Nr. 1

Februar 1998

NECKURIER

Das NECKURA Mitarbeitermagazin

Ehren-Club-Ziel 1999 Bühlerhöhe

Gute Verkaufschancen mit neuen Produkten

IN DIESER AUSGABE:

Neu strukturiert
Führungsaußendienst im Stammvertrieb *Seite 2*

Auf neuen Wegen
Jahresendgeschäft AUTO DIREKT *Seite 4*

Der RoE
Eine zentrale Ertragsgröße *Seite 5*

Rapid – die schnelle und
sichere Altersvorsorge *Seite 7*

Neu strukturiert

Der Führungsaußendienst im Stammvertrieb

Liebe Leserin, lieber Leser,

das Währungskarussell dreht sich – in der Körperbehindertenwerkstatt der Caritas in Umkirch. Auf einer selbst angefertigten Holzdrehscheibe sortieren sechs Mitarbeiter immer noch die riesigen Mengen an ausländischen Münzen, die gespendet wurden. Einige Kostbarkeiten wurden dabei entdeckt. Allen voran eine Münze aus dem Jahr 1496.

Der Gegenwert der Münzen kommt Kinderhilfeprojekten in der Dritten Welt zugute. „Neue Familien für unbegleitete Kinder in Rwanda" ist eines davon. Über 4.000 Kinder, die 1994 in den Wirren des Bürgerkrieges ihre Familien verloren haben und allein umherirrten, werden betreut. Für ihre Unterbringung in sorgfältig ausgewählten Pflegefamilien wird gesorgt. Gleichzeitig unterstützt Caritas den Aufbau von Familienhäusern, in denen alleinstehende Frauen diese Kinder aufnehmen und erziehen. Das Schulgeld wird aus Projektmitteln bezahlt.

So können diese Waisenkinder, auch durch Ihre Hilfe, wieder sozial integriert werden und Geborgenheit und Zuwendung erfahren.

Ingrid Fuchs

Etwa 15 Monate Projektarbeit haben die Vorbereitungen für die Umgestaltung unseres Stammvertriebes in Anspruch genommen. Am 1. Januar 1998 ist nunmehr auch die neue Aufbauorganisation im Führungsaußendienst Realität geworden. Hier die wichtigsten Veränderungen.

Bisher dachte man, wenn vom Führungsaußendienst die Rede war, an Organisationsleiter, Spartenleiter und Filialdirektoren. Mit der neuen Struktur, die sich auf Vertriebsführung, -unterstützung und -betreuung auswirkt, werden wir unserem Bestreben nach veränderten und zusätzlichen Funktionen gerecht.

Nach dem Motto „Weniger ist manchmal mehr" ersetzt der Spezialist den bisherigen Generalisten. Insgesamt drei Agenturberater mit individuellen Spezialistenfunktionen berichten zukünftig an den Filialdirektor. Dieses Team steht unseren Agenturinhabern mit Rat und Tat zur Seite. Damit ist auch die Aufbauorganisation zugunsten einer flacheren Hierarchie geändert worden. Zukünftig trägt der Filialdirektor die unmittelbare Verantwortung für die Agenturen. Er steht mit dieser Umstrukturierung ebenfalls vor einer deutlich veränderten Herausforderung.

Ziel dieser Umgestaltung ist vor allem die Unterstützung unserer Agenturen bei der Realisierung der wichtigsten operativen und strategischen Erfolgsfaktoren. Darunter fallen vornehmlich

- der unbedingt notwendige Ausbau unserer Vertriebskapazität
- das Generieren von Neukunden in zielgruppengerechteren Sozialschichten
- die schnellere und völlige Ausschöpfung der dem Vertrieb zur Verfügung stehenden Reserven in Technik und Marketing
- die Effizienzsteigerung in den Agenturen
- die Förderung von analysegestützter Beratung und Verkauf
- die Steigerung der Produktivität im Verkauf allgemein.

Wer macht nun eigentlich was?

Vertriebsberater Organisation (VBO)
Er trägt die komplette Ergebnisverantwortung für die hauptberuflichen Mitarbeiter in den Agenturen (HVinGA). Dazu gehören der stetige Ausbau dieses Vertriebskanals ebenso wie die Sicherstellung der Wirtschaftlichkeit unserer Investitionen. Wegen der Bedeutung der Kfz-Sparte ist ihm auch die Verantwortung für Qualität und Quantität dieses Geschäfts zugeordnet, und zwar für alle Vertriebspartner innerhalb der Filialdirektion.

Vertriebsberater Verfahrenstechnik und Betriebswirtschaft (VBV)
Er ist zunächst verantwortlich für Einführung und Akzeptanz der Versicherungs- und Versorgungsanalyse (VVA). Den gleichen Schwerpunkt hat auch die für das zweite Halbjahr 1998 geplante Etablierung unseres neuen NECKURA Außendienst Informations Systems. Darüber hinaus wird das Aufgabengebiet sukzessive ausgedehnt auf alle Facetten des dezentralen Agenturmarketings, die Agentursteuerung unter Rentabilitätsaspekten und die betriebswirtschaftliche Agenturberatung.

Vertriebsberater Spartenförderung (VBS)
Dieser führt als einziger eine bereits vorhandene Funktion mit geringen Änderungen fort. Sein Verantwortungsbereich umfaßt die Sparten Leben, Unfall und gewerbliches Sach/H-Geschäft. Dabei kommt der Förderung des hochqualifizierten Geschäfts in der Zielgruppe der Selbständigen besondere Bedeutung zu. Zusätzlich ist ihm die Ergebnisverantwortung für die über unsere Kooperationspartner betriebenen Sparten Krankenversicherung und Bausparen übertragen.

