

Mit dem Basler-Hattrick zum Vertriebserfolg 2017



Interview mit **Sascha Bassir**,
Vertriebsvorstand,
maklermanagement.ag

Gerade einmal acht Monate nach Einführung der erfolgreichen Basler Berufsunfähigkeitsversicherung präsentiert die maklermanagement.ag, Vertriebsservice-Gesellschaft der Basler Versicherungen, zum Jahresbeginn 2017 die nächste Top-Story für den Maklermarkt.

FBM: Womit werden Sie zum Vertriebserfolg der Makler in diesem Jahr beitragen?

Sascha Bassir: Mit dem Basler-Hattrick aus der Basler Berufsunfähigkeitsrente, der neuen Basler FondsRente und einer Risiko-Lebensversicherung, die wir im zweiten Quartal einführen werden. Mit diesem Trio werden wir an unseren Erfolg in 2016 anknüpfen und auch 2017 zu einer Erfolgsstory für unsere Partner machen. Wir konzentrieren uns auf passgenaue Lösungen für Biometrie und die fondsgebundene Altersvorsorge. Unser Ziel ist es, unseren Vertriebspartnern und ihren Kunden immer ein Top-Preis-Leistungs-Verhältnis anzubieten. Wir streben mit unseren Produkten eine klare Positionierung im jeweiligen Marktsegment an und richten unsere Lösungen zugespitzt auf eine Zielgruppe aus. Bewiesen haben wir dieses im vergangenen Jahr mit der Basler Berufsunfähigkeitsrente. Diese Strategie verfolgen wir auch mit der gerade eingeführten Basler FondsRente.

FBM: Was zeichnet die neue Fondsrente aus?

Sascha Bassir: Die Antwort liegt in dem Produkt-Slogan „einfach mehr“. Die Basler FondsRente ist im Marktvergleich bei der Ablaufleistung top

positioniert. Das Produkt ist einfach, weil wir uns auf wesentliche Versicherungsbausteine für die Altersvorsorge beschränkt haben. Die Basler FondsRente bietet mehr, weil in der Reduktion auf zentrale Produkteigenschaften die Chance auf mehr Rendite liegt. Gerade in der dritten Schicht der Altersvorsorge ziehen Makler zur Produktauswahl primär die prognostizierten Ablaufleistungen heran.

FBM: Was macht das Produkt für Makler so attraktiv?

Sascha Bassir: Der Tarif ist im Verkaufsgespräch einfach zu erklären. Der Makler verzettelt sich nicht in der Erklärung vielfältiger Zusatzbausteine. Seine Story ist einfach und überzeugend: mehr Rendite.

Zudem bieten wir Maklern attraktive und faire Konditionen an mit sehr guten Provisionen und einer Haftungszeit von maximal fünf Jahren.

FBM: Welche Verkaufsstories bieten Sie den Maklern an?

Sascha Bassir: Die Grundstory ist „einfach mehr.“ Die Basler FondsRente soll zwei Zielgruppen ansprechen, Vertriebspartner und ihre anspruchsvollen Kunden. Diese erwarten eine hohe

Ablaufleistung im Marktvergleich. Unsere Vertriebspartner erwarten sehr gute Konditionen. Beides erfüllt die Story „einfach mehr“. Einen weiteren Ansatz liefert das Stichwort „Altersvorsorgeretter.“

FBM: Was bedeutet das konkret?

Sascha Bassir: Damit ist unser BU-Retter gemeint, der im Falle einer Berufsunfähigkeit greift. Um die Altersvorsorge nicht aufs Spiel zu setzen, kann eine Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung eingeschlossen werden. Die Basler Leben übernimmt im Leistungsfall die Beiträge für die Altersvorsorge in Höhe von bis zu 300 Euro monatlich. Für Makler ist interessant, dass sie diesen Schutz mit nur drei Risikofragen ohne Wartezeiten vereinbaren können. Auch die neuen Konditionen sind sehr attraktiv. Dazu ein Beispiel: Zahlte ein Informatiker für 100 Euro Beitragsübernahme bislang 7,11 Euro, sind es jetzt nur noch 3,84 Euro.

FBM: Gibt es weitere Besonderheiten?

Sascha Bassir: Da sind zunächst das umfangreiche Einzelfondsangebot und die leistungsstarken Anlagekonzepte zu erwähnen. Darüber hinaus ist der Treuebonus sehr interessant. Damit geben wir unseren Kunden einen Motivationschub zum Durchhalten. Wer das vereinbarte Vertragsende erreicht, erhält einen Treuebonus, in der Regel sogar bereits bei Vertragsbeendigung ab dem 60. Lebensjahr. Beim Treuebonus handelt es sich um eine Art Schlussüberschuss, der zusätzlich zum angesparten Vertragsvermögen fällig wird. Auch damit wird die Altersvorsorge gerettet. Aus Maklersicht wirkt der Treuebonus bestandssichernd.

FBM: Womit können Makler jene Kunden bedienen, die sich nicht allein über das Rendite-Argument überzeugen lassen?

Sascha Bassir: Für diese Kunden haben wir das Vario-Konzept für Schicht 2 und 3 im Portfolio. Dieses ist auf maximale Flexibilität und Sicherheit

ausgerichtet. Bei der Anlage können attraktive Investmentchancen mit der Sicherheit des klassischen Deckungsstocks kombiniert werden. Wie mit einem Schieberegler kann der Kunde während der gesamten Vertragsdauer bei Bedarf die künftige Aufteilung der Beiträge an seine Lebenssituation und die jeweiligen Verhältnisse am Kapitalmarkt anpassen. Die Flexibilität des Tarifes macht es möglich, dass der Kunde konkrete Entscheidungen über die Rentenphase in die Zukunft verlagert und erst dann entscheiden muss, wenn es so weit ist.

FBM: Welche Vorteile hat ein Makler, der mit der maklermanagement.ag zusammenarbeitet?

Sascha Bassir: Unsere Vertriebsaktivitäten richten wir konsequent an den Belangen der Makler aus. Wir setzen auf top-geratete Produkte, die in entsprechende Vertriebsstorys eingebunden werden, auf faire Konditionen und gut organisierte Geschäftsprozesse. Wir gehen sehr fokussiert vor und bieten maßgeschneiderte Lösungen an. Unsere Makler-Betreuer, die ich eher in der Rolle von Consultants sehe, haben die Kompetenzen und Expertise, um am Point of Sale zielgerichtet und eigenverantwortlich zu handeln. Die Makler-Consultants sind ausgestattet mit Top-Produkten, Trainingsangeboten, Verkaufsstorys und Servicetools, die es ihnen ermöglichen, die Bedürfnisse der Vertriebspartner schnell, kompetent und sehr individuell zu lösen.

FBM: Was können Makler von Ihnen in 2017 noch erwarten?

Sascha Bassir: Im zweiten Quartal werden wir eine neue Risikoversicherung bringen. Auch mit diesem Produkt werden wir uns ganz weit vorne an der Spitze des Marktes platzieren. ■

Neu: Die Basler FondsRente
Einfach mehr nach Basler-Art

- + Top-Position in der Ablaufleistung im Marktvergleich
- + Attraktive Mehrleistung durch einen Treuebonus
- + Innovatives Ablaufmanagement (automatisch, frühzeitig, kostenfrei)
- + Verbesserter „BU-Retter“
- + Top-Vergütung mit 5 Jahren Stornohaftung

Ausgezeichnet

Basler FondsRente mit Bestnoten

