieblichen Vorteile:

Sie erweitern Ihr Krankenversicherungsgeschäft

Sie schaffen in Ihren Beständen die Möglichkeit für Folgegeschäft und Cross-Selling

Sie sind kompetenter Ansprechpartner für das wichtigste Kapital des Arbeitgebers – seine Mitarbeiter

Die Vorteile für Arbeitgeber:

Mitarbeiter mit Vorerkrankungen und gesunde Mitarbeiter werden gleichbehandelt

Höhere Zufriedenheit der Mitarbeiter stärkt die Mitarbeiterbindung

Fachkräftegewinnung durch innovatives Entlohnungsinstrument

Verzicht auf Zahnstaffel sowie Beitragsfreiheit in entgeltfreien Zeiten möglich

Beitragsstabilität durch nachhaltige Prämienkalkulation und solide Zeichnungspolitik

Beiträge können als Betriebsausgaben abgesetzt werden

Stärken Sie Ihr wertvollstes Kapital: Ihre Mitarbeiter.



Lösung zur betrieblichen Krankenversicherung (bKV)

Bereits ab 10 Mitarbeitern können Unternehmen eine bKV abschließen.

Ihre Vorteile im Überblick:

Für Ihr Unternehmen

- ✓ Starker Schutz für die Gesundheit Ihrer Mitarbeiter
- ✓ Partnerschaft mit der DKV als Marktführer bei Gruppen- und Krankenzusatzversicherungen
- ✓ Positiver Effekt für Motivation und Bindung an Ihr Unternehmen
- ✓ Einfache Prozesse für Sie

Für Ihre Mitarbeiter

- ✓ Keine Gesundheitsprüfung – Vorerkrankungen und laufende Behandlungen sind eingeschlossen
- ✓ Keine Wartezeiten – Versicherungsschutz ab dem ersten Tag
- ✓ Recht auf Fortführen der Versicherung nach Verlassen des Unternehmens

Zum Wohle Ihrer Mitarbeiter – die bKV der DKV.

Weitere Informationen unter
bkv@dkv.de oder makler.ergo.de

DKV

Deutsche Krankenversicherung

Ein Unternehmen der ERGO

STANDARD LIFE

Neue Produktgeneration von Standard Life: moderner, transparenter und fairer

Standard Life hat Mitte Juni eine neue Produktgeneration auf den Markt gebracht. Mein Geld sprach mit Christian Nuschele, Head of Sales & Marketing bei Standard Life, über die Vorzüge der neuen Lösungen

Herr Nuschele, mitten in der Krise ein neues Produkt auf den Markt zu bringen, klingt mutig. Was waren die Gründe dafür?

CHRISTIAN NUSCHELE: Es gab eine Menge Gründe, die dafür gesprochen haben. Schon sehr früh wurde uns klar, dass viele Kundinnen und Kunden sich gerade während der Krise sehr intensiv mit ihrer Altersvorsorge beschäftigt haben und der Bedarf nach unabhängiger Beratung ausgesprochen groß ist. Auf Seiten der Vermittler war sehr offensichtlich, dass sie die Zeit nutzen, sich mit neuen Lösungen intensiv

auseinanderzusetzen. Beides ist eine sehr gute Grundlage für den erfolgreichen Start einer neuen Produktgeneration. Und es kann niemand vorhersagen, wie es in den kommenden Monaten mit der Coronapandemie weitergehen wird. Das hat ganz klar dagegen gesprochen, die Einführung einer neuen, sehr guten Produktgeneration auf die lange Bank zu schieben. Nach den ersten Wochen können wir definitiv sagen, dass es die richtige Entscheidung war, jetzt zu starten. Die neue Produktgeneration wird sehr gut angenommen.

Also ist jetzt alles neu bei Standard Life?