Mit Hilfe veränderter Organisationsabläufe in der Zusammenarbeit, der Entscheidung zu mehr gruppendynamischen Prozessen, verbesserten Kommunikationswegen, einem der neuen Struktur angepaßten Geschäftsplan und einer mehrwöchigen Vorbereitung auf die neuen Aufgaben fühlen wir uns für zukünftige Herausforderungen gut vorbereitet. Trotzdem wird es einige Zeit dauern, diesen hohen theoretischen Anspruch zur Praxis werden zu lassen. Es gibt noch genügend zu tun.

Michael Eberhard

Jahreseröffnungstagung 1998

Kompetenz zeigen – Wandel gestalten – Zukunft sichern

Rund 250 Gäste aus dem Innen- und Außendienst der NECKURA waren am 27. Januar 1998 zur Jahreseröffnungstagung 1998 in Darmstadt eingeladen. Die Herren Jacobsen, Lang, Gluth, Dr. Ackermann und Eberhard referierten aus jeweils unterschiedlichen Blickwinkeln zum diesjährigen Geschäftsplan-Motto **„Kompetenz zeigen – Wandel gestalten – Zukunft sichern".**

Kompetenz zeigen

Das war im vergangenen Jahr aufgrund des starken Verdrängungswettbewerbs im Versicherungsmarkt keine leichte Sache. Angesichts sinkender Beitragseinnahmen und steigender Kosten blieben die erreichten Produktionsergebnisse, wie Uwe Jacobsen ausführte, in allen Sparten – mit Ausnahme des Krad-Geschäfts – hinter den Erwartungen zurück.

1998 gilt es, alle Anstrengungen auf den Beweis unserer Kompetenz im Agenturvertrieb gegenüber dem Direktvertrieb auszurichten. Dabei spielt sich die Auseinandersetzung nicht im Preissegment, sondern im Service ab. Sinkende Stornoquoten sind ein Beweis, daß wir hier den richtigen Ansatz gefunden haben.

Vorgestellte Neuerungen wie Bündelungsrabatte für PKW und Krad, das neue Kombi-Produkt Rapid und ein neues Unfallangebot bieten, wie Hans Peter Lang zeigte, positive Ansatzpunkte zur Verbesserung unserer Marktposition. Unterstützung findet der Agenturvertrieb hierbei in verstärkter Werbung und Schulung, verbesserter Kundenkommunikation und Agenturumfeldmarketing sowie einer neuen Führungsstruktur.

Auch im Sach/HU-Bereich sieht Dr. Peter Ackermann die NECKURA mit zahlreichen neuen Produkten und Produktverbesserungen „hart am Wind". Das NECKURA-Ziel der Kundenorientierung wurde im Unfall- und Gewerbehaftpflicht-Bereich mit marktgerechten Deckungskonzepten zu attraktiven Tarifen umgesetzt.

Wandel gestalten

Wirtschaft und Gesellschaft befinden sich mehr als je zuvor in einer Zeit des Umbruchs. Ein drastischer Wandel der Altersstruktur in der deutschen Bevölkerung und ein Rückgang der Erwerbstätigkeit stellen die Sozialversicherungen vor kaum lösbare Probleme. Den daraus resultierenden Bedarf an privater Altersvorsorge stellte Udo Gluth als eine große Herausforderung und Chance für die Lebensversicherer über die nächsten Jahrzehnte dar.

Mit einer umfassenden Vertriebs-Umgestaltung schlug die NECKURA bereits im vergangenen Jahr einen deutlichen Wandel in Richtung auf eine sichere Zukunft ein. Strukturelle Veränderungen, so Hans Peter Lang, dienen dem Ziel, ein leistungsstarkes Netz von Agenturen und Führungsaußendienst bei gleichzeitiger Kostenreduzierung zu schaffen.

Steigenden Kostendruck kann auch der Agent nur durch Optimierung vorhandener Kapazitäten auffangen. Michael Eberhard zeigte auf, wie der „Unternehmeragent" dieses Ziel mit Hilfe einer softwaregestützten betriebswirtschaftlichen Analyse umsetzen kann.

Zukunft sichern

Im Interesse einer sicheren Zukunft für das Unternehmen muß, so Uwe Jacobsen, dem Aktionär langfristig eine angemessene Verzinsung seines Eigenkapitals geboten werden.

Millionen-Investitionen durch geplanten externen Zukauf, ein neues NAIS-System, Produkt- und Preisentwicklung sowie Schulungsmaßnahmen bedeuten zwar einen kurzfristigen Verzicht auf Profite, dienen jedoch langfristig dem Ziel, den Kostendruck durch internes Wachstum zu erleichtern.

