

# Einladung zum Funktionstest

**Das Überprüfen und Optimieren von Versicherungs- und Finanzprodukten macht sich bald einmal bezahlt. Dabei ist der «Massanzug» oft nicht nur die bessere, sondern auch die günstigere Variante als das Angebot von der Stange.**



• *Rene Scheidegger,*  
*eidg. dipl. Versicherungsfachmann*  
*UAP Unabhängiger Allfinanz Partner AG*

Als Ärztin oder als Arzt, als Freischaffende oder als Festangestellter besitzen Sie – in der Regel – eine Vielzahl von Versicherungs- und Finanzprodukten. Zu diesen sind Sie – im Laufe der Zeit – auf den verschiedensten Wegen gelangt und zuweilen auch auf verschlungenen Pfaden. Was verständlich und oft auch vernünftig ist. Denn je nach Beschaffenheit solcher Angebote können deren unterschiedliche Vertriebsverfahren für den Kunden auch von Vorteil sein. Die nachfolgenden «Routenbeschreibungen» beziehen sich auf die drei gängigsten Vertriebswege des Versicherungs-

marktes. Sie gelten aber auch – zumindest im Grossen und Ganzen – für die Produkte des Finanzbereichs.

## **Vertrieb durch den Aussendienst der Versicherungen**

Hier handelt es sich um die älteste und gebräuchlichste Form des Vertriebs. Zu den Vorteilen dieses Weges zählen die persönliche Beratung vor Ort, die gewöhnlich gründliche Produktkenntnis des Versicherungsvertreters und die meist langjährige Betreuung des Kunden durch die gleiche Fachperson. Der Nachteil besteht hauptsächlich darin, dass fast immer nur die Produkte der eigenen Firma empfohlen werden und dass der Vertreter, je nach Gesellschaft, oft unter extremem Verkaufsdruck steht.

## **Vertrieb durch unabhängige Makler**

Dieser Vertriebsweg nimmt immer mehr an Bedeutung zu. Vorteile: Auch hier ist die örtliche Beratung üblich, und auch hier werden die Kunden zumeist über mehrere Jahre von der gleichen Person betreut. Da sich der Makler in einer Vielzahl von Angeboten unterschiedlicher Gesellschaften auskennt, können die Produkte miteinander verglichen und jene Varianten ausgewählt werden, die den Ansprüchen des Klienten am besten entsprechen. Nachteile: Bei sehr kleinen Maklerfirmen ist die Kontinuität der Vertretung nicht immer gesichert. Auch sind nicht alle Makler wirklich

unabhängig und neutral. Und bei den so genannten Strukturvertrieben kann ebenfalls ein grosser Druck zum Vertragsabschluss bestehen.

## **Vertrieb via Telefon oder Internet**

Diese Form des Vertriebs ist in der Schweiz noch relativ neu. Die Vorteile liegen in einem Sortiment von günstigen Standardprodukten sowie in der guten Erreichbarkeit und in der unkomplizierten Telefonberatung. Zu den Nachteilen dieses Vertriebsweges zählen die beschränkte Auswahl von lediglich eigenen Normangeboten sowie das Fehlen einer örtlichen Beratung und Betreuung.

## **Welcher Vertriebsweg für welche Produkte?**

Für alltägliche Bedürfnisse wie die Hausrat-, Motorfahrzeug- oder Privathaftpflichtversicherung können die preiswerten Angebote der Telefonversicherer durchaus Sinn machen. Das Gleiche gilt für einfache Lebensversicherungen oder Fondsprodukte. Sobald es aber um kompliziertere Anforderungen sowie um komplexere Risiken geht – zum Beispiel im Bereich der Berufshaftpflicht oder der technischen Versicherung –, sollte man sich individuell informieren lassen. Dabei ist es wichtig, dass Sie als Klient in die Lösungsfindung einbezogen werden. Ihr Berater sollte sich zudem als erfahrener Versicherungsexperte im Ärztebereich ausweisen können und Zugang zu den standeseigenen Produkten haben. Denn nur so können Sie sicher sein, dass Sie eine exakt auf Ihre Erfordernisse zugeschnittene Lösung erhalten, die – längerfristig und ganzheitlich gerechnet – in vielen Fällen günstiger ist als die meist zu schematischen Standardlösungen. Achten Sie aber auch darauf, dass sich die vorgeschlagenen Konzepte auf einfache Weise an die sich allenfalls ändernden Bedürfnisse anpassen lassen, wobei Sie Ihre ganze Produktpalette alle zwei bis drei Jahre mit Hilfe Ihres Fachberaters kritisch überprüfen sollten.

Ein Tipp: Lassen Sie jetzt Ihr Versicherungs- und Finanzportfolio durch einen unabhängigen Experten einem kritischen Funktionstest unterziehen, da sich durch die Steuerharmonisierung einige Voraussetzungen geändert haben und zudem neue Angebote auf den Markt gekommen sind.



*Alb- oder Alp-Traum? Haftpflicht- oder Kasko-Fall? Nerven- oder Funktionstest? (Illustration von Hannes Binder aus dem «Buch der Albträume», Sanssouci, Zürich, 50 S., Fr. 34.–.)*