CHRISTIAN NUSCHELE: Es ist nicht alles komplett neu. Wir bleiben natürlich bei unserem Fokus auf fondsgebundene Produkte ohne Garantie, weil wir der festen Überzeugung sind, dass diese Produkte die besten Ergebnisse für die Kunden erzielen. Auch die bewährten Produktnamen bleiben bestehen. Ansonsten haben wir alles auf den Prüfstand gestellt und haben insgesamt mehr als 60 Verbesserungen an unseren Produkten durchgeführt – all das mit dem Ziel, moderner, transparenter und fairer zu werden.



www.standardlife.de



◀ Mein Geld-Chefredakteurin Isabelle Hägewald im Gespräch mit Christian Nuschele

Anzeige

Christian Nuschele
Head of Sales &
Marketing bei
Standard Life



INTERVIEW

Was haben Sie konkret getan, um transparenter zu werden?

CHRISTIAN NUSCHELE: Die offensichtlichste Veränderung ist die Umstellung der Illustrationsmethode. Wir haben von der Netto- auf die Bruttoillustration umgestellt, weil wir dies für transparenter, ehrlicher und fairer für den Kunden erachten. Dazu gehört auch, dass wir in unseren Angeboten Versicherungs- und Investmentkosten klar getrennt ausweisen. Auch dies erhöht die Transparenz und erleichtert den Vergleich der Angebote. Eine Umstellung der Illustration ist natürlich erklärungsbedürftig. Aktuell sind wir dabei, unseren Vertriebspartnern die Unterschiede zwischen den beiden Illustrationsmethoden intensiv zu erklären und hier vor allem auch die potenziellen Auswirkungen auf die Kunden zu zeigen. Denn bei der Nettomethode ist die illustrierte Ablaufleistung zwar höher, aber eben auch die Wahrscheinlichkeit, dass diese Ablaufleistung in der Realität nicht erreicht werden kann und Kunden enttäuscht werden. Dies muss Beratern und Kunden deutlich aufgezeigt werden.

Was haben Sie noch verändert?

CHRISTIAN NUSCHELE: Wir haben unsere Fondsauswahl verändert und einen Fokus auf kostengünstige Investments gelegt. Zum einen haben wir komplett auf

provisionsfreie, kostengünstige Clean Share Classes umgestellt. Diese Investmentfonds verursachen außer der Management Fee, die häufig auch noch rabattiert wird, keine sonstigen nennenswerten Kosten. Der Kostenvorteil der Clean Shares gegenüber der Retail-Klasse ein- und desselben Fonds kann bis zu 0,85 Prozentpunkte betragen. Zum zweiten konnten wir mit unserem strategischen Investmentpartner Aberdeen Standard Investments neue, deutlich verbesserte Konditionen vereinbaren. Die aktiv gemanagten MyFolio-Fonds kosten beispielsweise im Schnitt 0,34 Prozent, die passiven MyFolio-Varianten sogar nur 0,14 Prozent. Und drittens haben wir den Anteil der passiven Investments deutlich erweitert und zehn Fonds des ETF-Spezialisten Vanguard neu in die Palette eingeführt.

Die genannten Veränderungen sorgen für niedrigere Fondskosten und haben dadurch positive Effekte auf die Performance und die Wertentwicklung der Versicherungsverträge. Wie bereits erwähnt, haben wir darüber hinaus noch an vielen anderen Stellschrauben gedreht, dabei sehr konkrete Wünsche der Vermittler umgesetzt und auch viele Produktoptionen und Limits bei unseren Produkten vereinheitlicht, um es für unsere Vertriebspartner noch einfacher zu machen, mit uns zusammenzuarbeiten. Ein Blick auf die neue Produktgeneration lohnt sich auf jeden Fall.





PRODUKT-STATEMENT – MAXCELLENCE INVEST

„Die Macht des Einfachen“ – oder Altersvorsorge neu gedacht

Um Tarife zu vergleichen, müssen eine Vielzahl von Merkmalen unter Beachtung von unterschiedlichen Tarif- und Kostentypen gegenüber gestellt werden. Doch oft macht uns die Komplexität und Intransparenz der Produkte einen Strich durch die Rechnung

