

Workshops der Dialog Lebensversicherung

Zukunft des Vorsorgemarktes

Die Dialog Lebensversicherung will sich als Meinungsführer in der Vorsorgediskussion positionieren. Deshalb wurden jetzt nach einer „Zukunftsdiskussion“ drei „Zukunftsworkshops“ für Versicherungsmakler und Finanzdienstleister organisiert.

Wenige Wochen, nachdem das Unternehmen in Salzburg eine Zukunftsdiskussion durchgeführt hatte, folgten unter Leitung von Vertriebsdirektor **Helmut Karner** mit rund hundert Versicherungsmaklern und Finanzdienstleistern im April drei Zukunftsworkshops in Innsbruck, Salzburg und in Wien. Dabei wurden die in der Auftaktveranstaltung angesprochenen Zukunftsfragen verdichtet und auf ihre Relevanz für die österreichischen Makler und Finanzdienstleister untersucht.

Die Dialog, so Marketingdirektor **Hartwig Haas** in seinem Impulsreferat, will als ausschließlicher Maklerversicherer an der Vorsorgegestaltung in den kommenden Jahrzehnten aktiv mitwirken. Zukunftsweisend ist das vom Unternehmen entwickelte biometrische Optimierungsmodell, für das es auf den Veranstaltungen viel Anerkennung von den anwesenden Experten gab. Kernpunkt ist die Realisierung eines Vollschutzes gegen die biometrischen Risiken Todesfall, Berufsunfähigkeit und Langlebigkeit bei begrenzter Liquidität des Kunden.

Christian Czerny, Geschäftsführer der **Innovative Business Marketingberatung GmbH**, machte in seinem Referat deutlich, daß die soziodemografische Entwick-

lung in Österreich nicht zu einem Bevölkerungsrückgang wie in anderen europäischen Ländern, jedoch zu einem starken Alterungsprozeß in der Gesellschaft führen wird. Hier entsteht ein wachsender Bedarf an privater Pensionsvorsorge, vor allem in Hinblick auf zurückgehende staatliche Leistungen. **Christoph Menzel**, ebenfalls von der Innovative Business Marketingberatung, wies auf das hohe Geschäftspotential für den österreichischen Versicherungsmakler hin und beschrieb die zunehmenden Anforderungen an Sachkunde und Beratungsorientierung.

An die Vorträge schlossen sich jeweils drei Workshoprunden mit Versicherungsmaklern und Finanzdienstleistern zu den Themenblöcken „Unternehmen und Dienstleistung“, „Kunden und Märkte“ sowie „Geschäftsmodell und Produkte“ an. Ziel war es, in einem gemeinsamen Ansatz von Versicherungsunternehmen und Vertriebspartnern Grundsätze der zukünftigen Marktbearbeitung zu identifizieren, Anforderungsmerkmale zu definieren und Optimierungsmöglichkeiten auszuloten.

Biometrische Risikokonzepte - ein absolutes Muß

Versicherungsmakler, Finanzdienstleister und Versicherer sind sich einig: Biome-

trische Risikokonzepte haben als Geschäftsmodell im Vorsorgebereich höchsten Stellenwert und lebenslange Gültigkeit. Allerdings muß das Preis-/Leistungs-Verhältnis auf bestmöglichem Niveau liegen. Die Teilnehmer räumen selbstkritisch - besonders was die Berufsunfähigkeit betrifft - einen zu geringen Wissensstand in der österreichischen Maklerschaft ein, dem durch Fachseminare abzuhelpfen sei. Auch die eigene Einstellung müsse sich noch stärker in Richtung Servicedenken entwickeln. Gegenüber Einzelprodukten werden Gesamtlösungen mit variablen Anpassungsmöglichkeiten vorgezogen, wobei das Gesamtkonzept im Sinne der Glaubwürdigkeit von *einem* Anbieter kommen sollte. Weiters wünscht sich der Vermittler verständliche und unkomplizierte Angebote mit einer guten Überschußbeteiligung, Unterstützung bei Leistungsfällen und Lösungsvorschläge des Versicherers bei schwierigen Anträgen. Gefragt sind insbesondere neue Konzepte wie die altersadäquate Risikokalkulation.

Start mit geringen Prämien bei vollem Schutz

Wichtig sind ein Vollschutz gegen biometrische Risiken von Beginn an sowie besonders niedrige Beiträge zum

Start. Man wünscht sich darüber hinaus eine flexible Vertragsgestaltung mit der Möglichkeit der Prämienfreistellung in Notsituationen, spätere Höherversicherungsoptionen (Lebensphasenmodell), Umstiegsmöglichkeiten ohne erneute Gesundheitsprüfung, den Einbau des Dread-Disease-Bausteins sowie klar und eindeutig formulierte Anträge, speziell zu Risikofragen. Auch die Pflege sollte mittelfristig in den Kreis der biometrischen Versicherungen aufgenommen werden.

Diversifizierter Kapitalaufbau für die Altersversorgung

In der Frage des optimalen Anlagemix für die Altersversorgung sprechen sich die Finanzdienstleister für die Diversifizierung des Kapitalaufbaus aus. Grundsätzlich gibt es neben der gesetzlichen Pension und der noch recht unterentwickelten betrieblichen Altersvorsorge die staatlich geförderte Zukunftsvorsorge, die allerdings zum einen gedeckelt ist und zum anderen meist über Banken vertrieben wird. Für den Makler sind fondsgebundene Rentenversicherungen ein interessantes Geschäftsfeld. Hier kommt es auf eine hohe Performance statt auf „Schnickschnack“ an. Der Rentengarantiefaktor wird als attraktive Zusatzleistung bewertet, die aber die Ablaufleistung nicht schmälern darf.

Darüber hinaus wird der Versicherer um Hilfestellung bei der Fondsauswahl und -zusammenstellung gebeten. Der Berater schließlich muß seinem Klienten eine kunden- und situationsgerechte Empfehlung geben. Gewünscht werden weiter ein Ablaufmanagement, Flexibilität bei Teilauszahlungen, gemanagte Fonds unter Berücksichtigung des Kundenalters, unbegrenzte Laufzeit sowie generell ein einfaches, standardisiertes Pensionsprodukt. Für die individuelle Anpaßfähigkeit einzelner Versicherungsbausteine an eine sich im Laufe der Zeit verändernde Lebenssituation des Kunden werden jederzeitige und kostenfreie Switch- und Shift-Möglichkeiten, flexible Zuzahlungen, Nachversicherungsoptionen oder auch eine Beitragsaussetzung als hilfreich angesehen.

Frühzeitige, planvolle, ganzheitliche Absicherung

Schließlich hat auch die persönliche Gesamtabsicherung im Rahmen der notwendigen Pensionsvorsorge einen erheblichen Stellenwert. Makler und Finanzdienstleister sprechen sich für eine frühzeitige, planvolle, ganzheitliche Absicherung aus, die jedoch leistbar sein muß. Auch sollte ein Upgrading, d. h. ein späterer Wechsel in andere Optionen oder verbesserte Produkte, für den Kunden möglich sein

Die Dialog will diese Anregungen einer gründlichen Prüfung unterziehen und bei zukünftigen Optimierungen gemeinsam mit ihren Vertriebspartnern berücksichtigen. (BK21/red)