



# **Marketing- und Vertriebsplan 2018**

Die Bankenkooperation

# Zeitgemäße Ansätze innerhalb Ihrer Beratungsphilosophie

Durch die Umsetzung der Insurance Distribution Directive (IDD) wird der Beratungsprozess künftig noch mehr am Kunden orientiert. Es werden optimale, zur Lebenssituation und Risikoaffinität bzw. Leistungsfähigkeit passende Lösungen erarbeitet.

Die Ziele und Wünsche der Kunden stehen – analog der Genossenschaftlichen Beratung – dabei im Mittelpunkt. Rund um diese ganzheitliche Beratung bietet die IDD auch viele vertriebliche Ansatzpunkte. Zudem sind Berater haftungssicher unterwegs.

Unsere Vertriebsunterstützung richtet sich in gewohnter Weise mit Produktinformationen, Vertriebskonzepten, Expertise und cleveren Verkaufsansätzen an alle Bereiche der Bank:

- **Servicebank**  
Besondere Produktvorteile für Mitglieder /  
Trainings beispielsweise bei der Fragetechnik erleichtern den Einstieg in die ganzheitliche Beratung
- **Beraterbank inkl. Bereich „Private Banking“**  
Wir unterstützen mit ganzheitlichen Beratungskonzepten, ergänzt durch zielgerichtete Seminare und Schulungsmaßnahmen sowie umfassendes Informationsmaterial
- **Firmenbank**  
Sowohl komplexe Modelle für Altersvorsorgekonzepte als auch bildhafte und einfach Ansprachen für Arbeitgeber und Arbeitnehmer stehen in unserem Fokus

# Schwerpunkte 2018

## Attraktiv.

### IndexClever

Die clevere Vorsorge-Formel kombiniert 100 %ige Kapitalsicherheit mit den Chancen auf hohe Erträge durch den Index „Multi-Asset Strategie“. Ein zeitgemäßes Modell, das die Vorteile klassischer Vorsorgekonzepte mit den Chancen an den Kapitalmärkten kombiniert.



## Hohes Potenzial.

### Betriebsrentenstärkungsgesetz

Durch das Gesetz bieten sich neue, attraktive Möglichkeiten zur Stärkung der betrieblichen Altersversorgung. Es ist wichtig, bestehende Zuschussregelungen zu überprüfen, um sich frühzeitig auf die neue Rechtslage einzustellen und vor allem vertriebliche Chancen zu nutzen.



## Neu.

### KlassikClever

Nach wie vor ist für eine Vielzahl von Kunden die klassische Vorsorge interessant. Unsere Klassik-Welt wird deshalb modern umgebaut. Dabei stehen Garantien und gleichmäßiges Wachstum im Fokus des neuen Produktes, das die gewohnte Flexibilität unserer Lösungen bietet.



## Unverzichtbar.











### Umsetzung der Insurance Distribution Directive (IDD)

Alle am Vertrieb Beteiligten werden von den Regeln zu mehr Transparenz betroffen sein. Neuerungen gibt es rund um die Qualifizierung, die Vergütung, beim Beratungsprozess sowie bei der Produktentwicklung. Wir als auditierte Bildungsdienstleister sind Ihr kompetenter Ansprechpartner.



# Die Produktpalette

Sie und Ihre Kunden profitieren davon, dass die wichtigsten Rating-Agenturen laufend die Qualität unserer Produkte bestätigen.

<b>PrivatRente</b>	<b>KlassikClever</b> <b>Neu!</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Die moderne Klassik</li> <li>Zuzahlungen möglich</li> <li>Hohe Flexibilität</li> <li>Als Einmalbeitrag oder mit laufendem Beitrag möglich</li> </ul>	
	<b>IndexClever</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Clevere Kombination aus Wachstum und Sicherheit</li> <li>100 % Beitragssicherheit, Ertragssicherheit, Kapitalsicherheit</li> <li>Index-Chance durch den Multi-Asset Strategie</li> <li>„Hervorragendes Indexmodell“ attestiert vom Institut für Vorsorge und Finanzplanung und „Hervorragend“ bei F&amp;B</li> </ul>	 
	<b>Genius</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Beitragsgarantie bis 100 % möglich</li> <li>Attraktive Fondspalette</li> <li>Todesfall-Leistung in der Aufschubzeit von 0-200 % möglich</li> <li>Variante ohne Gesundheitsfragen mit begrenztem Todesfallschutz</li> <li>Laufende und einmalige Beträge sowie Zuzahlungen möglich</li> <li>Ablaufmanagement</li> <li>Lange Flexibilisierung des Rentenbeginns möglich</li> <li>„Sehr gute Rente“ bei Focus Money und „Hervorragend“ bei F&amp;B</li> </ul>	 
	<b>SofortRente</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Lebenslange Rentenzahlung</li> <li>Vererbbar, steueroptimiert und verfügbar</li> <li>„Sehr gute“ SofortRente bei Focus Money</li> </ul>	
<b>Riester-Rente</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Beitragszahlung bis Alter 67 möglich</li> <li>Im Todesfall Übertragung auf Ehegatten oder kindergeldberechtigte Kinder</li> <li>Teilkapitalauszahlung 30 % zum vereinbarten Rentenbeginn</li> <li>Dauerzulagenantrag</li> </ul>	
<b>BasisRente</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Absicherung der Hinterbliebenen im Todesfall möglich</li> <li>Zuzahlungen zur steuerlichen Optimierung möglich</li> </ul>	
<b>Risikoversicherung</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Verlängerungsoption &amp; Nachversicherungsoption</li> <li>Flexible Todesfall-Leistung und vorgezogene Todesfall-Leistung</li> <li>„Sehr guter Risikoschutz“ bei Focus Money</li> </ul>	
<b>Berufsunfähigkeitsversicherung</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>Mit Chance auf Geld-zurück-Effekt</li> <li>Verzicht auf abstrakte Verweisung</li> <li>Volle Rentenleistung ab 50 % Berufsunfähigkeit</li> <li>Nachversicherung ohne Gesundheitsprüfung</li> <li>„5 Sterne“ bei Morgen &amp; Morgen, „Hervorragend“ bei F&amp;B</li> </ul>	 
<b>Krankenversicherung</b>	<b>Kranken-/Pflegetagegeld</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sicheres Einkommen im Krankheits- oder Pflege-Fall</li> <li>„Top Finanzkraft“ bei Focus Money und „5 Sterne“ bei Morgen &amp; Morgen</li> </ul>	 

# Ihr starker Partner

Bei vertriebsorientierter Zusammenarbeit sind nicht allein das gegenseitige Vertrauen, die Sympathie und die persönliche Wertschätzung wichtig.  
Auch die Stabilität und Finanzstärke der Unternehmen bilden die Basis für eine gewinnbringende Kooperation.

---

## Die Württembergische Lebensversicherung AG und die KARLSRUHER sind Ihr starker Partner

---

### Morgen & Morgen Belastungstest Kapitalanlagen

- „ausgezeichnet“



### Standard & Poors

- Finanzstärke „sehr gut“



### Focus Money

- „Top Finanzkraft“



### Institut für Vorsorge und Finanzplanung

- „sehr gute“ Unternehmensqualität





**Karlsruher**



Die Bankenkooperation  
Friedrich-Scholl-Platz  
76112 Karlsruhe  
Telefon 0721 353-782170  
E-Mail [bako@karlsruher.de](mailto:bako@karlsruher.de)  
[www.die-bankenkooperation.de](http://www.die-bankenkooperation.de)

Sprechen Sie auch gerne unsere  
Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vor Ort an!