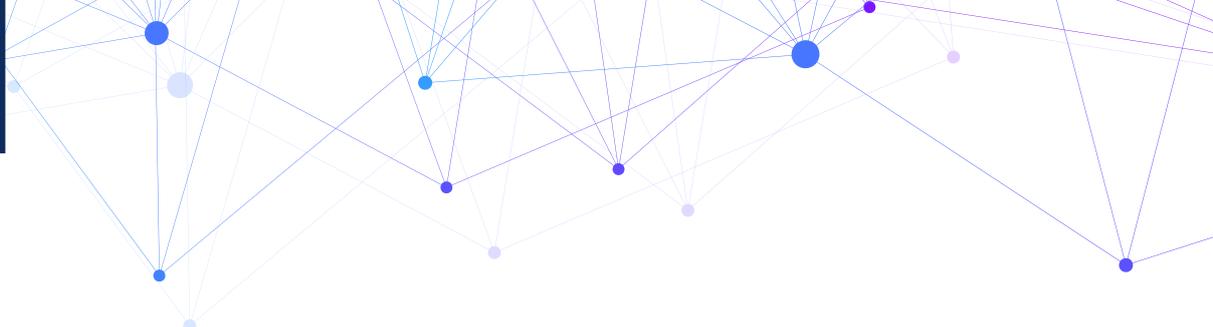


Ellen Ludwig
Aktuarin und Geschäftsführerin ASCORE Analyse

Jack Trout und Steve Rivkin haben bereits Ende des letzten Jahrtausends in ihrem lesenswerten wie lehrreichen Buch „Die Macht des Einfachen“ auf einen Fehler hingewiesen, den wir alle immer wieder begehen: Wir machen die Dinge oft komplizierter als sie sind. Insbesondere im Management eines Unternehmens werden komplexe Pläne entwickelt, aufwändige Analysen durchgeführt und umständliche Wege gegangen. Auch Versicherungen, besonders Lebensversicherungen, sind davon nicht ausgenommen. Denken Sie an die vielen komplexen Produkttypen, mit und ohne Garantien, mit wachsenden Garantien, mit Indexpartizipationen, als dynamische drei-Topf-Hybride oder statische zwei-Topf-Hybride oder als UWP-Konzept – um nur einige zu nennen.

SCHNELLER, KOMPLEXER, BESSER?

Natürlich sind wir alle an cleveren Produkten interessiert und die Möglichkeit, eine passable Rendite oberhalb der Inflation mit Altersvorsorge-Produkten zu erwirtschaften, verlangt in der Tat intelligente Konzepte. Harter Wettbewerb und der Kampf um die Gunst der Makler treibt die Produkte aber in immer undurchsichtigere Strukturen. Doch je komplexer die Tarife sind, desto erklärungsbedürftiger sind sie, und die Berechnungs- und Verwaltungsprogramme werden immer aufwändiger – die ursprünglich gut gedachten Extras und Besonderheiten erhöhen die Kosten und verringern die Transparenz.



WELCHE ALTERSVORSORGE PASST?

Eine private Rentenversicherung wird mit jedem Jahr zur Sicherung des Lebensstandards unverzichtbarer. Doch wie findet man das passende, das individuell beste Produkt? Um Tarife zu vergleichen, müssen eine Vielzahl von Merkmalen unter Beachtung von unterschiedlichen Tarif- und Kostentypen gegenüber gestellt werden. Doch die Berechnungsmethoden und die Modellrechnungen der Tarife sind mittlerweile so komplex gestaltet, dass viele Tarife nicht vergleichbar und damit intransparent sind.

ZURÜCK AUF LOS

Standard Life ist vor allem in der Altersvorsorge bekannt für investmentbasierte Versicherungsprodukte mit Fokus auf Rendite. Eine hohe Rendite ist aus Sicht von Standard Life der entscheidende Faktor für eine erfolgreiche Altersvorsorge und die Strategie des Unternehmens ist konsequent darauf ausgerichtet. So hat Standard Life bereits vor einigen Jahren – als erster Lebensversicherer – vollständig auf Produkte mit Kapitalgarantien in der Ansparphase verzichtet. Nun geht Standard Life wieder als erster Versicherer einen weiteren wichtigen Schritt: die Vereinfachung und Entschlackung ihrer Produkte. Das bringt klare Strukturen, eröffnet nebenbei sogar mehr Flexibilität und erzeugt Transparenz und Kostenersparnisse. In Kombination mit der hochwertigen Fondsauswahl ergibt dies ein weiteres Renditeplus für die Altersvorsorge.

