

# Aus dem Vorarlberger „Ländle“ ins Baden-Württembergische „Ländle“: Die Premiumklasse für mehr Sicherheit und mehr Ertrag

Lebensversicherungs-Produkte der VLV - in Deutschland exklusiv über BF.services GmbH

**K**apitalanlagen gehören nicht an den Spieltisch von Finanzpoker-Runden“ - bei diesen Worten wird Christoph Lebeda von der Bregenzer VLV ganz ernst. „Menschen, die uns ihr Geld anvertrauen, müssen sich sicher sein können, dass sie ihr Geld vermehrt zurück bekommen. Ganz sicher.“

Der Bereichsleiter für Personenversicherungen kann mit der Vorarlberger Landesversicherung dabei auf ein festes Fundament bauen. „Wir sind ein regionaler Versicherer, der ursprünglich seine freien Mitarbeiter, rund 400 an der Zahl, in Gemeindefunktionären und Bürgermeistern fand. Dies war Herausforderung zur Qualität und Verpflichtung zur absoluten Sicherheit“, berich-

tet Lebeda aus der Historie. Natürlich sind es heute über 50 hauptamtlich tätige Mitarbeiter, die die Betreuung der Versicherten übernehmen - aber immer noch hat sich das regionale Prinzip gehalten, immer noch sind 30 Gemeindefunktionäre, Bürgermeister, Bürgerinnen und Bürger dabei. Hinzu kommen der Makler-Vertrieb und der Vertrieb über die Hypo Landesbank Vorarlberg, die ausschließlich Versicherungsprodukte der VLV handelt. „Man schätzt die Flexibilität, die schnellen Reaktionen und das enorme Wissen der VLV. Letzteres beziehen wir bei unseren fondsgebundenen Lebensversicherungen aus der Zusammenarbeit mit der Hypo Landesbank Vorarlberg.“

Diese Flexibilität, die Kundennähe, das „Kunden-Verstehen“ waren der eine Grund, warum sich die BF.direkt mit ihrer Versi-

cherungstochter, der BF.services GmbH den Vertrieb dieser hochinteressanten Finanzprodukte sicherte. Außerdem stimmt der Preis: Beim zentralen Absicherungsprodukt für Baufinanzierungskunden, der Risikolebensversicherung, ist die VLV im Vergleich ganz vorne zu finden.

„Wir sind uns da in unseren Auffassungen optimaler Kundenbetreuung sehr ähnlich“, sagt Ralph Lück, Vorstand der BF.direkt AG. „Und was uns besonders gut gefallen hat: Anders als bei sehr vielen Lebensversicherungen werden hier die Bestandskunden besser gestellt als die potentiellen Kunden, die noch akquiriert werden.“

Anders ausgedrückt: hier wird nicht auf Kosten der Bestandskunden Akquisition betrieben.“

Der zweite Grund war die strikte Verbraucherorientierung der VLV bei den kapitalbildenden Versicherungslösungen für die Altersvorsorge. „Bemerkenswert ist zum Beispiel der frühe, hohe Rückkaufwert - hier werden nämlich die Abschlusskosten auf einen längeren Zeitraum verteilt“ berichtet Nikolaus Caesar, Geschäftsführer der BF.services GmbH. (Auf 72 Monate statt wie bisher üblich auf 24 bis maximal 60 Monate, Anm. d. Red.). „Und sie sind besonders attraktiv, wenn man Preis und Leistung vergleicht. Hier liegt der Grund in den flachen Hierarchien und einem echten Kostenbewusstsein - der Kunde zahlt sein Geld in seine Lebensversicherung und nicht in den Personal- oder Palastausbau.“

Das Haus Morgen & Morgen hat den Rentenversicherungen der VLV Spitzenplätze für die wichtigste Größe dieser Versicherungsart gegeben. Bei der Höhe der den Kunden fest garantierten Rentenzahlungen schneidet der Bregenzer Anbieter als Marktführer ab. Dazu kommt eine sehr solide Anlagepolitik und ein weit überdurchschnittliches Sicherheitspolster des Unternehmens.