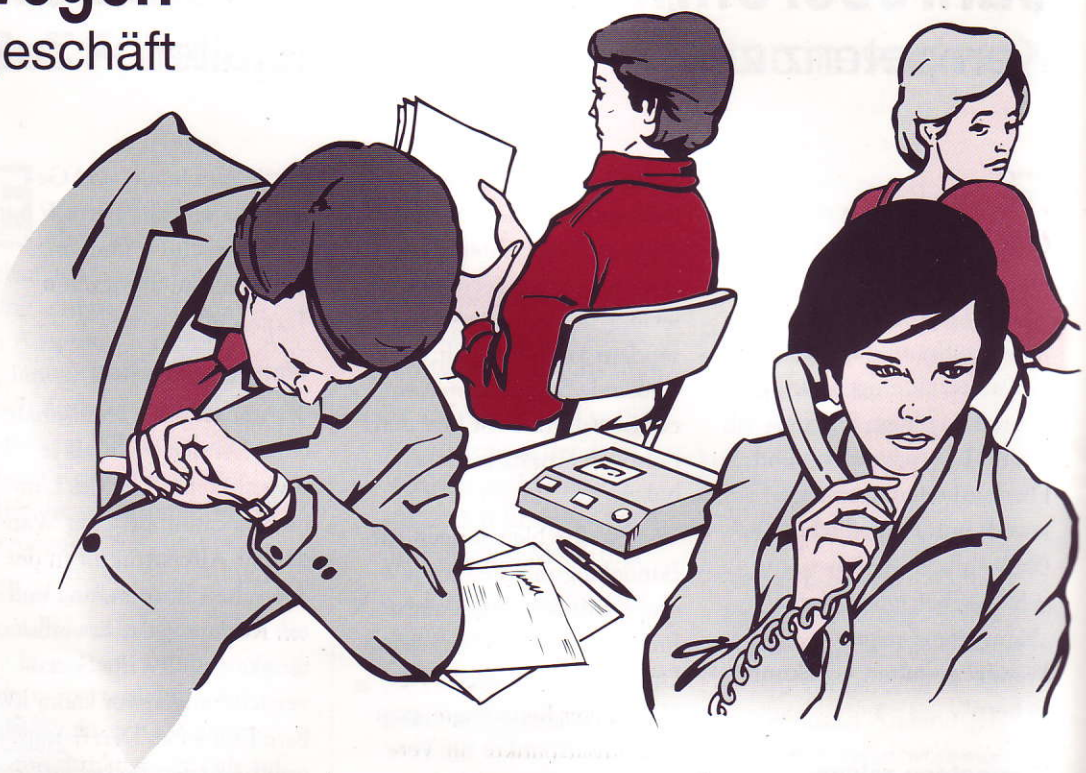
Auch mit Investitionen im Rahmen von Geschäftsplan-Vergütungen und Incentives setzt die NECKURA 1998 Anreize für erfolgreiche Arbeit.

Mit neuen Produkten, einem gestärkten Team im Innen- und Außendienst und großer Investitionsbereitschaft richtet sich die NECKURA 1998 auf den Beginn einer erfolgreichen Zukunft ein.

Frauke Heckmann

Auf neuen Wegen

Das Jahresendgeschäft



Zum Jahreswechsel konnte die Differenz zwischen Ablaufkündigungen und Neugeschäft sowie den Kündigungsrücknahmen wieder positiv gestaltet werden. Dazu mußten jedoch rechtzeitig vor dem Jahresende alle Weichen auf Erfolg gestellt werden.

Vertrieb

Die bisher größte Mailingaktion in der Geschichte der AUTO DIREKT mit einer Aussendemenge von mehr als 400.000 Anschreiben an Interessenten wurde für Anfang November geplant. Nach dem Motto „Wenn wir nicht schreiben, dann schreibt ein anderer" war die Zielsetzung, alle Interessenten des laufenden Jahres und der Vorjahre erneut anzuschreiben.

Der Erfolg der Marketing- und Vertriebsaktivitäten war einfach überwältigend. Die Ergebnisse aus 1996 wurden noch übertroffen. Im November und Dezember wurden 62.446 Angebote, die Anfragen aus unserer Fernsehwerbung mitgerechnet, erstellt. In der Spitze hatten wir pro Tag bis zu 8.000 Anrufe. Trotz Überstunden, Sonderschichten und zusätzlicher Aushilfen für die Couponbearbeitung waren sämtliche Kapazitäten erschöpft. Zur Unterstützung wurde noch Hilfe aus den anderen Abteilungen des Hauses angefordert.

Die Anstrengungen waren von Erfolg gekrönt. Teilweise gingen am Tag mehr als 400 Anträge ein. Doppelt so viele wie im gleichen Zeitraum des Vorjahres.

Fernsehwerbung

Unsere TV-Kampagne 1997 löste einen wahren Ansturm an Anfragen zum Jahreswechsel aus. In Spitzenzeiten erhielten wir täglich bis zu 2.000 Anrufe. Im Vergleich dazu: Die übliche Anzahl liegt bei etwa 300 – 400 Anfragen am Tag.

Die Ergebnisse aus dem ersten Jahr der Fernsehwerbung stellen sich erfreulich dar. Mit geringeren Kontaktkosten und einer höheren Anzahl von Verträgen lagen wir über unseren Plandaten.

Betrieb

Aber natürlich schläft auch die Konkurrenz nicht. Die Marketingaktivitäten unserer Mitbewerber zeigten Wirkung. Von September bis Dezember gingen insgesamt über 6.000 Ablaufkündigungen bei uns ein. Deshalb wurde auch in diesem Jahr wieder eine „Kündigungsrücknahmeaktion" gestartet. Begonnen wurde mit einer telefonischen Nachfaßaktion. Dabei konnte sehr schnell festgestellt werden, daß die Kündigungen fast ausschließlich aufgrund günstigerer Angebote der Mitbewerber ausgesprochen wurden.

Das beste Argument für die Rückgewinnung dieser Kunden war ein günstigeres Alternativangebot. Hierzu wurde aus mehreren Tarifvarianten die für den Kunden günstigste Variante ermittelt. Eine ganze Menge Aufwand, wenn man bedenkt, daß alle Angebote über M-Text erstellt und manuell im Fachbereich unterschrieben und kuvertiert werden mußten. Jedem Angebot wurden zusätzlich noch der praktische AUTO DIREKT-Einkaufswagenchip und ein Rückumschlag beigelegt. Dem Kunden sollte die Rücknahme seiner Kündigung ja so einfach wie möglich gestaltet werden.

Der Aufwand hat sich gelohnt. Über 900 Kunden konnten so wieder von AUTO DIREKT überzeugt werden.

Durch die Versendung der Hauptfälligkeitsrechnungen und den hohen Antragseingang wurde die Arbeitsbelastung für die Mitarbeiter in Betrieb in den letzten beiden Monaten des Jahres extrem hoch. Diese zusätzlichen Arbeiten konnten nur noch mit Überstunden und Samstagsarbeit bewältigt werden.