MEHR FLEXIBILITÄT

Regelungen in den Versicherungsbedingungen und Tarifaufprägungen sind oft besonders ausgeklügelt formuliert. Erhöhung ja, aber nur „bei Vollmond und ungeraden Wochentagen“ – oder so ähnlich. Das geht einfacher: Im „aufgeräumten“ Maxxellence Invest kann man beliebig oft Dynamiken aktivieren oder deaktivieren, Zuzahlungen können jederzeit ab 500 Euro getätigt werden und die Nachversicherungsoptionen wurden erweitert. Das CSM, das optionale Absicherungsinstrument, um einen langfristigen Abwärtstrend des Kapitalmarkts zu nivellieren, war bislang nur bei bestimmten Fonds wählbar. Das löste den einen oder anderen Erklärungsbedarf beim Kunden aus. Die Lösung: CSM ist jetzt für alle Fonds geöffnet. Allein Geldmarktfonds sind aufgrund ihres Anlagentyps naturgemäß ausgeschlossen.

MEHR KOSTENERSPARNIS

Die Fondsauswahl ist ein wichtiger Bestandteil des Versicherungsproduktes und kann die Kosten stark beeinflussen. Daher setzt Standard Life konsequent auf „Clean Share“-Fonds-Klassen. Diese unterscheiden sich von den üblichen Retail-Anteilsklassen für Privatanleger. Hier gibt es keine Provision und keine Kickbacks und die gesamten Fondskosten sind deutlich günstiger. Günstige Fonds ohne Provisionen oder Kickbacks werden auch in die gemanagten Anlagekonzepte „MyFolio“ aufgenommen. »

 **AScore**
ANALYSE

UNTERNEHMEN

AScore Analyse ist ein Unternehmen in Hamburg, das sich vor allem durch Transparenz, Qualität und Neutralität auszeichnet. Seit Mai 2018 gehört es zur softfair Gruppe.

Die detaillierten Scoring-Analysen in allen wesentlichen Produktbereichen der Lebens-, Kranken- und Kompositversicherung sowie auf Unternehmensebene ermöglichen nicht nur Versicherern einen umfassenden und neutralen Marktüberblick, sondern bieten auch Beratern und Vermittlern Orientierungshilfe für Ihre Produktauswahl.



www.dasscoring.de



Maxxellence Invest flexibler | transparenter | günstiger

Zusätzlich wurden mit dem strategischen Investmentpartner Aberdeen Standard Investments neue, verbesserte Konditionen für die internen Fonds vereinbart. Durch die neue Kostenstruktur und dank der Clean Share-Fonds konnte auf den Kundenbonus verzichtet und die Fondskosten effektiv auf ein Drittel reduziert werden. Im Schnitt betragen sie nun 0,34 Prozent bei den aktiv gemanagten MyFolios und 0,15 Prozent bei der passiven Variante. Damit sind die MyFolio-Fonds auf dem Niveau von ETFs.

MIT TRANSPARENZ ZUM ZIEL

Standard Life räumt auch in der Darstellung und Kalkulation auf. Ab sofort wendet Standard Life die transparentere Brutto-Illustration an. Die Versicherungs- und Fondskosten werden konsequent getrennt, kein undurchsichtiges Vermischen mehr. Der Vorteil: Vereinfachte Kostenstrukturen bringen mehr Rendite und höhere

Ablaufleistungen. Transparenz und Kostenkontrolle schaffen Durchblick und Vertrauen in der eigenen Altersvorsorge – jederzeit.

MEIN FAZIT

Wer bei der Altersvorsorge auf fondsgebundene Tarife setzt, schlägt dem Zinstief ein Schnippchen. Und wer auf Standard Life Maxxellence Invest setzt, bekommt nicht nur mehr Transparenz und Rendite in seiner Altersvorsorge, sondern ein faires Preis-Leistungs-Verhältnis, flexible Optionen sowie professionelle Fonds und renditestarke Portfolios. Das Beste daran: Vergessen Sie teure Fonds, bei Standard Life Produkten gibt es sie zum Preis von ETFs.

Alles richtig gemacht!
Mit Maxxellence Invest.