Zwei Konzepte sind abrufbar beim langfristigen, fondsgebundenen Aufbau einer Altersvorsorge bei der VLV. „2plus“ spricht diejenigen an, die Kenntnisse am Anlagemarkt selbst mit einbringen und selbst entscheiden möchten. Nach Chance/Risiko-Profil fein abgestufte Investmentlösungen stehen zur Auswahl.

Und Christoph Lebeda ergänzt: „Wichtig war uns in der Zusammenarbeit mit

der Hypo Landesbank Vorarlberg und der BF.direkt, dass die Unabhängigkeit des Fondsmanagements garantiert ist. Es darf keine Verpflichtungen zur Stützung irgendwelcher Papiere oder Unternehmen geben - nur der verlässlich steigende Wert darf entscheiden.“

Bei „3plus“ profitiert der Anleger von einem gemanagten Konzept gepaart mit verschiedenen Garantieelementen. Der Kunde erhält immer das Beste aus Kapitalgarantie, Höchststandsgarantie oder Depotwert. Die Kapitalgarantie ist mit einer Bankgarantie hinterlegt und sichert je nach Laufzeit einen bestimmten Prozentsatz des eingesetzten Kapitals. Ab 20 Jahren Laufzeit oder bei Einmalanlagen ab Beginn beträgt die Garantie 100%.

„Außergewöhnliche Performance ist die feste Basis für die intelligent mit Beitrags- und Höchststandsgarantie kombinierten Finanzprodukte“, sagt Vorstand Lück. Und Geschäftsführer Caesar fügt hinzu: „Der Anbieter des Fonds, die Security KAG, bietet zusätzlich beste Referenzen aus der Verwaltung der staatlich geförderten österreichischen Zusatzrente.“

Grundlage auch hier ist die Flexibilität - ob Absicherung, Einzahlungshöhe, Laufzeit, Pension statt Kapitalablöse, Fondswahl - die ehernen Grundsätze der Institute greifen immer: Kundenorientierung, Kundenzufriedenheit und Sicherheit in jedem individuellen Fall ist oberstes Gebot.

Interessant sind beide Fondskonzepte. Neben steuerlichen Aspekten im Hinblick auf

die kommende Abgeltungssteuer für direkte Fondsanlagen können sich vor allem für Kapitalanleger, also Vermieter, Vorteile in der Kombination mit der Finanzierung ergeben. Ein langfristiges Darlehen kann z.B. auch durch Anlage des Tilgungsteils in der Fondspolice abgesichert und getilgt werden.

Die Versicherungsbestimmungen sind in Deutschland und Österreich fast identisch. Die Kosten der VLV allerdings sind niedriger. Im Vergleich mit Direktversicherungen schnitt die VLV bestens ab: Zwar bot der Direktversicherer die besseren Kapitalisierungs-Summen, aber die Vorarlberger Landes-Versicherung zahlte die höheren Renten und darauf kommt es schließlich an.

Mit den kundenfreundlich kalkulierten Produkten der VLV aus Bregenz, etabliert sich die BF.services GmbH erfolgreich im Markt der Absicherung und Altersvorsorge.

PS.: Dass die VLV natürlich auch Sachversicherungen im Portfolio führt, entspricht dem Auftrag eines traditionellen Versicherers. Zur Zeit denkt man in Bregenz darüber nach, diese Versicherungsprodukte auch um den Bodensee herum anzubieten.

Dann werden deutsche Versicherungsnehmer auf eine neue Qualität der Versicherungsbreite stoßen: bei der Haus- und Hofversicherung zum Beispiel sind Gebäude und Hausrat versichert - und der Hofhund gleich dazu.



Altersversorgung, Kapitalanlage, Vermögensbildung, Rundumschutz für Immobilien

BF.services GmbH  
Friedrichstraße 9A  
70174 Stuttgart  
Tel.: 0711.22 55 44 161 · Fax: 0711.22 55 44 202  
info@vlv-bf.de · www.vlv-bf.de

Immobilienfinanzierungen für Eigennutzer, Kapitalanleger, Fremdwährungsdarlehen

BF.direkt AG · Friedrichstraße 9A  
70174 Stuttgart · Tel.: 0711 22 55 44 140  
Fax: 0711.22 55 44 240  
info@bf-direkt.de  
www.bf-direkt.de