Fazit

Während im Vorjahr ein Zubau von 1.800 Verträgen zu verzeichnen war, kann zum Jahresende 1997 ein Plus von über 6.000 Kfz-Verträgen gemeldet werden. Das bestärkt uns, künftig den eingeschlagenen Weg konsequent weiterzuverfolgen, ist aber auch gleichzeitig Verpflichtung, darüber hinaus alternative, erfolgversprechende Mittel zu suchen und einzusetzen.

Peter Bock, Klaus Kleinhenz

„Die Besten sein"

Jahreseröffnungstagung '98

Frei nach dem Motto „Das Bessere ist der Feind des Guten" eröffnete Jürgen Hammesfahr am 6. Februar 1998 im Parkhotel, Bad Soden, die Jahreseröffnungstagung 1998. Und tatsächlich gibt ein sehr erfolgreiches Geschäftsjahr 1997 allen Anlaß zu optimistischen Zielsetzungen für das laufende Jahr.

Wachstumsbranche

Der Direktvertrieb ist mittlerweile eine wichtige Wachstumsstütze der NECKURA Versicherungsgruppe geworden.

Der Erfolg läßt sich auch an der steigenden Mitarbeiterzahl ablesen. Rund 120 Teilnehmer, unter ihnen auch der Vorstandsvorsitzende der AUTO DIREKT Hans Peter Lang, verfolgten bei der Jahreseröffnungstagung ein kurzweiliges Programm.

Im Anschluß an eine sehr informative Vortragsreihe des Vorstands und der Bereichsleiter sorgten beim portugiesischen Buffet die Animationskünstler „Willi und Lenchen" für gute Stimmung.

Incentivereise 1997

„Und tschüs" sagten in diesem Jahr die Gewinner des Vertriebswettbewerbs „Rovaniemi 1997":

Alexander Helgert

Dagmar Klein

Thomas Milbrecht

Barbara Sachs

Reiner Wack
(alle Kfz)

Sabine Bachmann
(Sach/HU)

Thorsten Kratzer

Jochen Margraf
(Leben)

Das von allen Mitarbeitern in 1997 gezeigte Engagement wird sicherlich ein guter Grundstein für eine erfolgreiche Verwirklichung des nächsten Incentiveziels „Portugal 1998" darstellen.

Elmar Steffens

Der RoE

Eine zentrale Ertragsgröße

Zum zweiten Mal in der Geschichte der NECKURA kommt in diesem Monat bei vielen Innendienstmitarbeitern ein erfolgsabhängiger Bestandteil der Vergütung zur Auszahlung. Die Höhe dieser Zahlung ist von der Erreichung des geplanten RoE abhängig. Was verbirgt sich dahinter?

Definition

Die Abkürzung RoE steht für Return on Equity. Der RoE weist die Eigenkapitalrentabilität des NECKURA-Gesamtkonzerns aus und gibt an, wie hoch der Ertrag des Konzerns bezogen auf das in der NECKURA gebundene Kapital unserer Muttergesellschaft Nationwide ist. Als Prozentzahl ausgedrückt spiegelt der RoE die Verzinsung dieses eingesetzten Kapitals wider.

Berechnung

Die Berechnung des RoE ist an den Jahresabschluß angelehnt, kann aber nicht direkt aus den Zahlen des Geschäftsberichts erfolgen. Hierzu muß auf die Zahlen des internen Rechnungswesens zurückgegriffen werden. Dies hat den Vorteil, daß die Berechnung des RoE von der allgemein gängigen „bilanzpolitischen Kosmetik" unberührt bleibt. Die Ermittlung des RoE erfolgt, vereinfacht dargestellt, nach der oben aufgeführten Formel.

Diese Formel beantwortet auch die häufig gestellte Frage, warum die im Jahresverlauf ausgewiesenen RoE-

Prämienerträge

− Aufwendungen für Versicherungsfälle (Schaden/Unfall)

− Aufwendungen für Versicherungsleistungen (Leben)

− Betriebsaufwendungen

+ Kapitalanlageergebnis

= Ertrag

: eingesetztes Kapital von Nationwide (319,7 Mio. Mark in 1997)

RoE (in %)

Ergebnisse so starken Schwankungen unterliegen können. Ursächlich hierfür sind vor allem die in die Berechnung einfließenden zufallsbedingten und damit nur schwer zu prognostizierenden Schadenaufwendungen.

Aktuelles RoE-Ergebnis

Im Geschäftsjahr 1997 erzielte der NECKURA-Gesamtkonzern einen RoE von 7,46 Prozent oder 23,9 Mio. Mark. Dies bedeutet, daß das geplante RoE-Ergebnis von 6,16 Prozent um 21,1 Prozent übertroffen wurde. Alle Innendienstmitarbeiter mit variablen Gehaltsbestandteilen können sich daher auch dieses Jahr wieder über eine attraktive Bonifikationszahlung freuen.

Dr. N. A. Vogel

Geschäftsprozeßoptimierung
Zwischenbericht

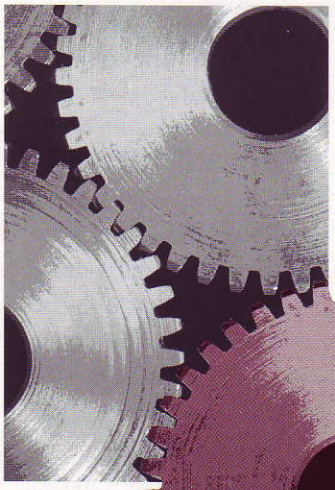
Unter dem Arbeitstitel Geschäftsprozeßoptimierung (GPO) werden alle Aktivitäten und die gesamten Leistungen in der NECKURA auf den Prüfstand gestellt. 22 „Stabsbereiche" wurden 1997 betrachtet. Für 18 Bereiche wurden inzwischen die Grobanalysen abgeschlossen und Optimierungsmaßnahmen erarbeitet.

