

...und wer kümmert sich um das Geschäft nach dem Geschäft?

Seit Jahren und Jahrzehnten sind Versicherungsmakler, Vertriebe, Versicherungsmitarbeiter unterwegs am Kunden, um ihn davon zu überzeugen, wie sinnvoll eine Altersvorsorge – zum Beispiel eine fondsgebundene Lebens- oder Rentenversicherung – ist. Und das zu Recht! Man kann mit dem (Fonds-)Sparplan argumentieren und eine Risikolebensversicherung dazu nehmen, aber wer hält da schon das Auge drauf und wie schnell ist ein Sparplan gestoppt und wie sieht es mit den Stornoquoten bei den erstgenannten Produkten aus?

Wir sind davon überzeugt, dass eine (fondsgebundene) Lebens- oder Rentenversicherung eine gute und komfortable Lösung ist und zwar für alle Beteiligten!

Aber wer kümmert sich um die auslaufenden Versicherungen? Wer verwaltet künftig diese Gelder? Meist kommt eine lapidare Mail oder ein Brief, in dem der Kunde/in darauf hingewiesen wird, dass es bald soweit sei und die Auszahlung bzw. der Ablauf kurz bevorstehe. Es werden Folgeprodukte angeboten, aber welcher Kunde greift hier schon von alleine zu? Und da geht das Dilemma los: Ist das Geld ohne Beratung erst einmal vom Girokonto „vereinnahmt“, ist es auch schon fast weg...für eine Veredelung durch den Vermittler oder Berater ist es oft zu spät.

Hier gilt es strategisch anzusetzen, und zwar *bevor* die Auszahlung „verschwunden“ ist. Die meisten Versicherungskonzerne hatten sich in der Vergangenheit halbherzig um die Kunden und deren Gelder gekümmert. Es wurden „Retentionsabteilungen“ aufgebaut und wieder geschlossen – wohl kaum wegen des großen Erfolgs.

Hier kommt der Berater ins Spiel. Kennen Sie die Ablaufdaten und Summen Ihrer Kunden/innen? Wann reagieren Sie darauf? Wie reagieren Sie darauf? Was bieten Sie an, wenn überhaupt? Will der Kunde/in wieder ein Versicherungsprodukt? Wir glauben nicht.

Haben Sie schon über eine intelligente Anteilrente nachgedacht?

Eigentlich eine einfache Sache: Die Ablaufleistung wird in gemanagte Fondsvarianten investiert und die Anzahl der erworbenen Anteile auf einen zuvor mit dem Kunden/in festgelegten Auszahlungszeitraum verteilt. Der Kunde/in erhält somit für einen genauen Zeitrahmen Monat für Monat durch den Verkauf der festgelegten Anteile automatisch eine zusätzliche Rente. Die Höhe schwankt – je nach gewählter Variante – mehr oder weniger. Im Idealfall stiege die Rente jeden Monat leicht und der Kunde/in hat damit auch einen automatischen Inflationsausgleich.

Solche Produkte können mit Ausgabeaufschlag versehen werden und/oder laufenden Provisionen. Allerdings gilt es hier zu beachten, dass der Kunde/in im Rahmen eines solchen Produktes möglichst geringe Kosten tragen sollte, um eine kundenfreundlichere Rendite zu erzielen. Hier sind verschiedene Modelle denkbar – wir können Sie abbilden, sprechen Sie uns an!

Ihr

Dolphinvest-Team

E-Mail: vertrieb@dolphinvest.eu

Tel.: +49 69 33 99 78 10

Disclaimer: Dieses Dokument dient ausschließlich Informationszwecken und kann eine individuelle Anlageberatung nicht ersetzen. Dieses Dokument stellt keine Werbung von Wertpapierdienstleistungen oder Produkten, keine Wertpapieranalyse und keine Kaufs- und Verkaufsempfehlung dar. Die Daten, Kommentare und Analysen in diesem Dokument geben die Meinung von Dolphinvest Consulting GmbH zu Märkten und ihren Trends wieder. Dabei stützt sich Dolphinvest Consulting GmbH auf seine eigene Expertise, Wirtschaftsanalysen und Informationen, die zu diesem Zeitpunkt zur Verfügung standen. Die in diesem Dokument gemachten Angaben stellen in keiner Weise ein Versprechen oder eine Garantie von Dolphinvest Consulting GmbH dar. Jedes Investment beinhaltet spezifische Risiken. Alle potenziellen Anleger müssen vorbereitende Maßnahmen ergreifen und eine fachkundige Beratung einholen, um sich unabhängig von Dolphinvest Consulting GmbH eine eigene Meinung über die Eignung einer solchen Anlage hinsichtlich ihrer Vermögenslage zu bilden. Sofern Aussagen über Marktentwicklungen, Renditen oder Kursgewinne getätigt werden, stellen diese lediglich Prognosen dar, für deren Eintritt keine Haftung übernommen wird. Insbesondere sind frühere Wertentwicklungen, Simulationen oder Prognosen kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung. Dolphinvest Consulting GmbH, Schwindstraße 10, 60325 Frankfurt am Main. Stand: 03/2020.