

Condor Netto-Tarife – offen für alle Vertriebspartner, aber nicht für Endkunden

**Kunden, die sich entweder selbst gut informiert haben, oder sogar über eine qualifizierte Ausbildung in der Assekuranz verfügen, haben kein Interesse, beim Kauf beispielsweise einer Berufsunfähigkeits-Versicherung erhebliche Abschlusskosten zu tragen. Das ist verständlich. Direkt „ab Werk“ beim Versicherer kaufen ist dennoch nicht so einfach möglich.
**

Kunden, die sich entweder selbst gut informiert haben, oder sogar über eine qualifizierte Ausbildung in der Assekuranz verfügen, haben kein Interesse, beim Kauf beispielsweise einer Berufsunfähigkeits-Versicherung erhebliche Abschlusskosten zu tragen. Das ist verständlich. Direkt „ab Werk“ beim Versicherer kaufen ist dennoch nicht so einfach möglich. Das Problem Netto-Tarife erklärt am Beispiel der Condor.

Condor bietet seit Jahren alle LV-Produkte auch netto

Die Condor Lebensversicherungs AG bietet schon seit einigen Jahren für die gesamte Lebens-Produktpalette auch Netto-Tarife an. Die Produkte stehen nach Auskunft des Versicherers allen Vertriebspartnern offen, die mit Condor eine Courtagevereinbarung haben.

Condor ist ein reiner Maklerversicherer – ohne Direktvertrieb

„Wir verkaufen unsere Produkte ausschließlich über unsere Vertriebspartner“, erklärt Andrea Schölermann, Marketingleiterin des Hamburger Unternehmens, das zum R+V-Konzern gehört. „Für die Beratung der Endkunden sind unsere Vertriebspartner zuständig. Condor selbst sieht die gesamten Vertriebsprozesse mit dem Endkunden einfach nicht vor, wir haben dafür auch kein Personal.“ Das ist nachvollziehbar, Condor ist ein reiner Makler-Versicherer und sieht keinerlei Direktgeschäft vor.

Wie also kommt nun ein Endkunde an die Produkte der Condor, ohne doch noch Abschlusskosten tragen oder ein Beratungshonorar zahlen zu müssen? Über einen Honorarberater wird es kaum gehen, denn der lebt nun einmal von den Honoraren seiner Kunden. Makler, die kostenlos arbeiten?

Netto-Tarife als Schlüssel zum Vertriebs Erfolg

Nicht ganz kostenlos, wie auch Condor bewusst ist, aber die Netto-Tarife sollen eben bei einer Rundum-Beratung eines Kunden eine Art Ventilöffnung darstellen. Der Einsatz des Netto-Tarifes in Leben, damit der Vertriebspartner das Gesamtpaket bei seinem Kunden abdecken kann, das kann durchaus Sinn machen und ein interessantes Geschäft erst ermöglichen.

Signifikanter Unterschied der Tarife

Der Vergleich mit dem regulären Tarifwerk macht deutlich, dass hier in der Tat Potenzial für den Vermittler und besonders für den Kunden schlummert. In unserem von Condor bereitgestellten Beispiel zahlt ein 30jähriger Mann ab dem 1.12.2012 monatlich 100 Euro in eine Fondsgebundene Rentenversicherung (Condor-Tarif 878 Comfort). Der Rentenbeginn der Musterberechnung liegt auf dem 1.12.2047. Bei einer angenommenen Wertsteigerung von 3 Prozent errechnet sich eine monatliche Altersrente gemäß garantiertem Rentenfaktor (27,7) in Höhe von 179,40 Euro bei dem Tarif mit Vergütung. 197,40 Euro sind es hingegen bei dem Netto-Tarif. Bei der Kapitalabfindung, die wählbar ist, steht es 64.780,60 Euro zu 71.245,70 Euro. Bereits dieser eingeschränkte Blick auf die beiden Tarife zeigt also gravierende Unterschiede.

Es geht nichts über gute Freunde

Für den Endkunden, der nun eines dieser speziellen Netto-Produkte der Condor kaufen möchte,

bleibt nur die Suche nach einem Condor-Vertriebspartner im Freundes- und Bekanntenkreis. Oder er zahlt eben doch ein Honorar, das bei diesen Unterschieden durchaus eine gute Alternative sein kann.

Volker P. Andelfinger