Stand der GPO

Einige der Optimierungsmaßnahmen, wie die zentrale Telefonauskunft über CD-ROM, konnten sofort umgesetzt werden. Andere Maßnahmen wurden in den Bereichen selbst realisiert. Berichte und interne Besprechungen wurden dem Bedarf entsprechend eingeschränkt oder fallen bei zu geringem Bedarf jetzt ganz weg.

Erwartungsgemäß zieht die Grobanalyse aber weitere Untersuchungen nach sich. Ganz besonders bei den Maßnahmen, die eine Verlagerung von Tätigkeiten auf andere Abteilungen vorsehen. Das gilt auch für Maßnahmen, die in einem Bereich zwar Einsparungen bringen, für andere Bereiche aber Mehrbelastungen oder Servicebeeinträchtigungen gegenüber externen Kunden bedeuten. Ein Beispiel: die teilweise Reduktion der DV-Durchläufe. Es darf nicht passieren, daß durch Optimierungen in einem Bereich der gesamte Ablauf an Effektivität verliert. Diese Überprüfungen laufen zur Zeit noch.

Maßnahmen mit geschäftspolitischer und grundlegender aufbauorganisatorischer Bedeutung, so zum Beispiel die Zusammenlegung gleichartiger Funktionen, bedürfen ebenfalls einer genaueren Untersuchung.



Dies gilt genauso für Maßnahmen, zu deren Realisierung erst Investitionsentscheidungen getroffen werden müssen, wie für den Einsatz von Testsoftware. Auch Schritte, die mit Eingriffen in die Anwendungssysteme verbunden sind, verlangen tiefergehende Analysen.

Nutzen der GPO

Vielfach wird die Frage nach dem Nutzen dieser Analysen und nach den Einsparergebnissen aus den Optimierungsmaßnahmen gestellt. Die Beantwortung dieser Frage bereitet deshalb Schwierigkeiten, weil derzeit nur allererste grobe Hinweise auf Nutzenpotentiale vorliegen. Tiefergehende Analysen müssen hier noch weiteren Aufschluß geben. Überlegungen wie Nutzenerwartung und Realisierungschance stehen dabei im Vordergrund.

Manche Maßnahmen und Erkenntnisse können jedoch wegen ihrer rein qualitativen Eigenschaft kaum in Heller und Pfennig bewertet werden. Ein Beispiel dafür ist die Erkenntnis zum Informationsbedarf der Agenturen, die in die Gestaltung des neuen NAIS-Systems einfließt.

Von allgemeinem Nutzen hingegen sind Optimierungsmaßnahmen und Erkenntnisse wie diese: die Nutzung der Analyseunterlagen zur effizienteren Jahresplanung einzelner Abteilungen, das Erkennen von Schnittstellen in einer Gesamtübersicht oder auf welche Tätigkeiten wir im „Notfall" kurzfristig verzichten könnten.

Wichtig ist jedenfalls, daß die Geschäftsprozeßoptimierung als eine permanente, gemeinsame Aufgabe aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Unternehmen verankert ist und wir hierdurch Freiräume für eine stärkere Service- und Marktorientierung erzielen. Hierin liegt ein zentraler Nutzen für die Zukunft der NECKURA.

Dr. Harald Neugebauer

Schatzsuche
Teil 2

Auf seiner „Schatzinsel II" übertraf sich Robinson Crusoe beim zweiten K-Ablaufwettbewerb beträchtlich. Hatte er mit seiner Mannschaft in der ersten Aktion 1996 beachtliche 2.534 Kfz-Neuanträge ausgebuddelt, so konnte er diesmal sage und schreibe 4.084 gewertete Neuanträge aus Ablaufkündigungen zählen. Robinsons erfolgreichste Helfer in 1997 waren:

Steffen Schart
FD Mitte

Tino Schönberger
FD Mitte

Sabine Ilmert
FD Mitte

Karl-Heinz Meurer
VD West

Hans Kastner
LD Süd-West

Jürgen Fleischer
FD Mitte

Werner Dietrich
LD Süd-West

Hans-Peter Langner
FD Nord

Gunter Schmalfuß
FD Mitte

Cosimo Marcino
FD Süd

Dafür gab es wieder pures Gold auf die Hand: für je vier gewertete Anträge einen „American Eagle".

Jürgen Wald

Bausparen + Rente = unser neues Kombi-Produkt

Rapid – die schnelle und sichere Altersvorsorge

Die Probleme der gesetzlichen Rentenversicherung werden von Tag zu Tag deutlicher. Immer weniger Erwerbstätige müssen immer mehr Rentner finanzieren. Immer mehr Arbeitnehmer werden arbeitslos, zahlen also keine Beiträge mehr. Die Menschen leben länger – also müssen auch die Renten länger gezahlt werden. Durch Studium und Arbeitslosigkeit nach der Berufsausbildung kommen junge Leute zunehmend später in den Beruf. Ältere Arbeitnehmer gehen immer früher in den Ruhestand. Die Rentenkasse muß immer mehr versicherungsfremde Leistungen erbringen. Die Folgen sind klar. Unser Generationenvertrag, wonach die Berufstätigen für die Versorgung der Älteren aufkommen, wird in der heutigen Form nicht mehr funktionieren. Alle, die nicht unmittelbar vor dem Ruhestand stehen, sind daher gut beraten, ihren dritten Lebensabschnitt über eine private Rente finanziell zu sichern.