ELLEN LUDWIG



Wir setzen Ruhestandards

Unsere neue, zukunftsweisende Produktgeneration ist erfolgreich gestartet – mit attraktiven Änderungen für Sie und Ihre Kunden: Sie erhalten nun alle von uns angebotenen Fonds zu besonders günstigen Konditionen. Wir haben unsere Modellrechnungen auf die vom GDV empfohlene, transparentere Brutto-Illustration umgestellt. Wir trennen in unseren Produkten jetzt klar nach Fonds- und Versicherungskosten – damit ist für den Kunden ganz klar, was er wofür bezahlt. Und: Zukünftig erhalten Ihre Kunden bei Vertragsänderungen wie zum Beispiel Beitragsdynamiken und -erhöhungen oder Zuzahlungen bedingungsgemäß die gleichen Rechnungsgrundlagen wie bei Abschluss. Weitere Informationen unter www.standardlife.de/ruhestandards

Standard Life
Weil das Leben viel zu bieten hat

MYLIFE LEBENSVERSICHERUNG AG

Das Beste aus zwei Welten

Heutzutage sind Produkte gefragt, die günstig, flexibel, steueroptimiert und transparent die Chance auf Ertrag bieten. Aus diesem Grund vereint myLife Invest die Stärken einer Lebensversicherung und eines Investmentdepots in einem Produkt

Eine Versicherung kann nur dann Vorteile bieten, wenn die Produktkosten die Steuervorteile nicht wieder zunichtemachen. Daher ist myLife Invest mit sehr geringen Produktkosten ausgestattet und ohne Abschlussprovisionen konzipiert. Berater vereinbaren separat mit ihren Kunden die Vergütung für die Vermittlungs- und Betreuungsleistung.

Durch die Kooperation mit der Fondsdepot Bank können Berater hierfür auf mehr als 3.000 Investmentfonds zugreifen. Modellportfolios und Strategien von Vermögensverwaltern können ausgewählt werden. Auch die Beitragszahlung durch Übertragung eines bestehenden Depots ist möglich.

Darüber hinaus verfügt die Plattform über ein Beratungstool, mit dem alle IDD-Vorgaben erfüllt werden. Sämtliche Unterschriften können auf Wunsch auch elektronisch und ortsunabhängig erfolgen.

Während der Vertragslaufzeit profitieren Finanzberater vom innovativen Handling. Fondsänderungen, Zuzahlungen und Entnahmen sind täglich durch eine SMS-TAN-Beantragung möglich. Vertragsänderungen können je für einen, mehrere oder auch alle Verträge mit einem Klick beantragt werden.

Über das digitale Portal myInfoPoint haben Kunden zu jeder Zeit direkten Zugang zu ihrem Vertrag. Dort können sie Beitragszahlungen, tagesaktuelle Vertragsstände oder Transaktionen einsehen. Ebenso bestehen Datenschnittstellen zu den wichtigsten Investmentpools.

myLife Invest als Versicherungslösung bietet Steuervorteile bei Zinsen, Dividenden und Kursgewinnen. Während der Laufzeit bleiben Fondserträge und Überschüsse abgeltungssteuerfrei – das gilt sowohl bei Fondswechsel als auch für das Rebalancing des Portfolios. Vorteile hat das Produkt auch bei der Auszahlung: Die Gewinne aus der Police sind für Erben einkommensteuerfrei, und Versicherungsnehmer werden nach dem günstigen Halbeinkünfteverfahren besteuert.

MYLIFE INVEST

www.myLifeInvest.de



www.myLifeInvest.de

- Flexible Gestaltung für laufendes Sparen, Einmalbeiträge und Zuzahlungen
 - Optionen für Teilauszahlungen und Beitragspausen
 - Mehr als 3.000 ETF und Investmentfonds
 - Tagesaktuelle Vertragswerte online
 - Einkommensteuervorteile einer Versicherungslösung
 - Clever Geld vererben und verschenken
 - Ortsunabhängiger, digitaler Antragsprozess
 - Freie, individuelle Beratervergütung – ohne Stornohaftung
- ... und vieles mehr!



