

Stärker im Kollektiv

27.10.2017 [ALTERSVORSORGE](#) VON JULIANE MOGHIMI

Kollektivverträge sind eine Win-Win-Win-Win-Situation: Sie bieten Vorteile für den Versicherer, den Versicherungsnehmer, den Versicherten und den Vermittler. Wie aber lassen sie sich realisieren?



Foto: fotolia.com/matimix

Das Kollektivgeschäft in der Altersvorsorge bietet für alle Beteiligten Vorteile: Der Versicherer kann das Risiko besser kalkulieren und hat weniger Verwaltungsaufwand. Dadurch spart er Kosten, von denen der Versicherte profitieren kann: Er erhält mehr Leistungen bzw. eine Vergünstigung bei der Prämie. Häufig kommt auch eine Vereinfachung bei der Annahmepolitik hinzu, etwa in Form stark reduzierter Gesundheitsfragen, wenn es sich um eine Police mit zusätzlicher BU-Erweiterung handelt. Der Versicherungsnehmer, also beispielsweise der Arbeitgeber, profitiert vor allem davon, dass er ein attraktives Instrument zur Bindung seiner Mitarbeiter (oder Mitglieder) erhält. Für den Vermittler sinkt ebenfalls der Aufwand, und es bieten sich ihm im Kollektiv vielfache Cross-Selling-Möglichkeiten.

Neben Betrieben kommen auch andere Gruppen wie etwa Vereine und Verbände als Zielgruppen in Frage. Damit es zum Abschluss eines Kollektivgeschäfts kommt, muss der Vermittler jedoch überzeugend auftreten und sich als verlässlicher Partner präsentieren. Folgende Punkte können bei der Vorbereitung auf ein Verkaufsgespräch für Kollektive nützlich sein:

- **Das Produkt bis ins Kleingedruckte kennen:** Nichts wirkt unseriöser als ein Vermittler, der sein eigenes Produkt nur unzureichend kennt. Wer überzeugend auftreten will, muss in der Lage sein, alle Fragen zur Police kompetent zu beantworten.
- **Sich mit der Zielgruppe vertraut machen:** Handelt es sich um einen Sportverein mit überwiegend jungen Menschen? Oder ein Team aus Mitarbeitern verschiedener Altersklassen? Um welche Sportart, welche Branche geht es? Je besser der Vermittler auf seinen Termin vorbereitet ist, desto leichter fällt es ihm, mit den potenziellen Kunden ins Gespräch zu kommen. Auch ein wenig Hintergrundwissen schadet nicht: Spielt der Verein in einer Liga? Was sind die aktuellen Trends in der Branche?

- **Den Verantwortlichen Zeit geben:** Ein Kollektivvertrag bringt viele Vorteile, keine Frage. Für denjenigen, der ihn für sein Kollektiv abschließt, bedeutet er aber auch einiges an Verantwortung. Daher sollte den Verantwortlichen eine angemessene Bedenkzeit zugestanden werden. Ein Vermittler, der von seinem Produkt überzeugt ist, kann auch einige Tage warten.

http://www.procontra-online.de/2017/continentale/av/altersvorsorge/?tx_news_pi1%5Bnews%5D=9704&tx_news_pi1%5Bcontroller%5D=News&tx_news_pi1%5Baction%5D=detail&tx_news_pi1%5Bmonth%5D=10&tx_news_pi1%5Byear%5D=2017&cHash=3ab8d366f48c992d1a401e402dc34381#utm_source=Newsletter&utm_medium=Email&utm_campaign=Newsletter_2017_11_01