Mit unserem neuen pfiffigen Vorsorgekonzept „Rapid" kann man sich jetzt in kurzer Zeit und mit geringem Aufwand eine private Zusatzrente aufbauen.

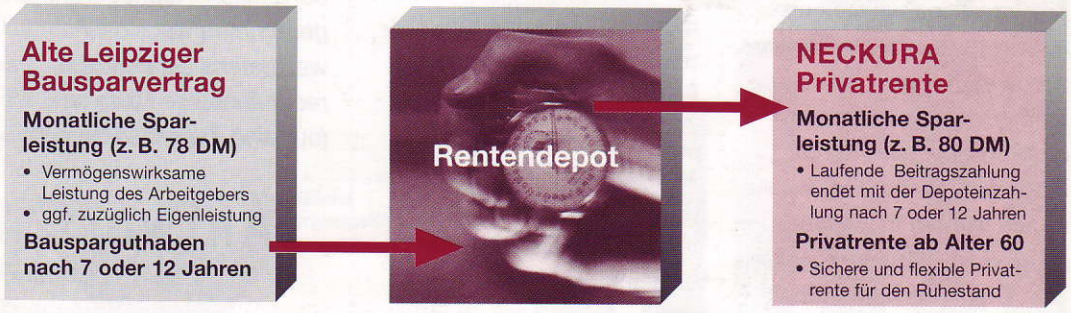
Die Produkt- und Verkaufsidee

Zusammen mit der Alten Leipziger Bausparkasse haben wir das neue Kombi-Produkt entwickelt. Es heißt: Rapid – die schnelle und sichere Altersvorsorge. Damit bietet die NECKURA ab sofort allen Arbeitnehmern in jungem und mittlerem Alter die Möglichkeit, eine sichere, lebenslange Privatrente aufzubauen. Und das ohne lange Spardauer. Zu diesem Zweck werden die vermögenswirksamen Leistungen in einen Bausparvertrag bei der Alten Leipziger Bausparkasse eingezahlt. Gleichzeitig wird eine Privatrente bei der NECKURA Lebensversicherung abgeschlossen. Nach Beendigung der Bindungsfrist von sieben Jahren oder später können alle noch in der Zukunft fälligen Beiträge für die Privatrente aus dem Guthaben des Bausparvertrages finanziert werden. Dies erfolgt durch eine einmalige Depoteinzahlung. Mit dieser Zahlung endet die laufende Beitragszahlung zur Rentenversicherung.

Wenn die vermögenswirksamen Leistungen und gegebenenfalls ergänzende Beiträge weiterhin in den Bausparvertrag eingezahlt werden, kann die Privatrente durch weitere Depotzahlungen alle fünf Jahre spürbar erhöht werden.

Tolle Verkaufschancen

Mit Rapid bietet die NECKURA ein marktgerechtes und äußerst interessantes Angebot. Es eröffnet unserem Außendienst gleichzeitig die hervorragende Chance, die Anlage vermögenswirksamer Leistungen noch stärker als bisher in die Akquisition und Aktivitäten einzubeziehen.



Karlheinz Luh

NECKURIER

Offen gefragt ... Offen gesagt

Frage

Abbau von Agenturen sowie Außendienstmitarbeitern in der FD Nord-West

Leider vermisse ich einen aktuellen Report über das obengenannte Thema.

Antwort

von Hans Peter Lang, Mitglied des Vorstands

Der Vorstand hat im Rahmen seiner Planungstagung dem Konzept der notwendigen Sanierung des Stammvertriebs zugestimmt. Die Einzelheiten wurden in Informationsveranstaltungen der Filialen allen Außendienstmitarbeitern erläutert. Zudem wurde im Rahmen der zentralen Jahreseröffnungstagung dieser Aspekt ausführlich behandelt. Weitere Informationen wurden in Außendienstveranstaltungen gegeben. Den Sprechern unserer Generalagenten wurden die Zusammenhänge, unsere Neuausrichtung sowie die wirtschaftlichen Aspekte getrennt und frühzeitig erläutert.

Damit schien der aktuelle Informationsbedarf für dieses Thema ausreichend und in vollem Umfang abgedeckt. Für den Anfrager und Mitarbeiter, die an den Vorabinformationen der Filialen nicht teilnehmen konnten, stehen Michael Eberhard und ich gerne zu Erläuterungen zur Verfügung.

Frage

Kundenorientierung – Seminare TMI

Warum werden diese Seminare dem produzierenden Außendienst nicht angeboten? Bedarf ist sicherlich vorhanden.

Antwort

von Hans Peter Lang, Mitglied des Vorstands

Wir freuen uns über die Anfrage und teilen die Einschätzung des Außendienstmitarbeiters.

Die Entscheidung der Geschäftsleitung, alle Mitarbeiter des Innendienstes in der Zeit von Februar bis Juli 1998 über acht zweitägige Veranstaltungen weiter zu qualifizieren, beinhaltet eine Mammutaufgabe mit erheblichen Kosten und Aufwendungen an Arbeitszeit. An den Veranstaltungen werden jeweils zwei erfahrene Generalagenten teilnehmen, um den Informationsfluß, Gedankenaustausch und die Diskussion zwischen Innen- und Außendienst zu fördern. Die Ausdehnung auf den Außendienst und die Mitarbeiter in den Agenturen scheitert derzeit an den, wie man sich unschwer vorstellen kann, hohen Reise- und Übernachtungskosten, die im Gegensatz zum Innendienst anfallen würden.

Wir bitten daher um Verständnis, daß die Etatbeschränkungen aus derzeitiger Sicht eine Ausweitung nicht erlauben.

