

Nettotarife



Der Gewinn liegt im Einkauf!

Der Markt im Versicherungswesen

- **Internetsuchdienste** und **Direktversicherer** bieten dem Kunden viele Vergleichsmöglichkeiten (z.B. check24.de)
- **Neue Marktteilnehmer** haben den Versicherungsmarkt als Zusatzmarkt entdeckt (z.B. Banken, C&A, ADAC)
- Die Abnahme von Versicherungsvertretern und **Zunahme von unabhängigen Finanzmaklern** erhöhen den Wettbewerb
- Der **erhöhte Kostendruck** bei privaten Haushalten drängt diese zu Einsparungen
- Der soziale und wirtschaftliche Wandel beschleunigt **Bestandsrückläufe**
- **Überalterung** und fehlende Umsatzpotentiale im Bestand blockieren das Neugeschäft

Die Tendenz

- Der Kunde ist **schwieriger zu halten**
- Der Kunde **vergleicht selbst**
- Die Neukunden sind **schwieriger zu begeistern**

Fazit

- Der Aufwand zur Bestandserhaltung und –Ausbau **mindert das Verhältnis zum Ertrag**
- **Erhöhte Stornierungsquoten** und **erhöhte Stornobelastung** durch die 5 Jahre Stornohaftungszeit führen zur Demotivation und machen Verkaufserfolge zunichte.

Wie begegnet Ihr Versicherungskonzern der Krise?

- Versicherer **erhöhen** in der Krise **den Druck** auf umsatzschwächere Agenturen und suchen die Ursachen des Umsatzrückgangs bei den Vertretern
- **Wenig Innovation** in den Vertriebsstrukturen und in der Produktwelt mit angestaubten Image und viel Vertriebsnostalgie sind die Schwächen vieler Versicherungskonzerne
- Vertriebsvorstände, die selbst **weder Kundenberatungen** durchgeführt **noch selbst** Branchenneulinge ausgebildet haben, sitzen oftmals bei Versicherern am Vertriebsruder.
- Langjähriger Kundenauf- und Ausbau werden **nicht im gerechten Maße** anerkannt und honoriert.
- **Willkürliche Gebietsumstrukturierungen**, nach dem Motto: „Teile und herrsche!“, machen den eigenen **Erfolg nicht planbar**

Nettotarife

Die Nettotarife vermittelt ausschließlich transparente Finanzprodukte mit möglichst geringen Kosten und garantiert ohne Provisionen.



Nettotarife

	Durchschnitt	Makler	Nettotarife
Privathaftpflicht (mind. 10 Mio VS)	85 €	67 €	51 €
Hausrat (100 qm)	130 €	116 €	84 €
Wohngebäude (24000M)	400 €	350 €	191 €
Unfall (100.000 € VS, 350 % Prog)	160 €	135 €	96 €
KfZ (VW Golf V 1,6 – SF 10), 500/150 SB, 15.000km)	515 €	450 €	380 €
Rechtsschutz (Privat-Beruf-Verkehr, SB 150€)	198 €	185 €	159 €
Gesamt p.a	1.488 €	1.303 €	961 €
Prozentual	100 %	86 %	64 %

Nettotarife – „Der Gewinn liegt im Einkauf!“

Nettotarife

Vergleich: Kapitallebensversicherungen

Vorgabe:

Alter: 30 Jahre, Beitragszahlungsdauer: 35 Jahre, Monatsbeitrag: 150,00 €

	HUK Lebensversicherung	Nettopolice
Garantiesumme:	75.319,-	90.961,-
Ablaufleistung: Incl. Überschüsse	135.734,-	158.461,-

Vorteil Nettopolice:

ca. 25 % höhere garantierte und prognostizierte Ablaufleistung

Guthaben monatlich ohne Extrakosten verfügbar

Höchste Rückkaufswerte selbst in den ersten Jahren

Nettotarife

Vergleich: fondsgebundene Lebensversicherung

Bsp: Aachen Münchener

Hinterlegter Fonds: DWS Funds Invest Sachwertstrategie, ISIN: LU0275643053

Ablaufleistung gem. Angebot

170.937,00 €

Ausgewiesene Kosten:

16 % der Beitragssumme

Einmalige Abschlusskosten

Fonstkosten sind nicht ausgewiesen

Tatsächliche Fonstkosten:

1,80 % Verwaltungs- und Managementgebühren auf das Fondsvermögen

1,00 % angenommene Transaktionskosten (0,5 – 3,0 % im Durchschnitt)

1,00 % Dachfonstkosten (1,0 – 2,0 % im Durchschnitt)

