

Infomail Nr. 06/2009

Artikel im Versicherungsjournal vom 03. Februar 2009 „Teure Kostenausgleichsvereinbarung“

Sehr geehrte Vertriebspartner,

Sie haben sicherlich den interessanten Artikel über die Kostenausgleichsvereinbarung gelesen, der gestern im Versicherungsjournal erschienen ist. Einiges wurde durch den Autor zwar nicht korrekt recherchiert, insgesamt betrachtet ist der Bericht jedoch positiv. Doch am meisten freut uns die gute Resonanz die von Ihnen, unseren Vertriebspartnern, ausgeht.

Im Januar 2008 sind wir im Zuge der VVG-Novelle erfolgreich mit der Kostenausgleichsvereinbarung gestartet. Seitdem hat sie sich als Modell zur Offenlegung der Abschluss- und Vertriebskosten am Markt etabliert. Mittlerweile ziehen auch andere Gesellschaften nach, um so mehr Kostentransparenz für ihre Kunden zu schaffen.

Die Vorteile unserer Policen mit Kostenausgleichsvereinbarung hier nochmals auf einen Blick:

Transparenz: Der Kunde weiß vor Vertragsabschluss exakt, wie viel er wofür bezahlt. Da die Beratungsqualität Ihrer Vertriebsmitarbeiter und Ihres Backoffice sehr hoch ist, erhält der Kunde höchste Produkt- und Beratungsqualität für sein Geld.

Stornohaftung: Die Stornohaftung wird deutlich reduziert. Sie und Ihre Mitarbeiter haben den Kunden bei Vertragsabschluss perfekt passend für seine Lebenssituation beraten und für diesen Service hat der Kunde die Kosten akzeptiert.

Produktvergleiche: Top-Platzierungen der PrismaLife Policen mit Kostenausgleichsvereinbarung (KAV)

PrismaLife KAV Protect: Als Gratis-Absicherung bietet sie dem Versicherungsnehmer kostenlosen Schutz gegen Tod, Arbeitslosigkeit oder Arbeitsunfähigkeit.

Die teilweise falsch oder verfälscht dargestellten Punkte des Artikels wollen wir aber auch korrigieren:

Der Gesetzgeber hat im Rahmen der VVG-Reform klare Vorgaben für die die Offenlegung der Abschluss- und Vertriebskosten geschaffen: Entweder als Angabe in Euro und Cent und der Verteilung über einen Zeitraum von fünf Jahren oder als von der Prämie separate Tilgung. Die PrismaLife hat sich unter diesen Auswahlmöglichkeiten für die separate Tilgung der Abschluss- und Einrichtungskosten durch die Kostenausgleichsvereinbarung (KAV) entschieden. Weil das – unserer Meinung nach – die transparenteste und kundenfreundlichste Lösung ist.

Die PrismaLife Produkte werden regelmäßig von unabhängigen Ratingagenturen geprüft und erhalten stets Höchstnoten. Auch bei den Ablaufleistungen rangieren die PrismaLife Produkte mit Kostenausgleichsvereinbarung auf den Top-Plätzen. Sicherlich stimmen Sie mit uns überein, dass teure Produkte bei Bewertungen nicht auf den vorderen Plätzen anzutreffen sind. Von Provisionsjägerei kann demnach nicht die Rede sein.

Die Praxis zeigt, dass es nur dort Nachahmer gibt, wo sich Neues bewährt hat und für gut befunden wurde. Wir freuen uns, dass auch andere uns nachahmen und sind gespannt, wie viele Nachahmer es im Laufe der Zeit geben wird.

Gerne beantworten wir Ihre Fragen zu dem Artikel. Wir freuen uns auch über Ihr Feedback. Teilen Sie uns Ihre Erfahrungen oder Ihre Meinung einfach per E-Mail mit.

Mit den besten Grüßen

Ihr Team der PrismaLife