Frage

Rauchverbot

Vorschlag: Halbtagsrauchverbot als erster Schritt zur Lösung der Rauchproblematik. Wenn schon auf das Recht auf „rauchfreie Luft" keine Rücksicht (von den Rauchern/uneinsichtig) genommen wird, dann wenigstens ein Halbtagsrecht für beide Parteien (nur eine Zwischenlösung).

Antwort

von Uwe E. Jacobsen, Vorstandsvorsitzender

Nachweislich ist Rauchen gesundheitsschädigend, und es ist inzwischen unwidersprochen auch belegt, daß Passivrauchen ebenso gesundheitlich belastend wirkt. Es wäre also im Interesse der eigenen Gesundheit gut und aus Rücksicht auf Kolleginnen und Kollegen wünschenswert, wenn Raucher auf diesen allgemein schädigenden Genuß zumindest in den Büroräumen verzichten würden.

Nach erheblichen Investitionen in unsere Klimaanlage hat sich die Rauchbelästigung spürbar verringert. Im Gegensatz zur Meinungsumfrage 1992 (50 Prozent) waren es daher bei der Mitarbeiterbefragung 1996 nur noch ungefähr 40 Prozent, die ein allgemeines Rauchverbot befürwortet haben. Damit fehlte der mehrheitliche Rückhalt für einen entsprechenden Erlaß.

Überall dort, wo Raucher immer noch belästigend auf ihr Umfeld wirken, unterstütze ich in großem Maße abteilungs-/bereichsindividuelle Kompromißlösungen, die den Nichtrauchern akzeptable Bedingungen gewährleisten. Insofern ermutige ich die Betroffenen, Vorschläge, wie z. B. den hier vorliegenden, in ihrem Bereich zu diskutieren und auf kollegialer Basis ohne Anweisung „von oben" Vereinbarungen zu treffen. Noch hat die Lobby der Raucher und der Tabakwarenindustrie erfolgreich das Nichtraucherschutzgesetz verhindert. Es war sicher zu einschneidend angelegt und wird in einem zweiten Anlauf absehbar zum Erfolg führen; denn der Verpflichtung zum Schutz der Gesundheit kann der Gesetzgeber sich nicht entziehen. Insofern arbeitet die Zeit für die gesundheitsbewußten Nichtraucher!

Jetzt gibt's bei Unfall Rente!

Ergänzen Sie jetzt Ihre private Unfallvorsorge

Mit der Unfall-Rente bietet die NECKURA eine neue Leistungsart in der Unfallversicherung an. Sie garantiert ein gesichertes Einkommen nach einem schweren Unfall. Monat für Monat. Jahr für Jahr – bis zum Alter 65. Und das zusätzlich zu einer einmaligen Kapitalzahlung.

Die Unfall-Rente ist eine wichtige Ergänzung der NECKURA-Unfallversicherung. Während durch die Kapitalleistung bei Invalidität in erster Linie Heil-, Rehabilitations-, Schulungs- und Umbaumaßnahmen sowie der Aufbau einer neuen Existenz sichergestellt werden können, bringt die Unfall-Rente ein zweites finanzielles „Standbein" für die Bewältigung der Unfallfolgen. Bereits ab einem Invaliditätsgrad von 50 Prozent zahlt die NECKURA unabhängig vom Lebensalter eine monatliche Rente bis zum 65. Lebensjahr. Danach setzt in der Regel die gesetzliche und private Altersversorgung ein.

Versorgungslücke wird geschlossen

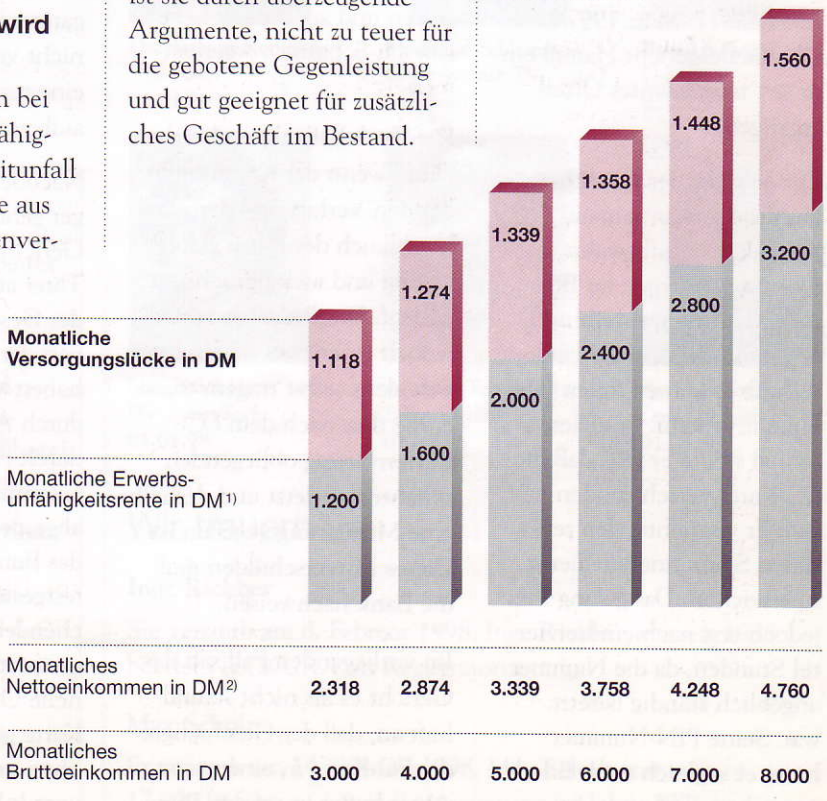
Arbeitnehmer erhalten bei verminderter Erwerbsfähigkeit durch einen Freizeitunfall eine lebenslange Rente aus der gesetzlichen Rentenversicherung. Diese Leistung bietet allerdings nur eine Grundversorgung. Geht die Arbeitskraft völlig verloren, erhält der Versicherte im besten Fall eine Erwerbsunfähigkeitsrente in Höhe von 40 Prozent des letzten Bruttoeinkommens. Mit der Unfall-Rente können jetzt die wegfallenden Teile des Einkommens ersetzt werden.