**Jetzt
Chancen
nutzen**

**my
Life**

Invest

Die erste Investmentlösung mit den Vorteilen aus Versicherung und Depot



Überzeugend bei Prozessen, Produkten und Service: Aus Maklersicht liegt rhion.digital ganz weit vorn.

RHION.DIGITAL

Mit rhion.digital die Datenkrake bändigen

Bestandspflege kann so einfach sein: Durch den cleveren Einsatz digitaler Tools können Makler leicht Mehrwerte generieren

Um Kunden „smarten Service“ bieten zu können, ist eine durch und durch digitale Datenbasis einfach unerlässlich. Das effektive Management von Bestandsdaten und deren Pflege gehört für Versicherungsmakler jedoch zu den größten Herausforderungen. Eine Alternative gibt es nicht, denn es liegt auf der Hand, dass eine bessere Datenqualität und ein schnellerer Datentransfer ganz entscheidend für den Geschäftserfolg sind.

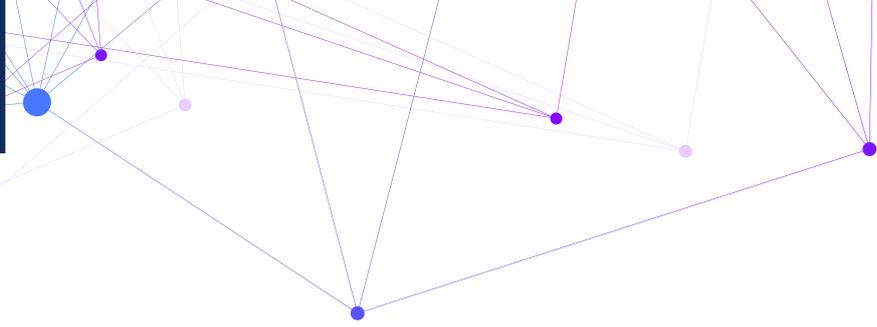
Makler, die mit rhion.digital zusammenarbeiten, können schon jetzt von einer aktiven Unterstützung beim nachhaltigen Bestandsmanagement profitieren, denn rhion.digital stellt hierfür entsprechende Tools und Services zur Verfügung. Mit geringem Aufwand bleibt der Vertragsbestand dadurch stets topaktuell. Zudem gibt es Hilfe beim Transfer von Beständen

von anderen Gesellschaften zu rhion.digital: Experten in den Sparten Hausrat, Privathaftpflicht und Kfz unterstützen Makler von der ersten Bestandssichtung bis zur abschließenden Policierung.

EFFEKTIV UND PROFITABEL ZUSAMMENARBEITEN

Die Basis der effektiven und profitablen Zusammenarbeit mit rhion.digital bilden ausgefeilte technische Lösungen, die sich direkt in die Arbeitsabläufe und IT-Systeme des Maklers integrieren lassen. Als BiPRO-Top-Anwender verfügt rhion.digital über Schnittstellenkompetenz mit höchster Flexibilität beim Informationsaustausch. Antragsbestätigung, Courtagedaten und alles rund um Vertrag und Schaden in Echtzeit: Nichts ist einfacher als das.

 www.rhion.digital



Vorteile einer Zusammenarbeit mit rhion.digital sollen im Tagesgeschäft wirklich spürbar sein. Das rhion.digital-Maklerportal ist die zentrale Informationsplattform. Ob iPad oder Smartphone: Von mobilen Endgeräten aus ist der Zugang ins rhion.digital-Maklerportal ohne Umwege möglich. Das rhion.digital-Maklerportal kann auf die Arbeitsabläufe des Maklers zudem individuell angepasst werden.

Mit Blick auf die Digitalisierung gehört rhion.digital aus Maklersicht schon jetzt zu den besten Versicherern. Ein in diesem Jahr erstmals vergebener Sonderpreis zur Digitalisierung in der Sparte Schaden ging im Rahmen des Wettbewerbs „Makler-Champions“ deshalb jetzt an rhion.digital. Zu den Initiatoren des zum zehnten Mal in Folge durchgeführten Awards gehörte die Analyse- und Beratungsgesellschaft Service Value. Um den Servicewert einer Versicherungsgesellschaft für den Makler benennen zu können, waren drei Aspekte relevant: dass die zentralen Service- und Technikleistungen des Versicherers mit den eigenen Strukturen und Prozessen kompatibel sind (Integration), dass die Service- und Unterstützungsleistungen den eigenen Vertriebs-erfolg positiv beeinflussen (Befähigung) und ob die Angebote auch einen Mehrwert für das eigene Unternehmen schaffen (Zusatznutzen).

