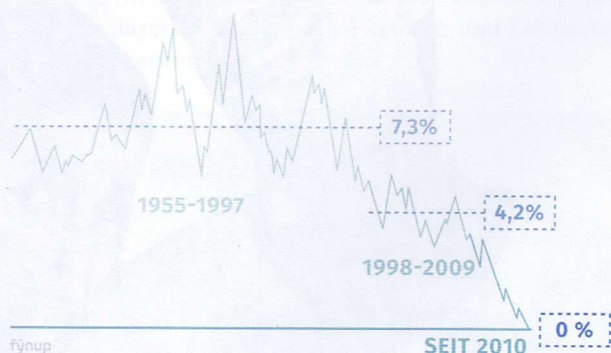


# Haftungsfalle Lebensversicherung?

## Makler müssen sich den geänderten Rahmenbedingungen stellen und Altbewährtes hinterfragen.

Berater haben es wahrlich nicht leicht, wenn es um kapitalbildende Lebensversicherungen geht. Einerseits wollen Konsumenten Garantien, andererseits sind damit massive Realwert-Verluste garantiert. Fondspolizzen sind die optimale Lösung, jedoch tun sich viele Makler mit Fonds, deren Vielfalt, den rechtlichen Vorgaben und dem damit verbundenen Aufwand schwer, geben dieses Geschäft auf und überlassen es anderen – doch das muss nicht sein, denn genau für solche Fälle gibt es durchdachte technische Hilfe.

**D**ie Märkte haben sich massiv verändert, Zinsen bewegen sich auf historischen Tiefstständen (Grafik). Immer mehr Marktteilnehmer attestieren der klassischen LV ein schlechtes Zeugnis. Die Generali bezeichnet die Klassische als „stand alone“-Lösung bereits als so uninteressant wie das Sparbuch.\* (AssCompact 08.01.2018)



### Lösung mit vielen Herausforderungen.

Die Fondspolizze bietet optimale Voraussetzungen für den erfolgreichen Kapitalaufbau, die Beratung bringt aber auch viele Herausforderungen mit sich. IDD, MiFID II, best advice und Co. verlangen gerade von uns Maklern eine Menge Vorleistung. Das beginnt beim kompletten Marktüberblick und der entsprechend kosteneffizienten und qualitativ hochwertigen Vorauswahl, geht über eine auf den jeweiligen Einzelfall maßgeschneiderte Empfehlung und die den Vorgaben entsprechende Beratung bis hin zur lückenlosen Dokumentation.



### Wie soll sich das noch rechnen?

Alle geforderten Punkte ordnungsgemäß und optimal zu erfüllen ist mit herkömmlichen Prozessen wirtschaftlich schlichtweg nicht möglich. Hält sich ein Berater nicht an die Richtlinien und vermittelt wie gewohnt herkömm-

Von Ing. Reinhold Niescher,  
Vorstandsmitglied der IGV Austria

liche Produkte, begibt er sich auf gefährliches Terrain. Denn letztendlich bleibt immer der freie Berater in der Haftung.

### Mit modernen Softwarelösungen weiterhin langfristig sicher beraten und effizient verkaufen.

Kollegen, die sich mit der Vorsorge beschäftigen, steht eine Vielfalt an Analysetools zur Verfügung. Es ist wichtig, die Wünsche und Bedürfnisse für ein Vorsorgekonzept mit der Vielzahl an Marktlösungen zusammenzuführen. Hier spielen Marktkenntnis, Risiko, Laufzeit, Kosten, Verfügbarkeit uvm. eine wichtige Rolle.

Die IGV Austria bedient sich u.a. der technischen Lösung von fynup.pro. Die Software bietet einen umfassenden Marktüberblick und ein sauberes Beratungstool. Komplexe Zusammenhänge werden verständlich gezeigt, Beratungen werden effizient, der Beratungsablauf perfekt dokumentiert, Rechtssicherheit erhöht.

### Einsteigen, bevor es zu spät ist.

Immer noch gilt die KFZ-Versicherung als klassisches Einstiegsprodukt für Makler. Diese Sparte ist jedoch heiß umkämpft, beim Kapitalaufbau hingegen kann sich der Makler mit Kompetenz sehr gut positionieren und diese Sparte zum neuen Einstiegsprodukt machen.

Die Erfahrungen jener Makler der IGV, die fynup bereits nutzen, sind eindeutig: Kunden verstehen das Produkt besser, sind aufgeklärter, stehen mit Überzeugung hinter dem Gewählten und werben mit Begeisterung für den Berater! Es entsteht eine echte Win-win-Situation.

Wer jetzt und in Zukunft das gute Geschäft mit Fondspolizzen nicht dem Wettbewerb schenken will, sollte jetzt einsteigen. Die IGV Austria baut ein System, welches es Beratern – auch ohne enormes Expertenwissen – einfacher macht, wieder in der Vorsorgeberatung tätig zu sein. ■

**IGV AUSTRIA**  
DIE FÜHRENDEN VERSICHERUNGSMAKLER