3,80 % Mindestgesamtkosten

Tatsächliche Ablaufleistung A + M

69.355,48 €

Alternative Nettotarif:

118.136,51 €

Vorteil:

48.781,03 €

Prozentuale Mehrkosten gegenüber Nettopolice:

66,15 %

Prozentuale Mehrablaufleistung gegenüber Bruttopolice:

70,33 %

Mehrendite gegenüber Bruttopolice (Netto: 5,27 % - Brutto: 2,68 %):

2,58 %

Nettotarife – „Der Gewinn liegt im Einkauf!“

Nettotarife

Vergleich: Investment

	Aktienfonds	Dachfonds	ETF	Dachfonds ETF
Marktrendite	6 %	6 %	6 %	6 %
TER (Kosten)	1,6 %	1,6 %	0,5 %	0,72 %
Transaktionskosten	1 %	1 %	0 %	0 %
Fondskosten im Dachfonds	0 %	2,5 %	0 %	0 %
Kundenrendite	3,4 %	0,9 %	5,5 %	5,28 %

TER = Total Expense Ratio (Gesamtkosten eines Fonds, durchschnittlich lt. Handelsblatt ca. 1.6 %)

Transaktionskosten: Nicht in TER enthalten. Betragen lt. Handelsblatt jährlich 0,5 – 3 % des Depotwertes
In o. g. Statistik mit durchschnittlich 1 % angenommen.

Nettotarife – „Der Gewinn liegt im Einkauf!“

Nettotarife

Kapitalanlage: Festverzinslich

	Bank Bruttotarif	Fortis Nettotarif 1. Jahr	Fortis Nettotarif 2. Jahr
Garantiezins	2 %	4,7 %	4,7 %
Kosten	0 %	1,5 %	0,1 %
Rendite	2 %	3,2 %	4,6 %

Warum für Nettotarife entscheiden?

- **Höchste Beratungsqualität** nach Verbraucherschutzrichtlinien
- Beratung nur im Interesse des Kunden und **nicht mehr provisionsgetrieben**
- Innovative und **unschlagbare Produkte** erhöhen den Kundenvorteil
- **Keine Konkurrenz**
- **Keine Spartenerfüllungsquoten**
- Nutzen Sie die **Freiheit** des unabhängigen Unternehmers
- **Keine Stornoreserve** führt zu mehr Auszahlung
- Stornofreiheit führt zu weniger Stornierungsbelastung und so zu **ca. 30 % mehr Einkommen**
- Eine angemessene **Betreuungsvergütung** führt zu **Sicherheit**, einem **fixen Einkommen** und Zeit für die Kundenbetreuung
- Neue Möglichkeiten des **Empfehlungsmarketings** garantieren jede Woche Neukundentermine
- Ein **Termincenter** führt zu mehr Zeit für Kundenberatung und mehr Kundenterminen
- Eine **Kundenmanagementsoftware** sorgt für optimale Kundenbetreuung
- Eine **Produktvergleichssoftware** (Morgen & Morgen, NAFI) garantiert höchst mögliche Kundenvorteile
- **Vertriebsunterstützung** von erfolgreichen Beratern verschaffen Ihnen das Maulwerkzeug zu mehr Beratungserfolg und mehr Motivation
- **Neues Umsatzpotential** für die Altersvorsorge

Potenzial der Abschlussprovision ...

...in Ihrem Bestand anhand Beispiel

1.000 Bestandskunden

Anteil der Kunden mit Altersvorsorgeverträgen mit einer Restlaufzeit von mehr als 15 Jahren erhalten in der Regel durch Nettoprodukte eine höhere Ablaufleistung (angenommene Quote: ca. 50 %)

500 Kunden

Abschlussquote angenommen: 40 %

200 Kunden

200 Kunden á 100 EH (ca. 150,- € mtl. AV) = 20.000 EH

20.000 EH x 15,- € AP = 300.000,- €

Nettotarife – „Der Gewinn liegt im Einkauf!“

Beispiel der Betreuungsvergütung

Angenommene Bestandgröße:	500.000,- €
Vertragsdichte:	2,5 Verträge
Gesamtverträge des Kunden:	7,5 Verträge
Gesamtbestandsgröße Ihrer Kunden:	Faktor x 3 = 1.500.000,- €
<u>Ersparnis der Kunden durch Nettotarife:</u>	<u>ca. 45 % = 675.000,- €</u>
Gesamtprämien Ihrer Kunden für SUH:	825.000,- €

<u>Honorarvergütung für Sie:</u>	10.312,50 € monatlich
	123.750,00 € jedes Jahr

Nettotarife

Was unter dem Strich steht
zählt!