AUF VIRTUELLEN MESSEPLÄTZEN AKTIV

Es gibt viele Möglichkeiten und Wege, sich über die Produkte und Dienstleistungen von rhion.digital zu informieren und mit rhion.digital in Kontakt zu treten. Beispielsweise auf der „virtuellen DKM“, die als wichtigster Branchentreff auch in Corona-Zeiten nicht einfach die Segel gestrichen hat, sondern in diesem Jahr online ihre Pforten öffnet. Man darf schon jetzt gespannt sein! Auf der Online-Messe wird rhion.digital unter anderem die jüngsten Produkt-

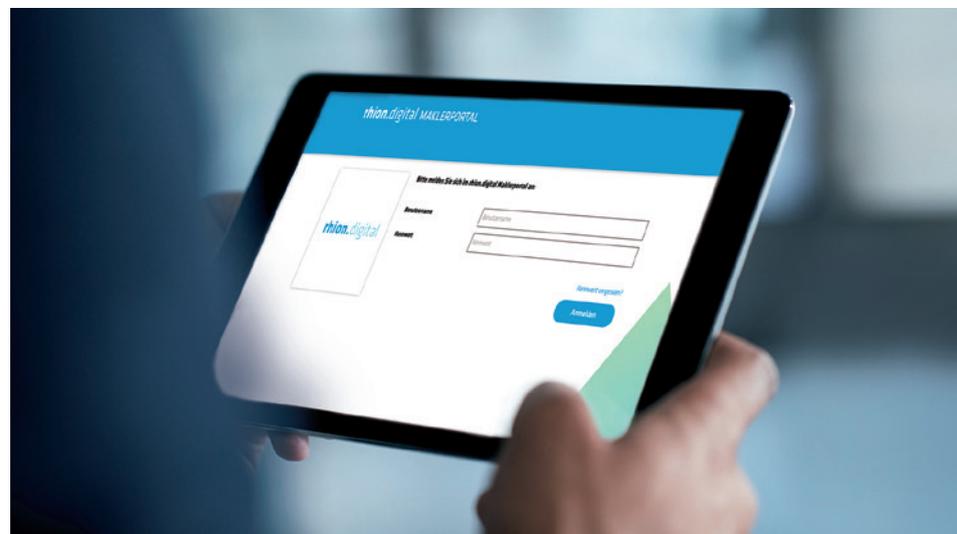
neuheiten vorstellen: Erst kürzlich wurde beispielsweise die Premium-Deckung der Privathaftpflichtversicherung beitragsneutral verbessert. Weitere Optimierungen wird es in der Hausratdeckung und im beliebten Gewerbe-Kompakt-Tarif geben. Angepasst wird auch der Kfz-Tarif ONdrive, mit dem rhion.digital seit Einführung vor zwei Jahren Vollgas gibt.

Neben diesem einmaligen Ereignis zeigt rhion.digital seit 2018 ganzjährig auf dem interaktiven Messeplatz Profino Präsenz. Dort kommen Versicherer, Dienstleister, Maklerverbände und Makler zusammen. Auf der Profino-Plattform besteht für Makler die Möglichkeit, durch die Teilnahme an Webinaren die nach IDD geforderten Weiterbildungszeiten zu erfüllen. Diese werden automatisch durch Profino registriert und direkt den teilnehmenden Makler per Zertifikat bestätigt. Auch rhion.digital veranstaltet Webinare auf Profino – und das mit stetig wachsender Beteiligung. Es lohnt sich also, einfach mal vorbeizuschauen.

LARS FUCHS



Lars Fuchs
Bereichsleiter
Maklervertrieb rhion.digital



rhion.digital bietet Mehrwerte: Damit die Zusammenarbeit ebenso effektiv wie profitabel ist.