

Rückblick

VVG-Reform verabschiedet

Am 23. November wurde die schon lange diskutierte VVG-Reform im Bundestag verabschiedet. Auch die Versicherungsbranche begrüßt grundsätzlich die Modernisierung des 100 Jahre alten Gesetzes. Wer sich mit den Auswirkungen der Reform auf die Praxis befassen will oder muss, findet auf den Seiten der Deutschen Maklerakademie www.dma.rcc.de mehr als 50 Fragen, die während der insgesamt 20 Veranstaltungen „Maklerforum VVG“ von Vertriebspraktikern gestellt wurden und die passenden Antworten. Weiterhin ungeklärt ist, ob die Courtage bzw. Provision in Euro und Cent offengelegt werden muss; die Informationspflichten-Verordnung wird mit Spannung erwartet.

Einblick

Swiss life: Informationen per Podcast

Swiss life hat den Service für Vertriebspartner ausgebaut. Seit April 2007 wurden auf der Homepage www.swisslife-vertriebserfolg.de bereits zehn Podcasts zu vertriebsrelevanten Themen eingestellt. Ob Vermittlerrichtlinie, Wiederanlage oder jetzt aktuell zu den verschiedenen Antragsmodellen: mit dem Podcast ist Information und Weiterbildung dann möglich, wenn der Vertriebspartner Zeit dafür hat. Ein Service, der sicherlich in der Branche Schule machen wird.

Ausblick

Abgeltungssteuer 2009

Die Einführung der Abgeltungssteuer im Jahr 2009 zeigt bereits jetzt Wirkung in der Finanzbranche. Versicherer weisen darauf hin, dass ihr Produkt durch das Halbeinkünfte-Verfahren anderen Anlageformen überlegen ist, Investmentgesellschaften entwickeln neue Fonds und modifizieren ihre Empfehlungen. Nicht mehr „hin und her macht Taschen leer“, sondern der langfristige Anlagehorizont rückt jetzt in den Fokus. Verschiedene Anlageklassen werden in einem Fonds vereint, um steuerfreie Umschichtungen innerhalb des Fonds zu ermöglichen. In jedem Fall wird 2008 „das Jahr davor“ sein- mit Appellen, noch bis Ende 2008 zu investieren, um Abgeltungssteuer auf die Erträge zu vermeiden. Man darf gespannt sein, ob die Branche in der Lage ist, einen Last Call auszulösen, wie ihn die Versicherungswirtschaft bereits mehrfach vorgemacht hat.

Überblick

Männlich, gebildet, in der Nachbarschaft

Was auf den ersten Blick wie eine Kontaktanzeige klingt, ist in Stichworten das Ergebnis einer aktuellen psychonomics-Studie zu Erfolgsfaktoren im Versicherungsvertrieb. Aus Kundensicht ist der ideale Vermittler ein erfahrener, gebildeter Mann, der in ihrer Region aufgewachsen ist und zu seinen Kunden regelmäßigen Kontakt pflegt - der Mann in der Nachbarschaft. Wenn zusätzlich persönliche und nicht nur geschäftliche Beziehungen gepflegt werden, ist dies umso besser. Weitere Ergebnisse: vier von fünf Kunden werden durch einen persönlichen Vermittler betreut (AO 53 Prozent, Makler 19 Prozent, Bankberater 6 Prozent), und zwei Drittel wünschen sich sogar, nur von einem einzigen Betreuer „aus einer Hand“ beraten zu werden. Besonders zufrieden sind Kunden von Ausschließlichkeitsvermittlern; 61 Prozent von ihnen sind der Meinung, dass ihr Vermittler ausgezeichnet oder sehr gut sei. Sogar 79 Prozent wollen ihren Ausschließlichkeitsvermittler bestimmt oder wahrscheinlich Freunden und Bekannten empfehlen.

Durchblick

Zahlen, Daten, Fakten

222 gestohlene Porsche, das größte Schadenereignis in der deutschen Versicherungsgeschichte, Kapitalanlagen von einer Milliarde Euro täglich – das sind nur einige der Themen im Jahrbuch 2007 „Die deutsche Versicherungswirtschaft“, das der GDV jetzt vorlegte. Das Jahrbuch liefert viele wissenswerte Informationen rund um die Versicherungsbranche. Ob für das Expertengespräch oder zur Bedarfsdemonstration - es stellt Zusammenhänge dar, liefert Zahlen, Daten und Fakten zu allen wichtigen Versicherungssparten und wird kostenlos unter www.gdv.de zur Verfügung gestellt.