

## Was tun gegen Strukturvertriebe?

### *Sympathie und Dynamik*

Die **AachenMünchener** (AM) hat gerade ihr Engagement als Haupt- und Trikotsponsor bei der Alemannia Aachen für die Saison 2009/2010 verlängert. Logo und Schriftzug des Versicherers sind auf den Trikots der Fußballprofis und -amateure sowie auf den Banden des Stadions zu sehen und eine Tribüne im neuen Stadion ist nach der AM benannt. Die AM sponsert Alemannia Aachen seit der Saison 1999/2000. „Dieses Engagement zahlt sich aus. Es unterstützt unsere Bekanntheit in Deutschland“, meint AM-Chef Michael Westkamp. „Es gelingt uns, Sympathie und Dynamik der Mannschaft auf unsere Marke zu übertragen.“

### *Online gefragt*

Die Online-Plattform **Procheck 24** AG, die Konsumentenkredite für Finanzberater, Autohändler und Absatzfinanzierer vermittelt, hat in im ersten Jahr ihres Bestehens – eigenen Angaben zufolge – mehr als 1 000 Vertriebspartner gewonnen. Darunter seien auch Vertriebe wie Fonds Finanz, Aruna oder auch KAB, wird mitgeteilt. Die Vermittlung basiert auf einem weitgehend papierlosen, elektronischen Kundenmanagement.

In den kommenden Monaten will die Plattform die Bereiche Konsumentenkredit und flexible Restkreditversicherungen weiterentwickeln.

### *Sich gegen Umdeckung wehren*

Von Möbelhäusern und Baumärkten ist die Verkaufspraxis bekannt: Kunden, die innerhalb einer bestimmten Zeit bei der Konkurrenz das gleiche Produkt billiger bekommen, werden in irgendeiner Form entschädigt. Auf diesen Zug spring nun auch die zur Gothaer gehörende **Asstel** auf und erlöst Kunden, die bei ihr eine Riester-Rente abgeschlossen haben und aufgrund eines besseren Angebots zu einem Wettbewerber wechseln möchten, 100 Euro an Gebühren, die bei der neuen Gesellschaft fällig werden. „Wir sind uns ganz sicher, dass viele Kunden ihre Verträge nicht bei uns kündigen, weil sie anderswo attraktivere Angebote bekommen, sondern weil provisionsgetriebene Strukturvertriebe sie insbesondere in der aktuell schwierigen Marktsituation dazu überreden“, meint Asstel Vorstand Dr. Mathias Bühring-Uhle. „Daher gehen wir in die Offensive und regen Kunden explizit dazu an, sich einen Wechsel gut zu überlegen und die Angebote genau zu prüfen.“ Messlatte für

ein besseres Preis-/Leistungsverhältnis bei der Konkurrenz ist im Fall eines klassischen Riester-Vertrags eine höhere garantierte Rente. Bei der fondsgebundenen Variante wird die Bonusrente verglichen.

### *Einkommen analysieren*

Die **VGH** hat Versorgungslücken sichtbar gemacht: Seit Ende Juni stellt der niedersächsische Versicherer seinen Vertriebspartnern, darunter auch den Sparkassen, eine neue Beratungs- und Verkaufsanwendung zur Verfügung. Damit werden die Bedarfslücken der Altersvorsorge, Berufsunfähigkeit, längere Krankheit und Hinterbliebenenversorgung des Kunden auf Basis seiner Lebens- und Einkommenssituation analysiert. Die sich ergebenden Versorgungslücken werden anschaulich als Säulen-Diagramm dargestellt. Das Programm, das unter anderem auch den steuerlichen Rahmen sowie schon bestehende Vorsorgeprodukte erfasst, unterbreitet nach der Analyse Produktvorschläge. Die Beratungsdokumentation entsteht dabei nach Unternehmensangaben aus dem Gesprächsverlauf automatisch und kann zusätzlich ergänzt werden. lie