

+ Kapitalanlage + Versicherung + Investment + Finanzierung +

Ausblicke und Einblicke:
Neue Produkte, Dienstleistungen und Strategien für den Finanzvertrieb

2010 WER PLANT WAS?

www.wmd-brokerchannel.de
Printausgabe

Ausgabe 01/2010 - 10 €



Das Sparschwein wird „grün“ - Nachhaltigkeit als Vertriebsargument

Von Lothar See,
Vertriebsvorstand der oeco capital Lebens-
versicherung AG und der Concordia Versicherungen



Noch in den 90er Jahren musste ein nachhaltiger Konsument mitunter weite Wege gehen, wollte er Bio-Produkte kaufen. Im Supermarktregal? Fehlanzeige! Heute belegen Lebensmittelprodukte mit Bio-Siegel sogar beim Discounter ganze Regalböden. Eine logische Konsequenz auf die steigende Nachfrage der Verbraucher. Eine Umkehr dieses Trends ist nicht abzusehen. Im Gegenteil: Alle führenden Studien belegen, dass Nachhaltigkeit und eine Verbindung von Ökologie und Ökonomie für den Verbraucher in 2010 und auch in den kommenden Jahren ein wichtiges Thema bleiben.



Nachhaltigkeit als Vertriebsargument

Dieser Trend hat im letzten Jahrzehnt vom Bio-Geflügel aus dem Supermarkt auch auf das Sparschwein des Kunden übergegriffen.

Die Wachstumsraten bei nachhaltigen Finanzdienstleistungen zeigen es deutlich: Auch das Sparschwein des Kunden will zunehmend mit Nachhaltigkeit gemästet werden. Das einst rein rosa Schweinchen wird also stetig „grüner“! Sprich: Der Verbraucher fordert auch und gerade in Finanzfragen immer mehr nachhaltige, umwelt- und sozialverträgliche Produkte.

Nach einer aktuellen Studie aus dem Jahr 2009 zum Thema „Klimaeffekte von Kapitalanlagen“ ist für mehr als die Hälfte der Privatkunden von Banken und Versicherungen wichtig, dass sich Finanzdienstleister aktiv für den Klimaschutz und die Anpassung an den Klimawandel engagieren. Und damit sind nicht nur Energiesparlampen in den Büros oder Solarkollektoren auf dem Dach gemeint, sondern eine umfangreiche und hochwertige Palette an nachhaltigen Produktangeboten, die den

Wünschen des Kunden entsprechen.

Finanzberater, die solche Angebote in ihrem Portfolio haben, sammeln hier nachhaltig Pluspunkte.

Wenig Angebote halten, was sie versprechen

Eine Vielzahl an Finanzprodukten wird heute als umweltfreundlich oder nachhaltig etikettiert. Doch näher unter die Lupe genommen, erweisen sich die wenigsten als tatsächlich konsequent ökologisch und nachhaltig sinnvoll.

Häufig dient nur ein verschwindend geringer Teil des vom Kunden gezahlten Betrags dem angestrebten Zweck. Der Rest des Geldes fließt in konventionelle Kapitalanlagen ohne besondere Prüfung und genügt somit nicht den gewünschten Anforderungen des Kunden.

Es geht auch konsequent...

Aber es geht auch konsequent nachhaltig. Die oeco capital Lebensversicherung AG hat sich als „erster ökologischer Lebensversicherer“ Deutschlands seit ihrer Gründung

konsequent einer umfangreichen Nachhaltigkeit verschrieben. Dass das Kapital der Kunden auch tatsächlich in ökologisch sinnvolle und ethisch vertretbare Kapitalanlagen fließt, darüber wacht der Ökologische Beirat der Gesellschaft. Dieses unabhängige Gremium besteht aus Experten aus dem Umweltbereich und überprüft in regelmäßigen Abständen, ob das Geld der Kunden im Einklang mit den Kapitalanlagekriterien steht. Als Grundlage für die Anlageentscheidung dienen eigene Umweltleitlinien, die die Basis für die komplette Kapitalanlage bilden.

... und transparent!

Für jeden Kunden transparent, informiert die oeco capital ihre Kunden jährlich über Art und Verwendung des Sparbeitrags. So genießt der Kunde die Gewissheit, dass sein Geld tatsächlich nachhaltig im Rahmen der Umweltleitlinien wirtschaftet und welche Ergebnisse es erzielt. Diese Transparenz ist einmalig in der Versicherungsbranche!

Konsequent nachhaltig auch in der Produktgestaltung

Bedarfsdeckung, Sicherheit, Garantie und langfristige Erfüllbarkeit ste-

hen für den Kunden bei der Wahl seines Versicherungspartners im Vordergrund. Die oeco capital erfüllt diese Kundenwünsche. Aktuelle Ratings unterstreichen die Qualität der Angebote.

Neben der einzigartigen Ausrichtung bietet die Gesellschaft deswegen auch zahlreiche Besonderheiten und Innovationen in ihrer Angebotspalette:

In ihrem neuesten Produkthighlight „oeco futur“ z. B. kombiniert die oeco capital eine äußerst flexible Privat-Rente mit komplett neuem Bedingungsmerkmal mit einem zusätzlichen Schutz bei Pflegebedürftigkeit. Eine erhöhte Altersrente bei Pflegebedürftigkeit zum Rentenbeginn schließt eine weitere Lücke in der Vorsorgeplanung vieler Menschen. Die erhöhte Rente wird bereits ab Pflegestufe I ein

Leben lang gezahlt. Genau wie auf die Möglichkeit der Nachprü-



fung, verzichtet die Gesellschaft auf Gesundheitsfragen bei Vertragsabschluss.

Mit ihrer durch und durch nachhaltigen Ausrichtung, verbunden

„oeco futur kombiniert eine äußerst flexible Privat-Rente mit komplett neuem Bedingungsmerkmal und mit einem zusätzlichen Schutz bei Pflegebedürftigkeit.“

mit der einmaligen Transparenz, besitzt die oeco capital ein starkes Alleinstellungsmerkmal. Gerade für die Kunden, die eine nachhaltige Verbindung von ökonomischer und ökologischer Leistungsstärke suchen, bieten wir optimale Lösungen. Davon kann jeder Ver-

triedspartner profitieren. Nicht nur im Jahr 2010!



oeco capital

der **erste** ökologische Lebensversicherer

Persönliche Absicherung und Vorsorge –
nachhaltig und **ökonomisch!**

Unsere Produkthighlights:

oeco futur

Rentenversicherung mit erhöhter Altersrente
bei Pflegebedürftigkeit zum Rentenbeginn

juniorBASIC

Rentenversicherung mit TOP-Kinderinvaliditäts-
schutz und herausragender Erhöhungs- und
Umstellungsoption in eine BUZ

Risikoversicherung

mit terminal-illness Komponente und „oeco fit“ -
Konditionen für besonders risikobewusste Kunden

Mehr Infos erhalten Sie unter www.oeco-capital.de oder
fordern Sie ausführliche Unterlagen unter info@oeco-capital an!