Attraktiv im Verkauf

Für den Außendienst erweist sich die Unfall-Rente als eine äußerst interessante Produktergänzung. Leicht verkäuflich ist sie durch überzeugende Argumente, nicht zu teuer für die gebotene Gegenleistung und gut geeignet für zusätzliches Geschäft im Bestand.

Unfall-Rente, Superprogression (500 Prozent) und Schmerzensgeld machen die NECKURA-Unfallversicherung zu einem interessanten Produkt mit guten Verkaufschancen.

Karlheinz Luh



[1] *Beitragsbemessungsgrenze alte Bundesländer*
[2] *Ohne Kindergeld, Steuerklasse III, Beitragsbemessungsgrenze alte Bundesländer*

Sach/HU
unter neuer Leitung

Mit Thomas Böhm konnte die NECKURA zum Jahresbeginn einen Abteilungsdirektor für die Abteilung Sach/HU gewinnen, der sein Handwerk von der Pike auf gelernt hat.

Die erste Station seines Berufslebens war die SAVAG. Dort erhielt er in den Jahren 1970–73 seine Ausbildung, arbeitete anschließend im Bereich Rückversicherungen

und absolvierte nebenbei eine Ausbildung an der Akademie für Arbeit und Sozialwesen. 1982 wechselte Thomas Böhm zur heutigen Colonia Nordstern Versicherung in die Sachabteilung. Als Abteilungsleiter war er zuständig für die Bereiche Betrieb und Schaden. 1991 übernahm er die Leitung des Sektors Privat-/Gewerbekunden Sach-/HUK-/Personenversicherungen, um dann 1996 in gleicher Position in die Betriebsabteilung für Kfz-Versicherungen überzuwechseln.

Thomas Böhm ist 44 Jahre alt, verheiratet, Vater einer 16jährigen Tochter und eines 14jährigen Sohnes. In seiner Freizeit legt der Hobbytänzer gerne und regelmäßig eine kesse Sohle aufs Parkett. Für seine Urlaubsreisen erlernt er mit Begeisterung die Sprache seines jeweiligen Ferienzieles. Diesmal ist es Spanisch für Peru.

Mit Thomas Böhm sprach Jürgen Wald

Mißbrauch der EC-Karte
Wann haftet die Bank?

Muß die Bank die Kontobelastung rückgängig machen, wenn ein Unberechtigter mit einer fremden EC-Karte Geld abhebt? Hierzu ist am 17. März 1997 beim Oberlandesgericht Hamm ein neues, interessantes Urteil ergangen.

Der Inhaber der Kreditkarte hat die Karte in seinem Aktenkoffer aufbewahrt und diesen am Morgen im Büro neben seinem Schreibtisch abgestellt. In dem Gebäudeteil gab es keinen freien Publikumsverkehr. Bei Dienstschluß stellte er fest, daß die EC-Karte verschwunden war. Er versuchte, den zentralen Sperrannahmedienst zu erreichen. Das gelang ihm jedoch erst nach eindreiviertel Stunden, da die Nummer angeblich ständig besetzt war. Seine PIN-Nummer hatte er sogleich nach Erhalt vernichtet und niemals benutzt.

Der Täter hat innerhalb von einer Stunde und 40 Minuten nach dem Diebstahl der Karte eine ganze Reihe von Abhebungen an Bankautomaten und auch Barabhebungen am Schalter vorgenommen.

Die Bank haftet grundsätzlich dann, wenn der Karteninhaber den Verlust und den Mißbrauch der Karte glaubwürdig und widerspruchsfrei darlegt. Der Bankkunde muß jedoch einen Teil seines Schadens selbst tragen, wenn er die ihm nach dem EC-Kartenvertrag obliegenden Pflichten verletzt und deshalb eine Mithaftung gegeben ist. Dieses Mitverschulden muß die Bank nachweisen.

Im vorliegenden Fall sah das Gericht es als nicht schuldhaft an, daß der Geschädigte die EC-Karte in einem Aktenkoffer in seinem Büro aufbewahrte, auch wenn er sich vorübergehend nicht dort aufhielt. Es herrschte ja kein Publikumsverkehr. Auch hatte der Betreffende seine Sorgfaltspflichten im Umgang mit der PIN-Nummer nicht verletzt, etwa durch eine zusammen mit der Karte aufbewahrte Notiz.

Nachdem ein Sachverständiger gehört wurde, ging das Gericht davon aus, daß der Täter auch ohne Mitwirkung des Geschädigten Kenntnis von der PIN-Nummer erlangt haben konnte, entweder durch Ausprobieren oder durch eine Entschlüsselung aufgrund der auf der Karte abgespeicherten Daten. Auch das Bundeskriminalamt hat festgestellt, daß mit entsprechenden Kenntnissen ausgerüstete Täter oder kriminelle Organisationen die Karte gebrauchen können, ohne zuvor die PIN-Nummer vom Inhaber der Karte erfahren oder beschafft zu haben.

Dem Geschädigten wurde jedoch nur das Recht zuerkannt, diejenigen Abhebungen stornieren zu lassen, die innerhalb der ersten Stunde nach Bekanntwerden des Verlustes der Karte vorgenommen wurden. Nach Entdecken des Fehlens der Karte hätte der Geschädigte den Verlust innerhalb einer angemessenen Frist von einer Stunde melden und die Sperre auslösen müssen. Wenn die Telefonnummer des zentralen Sperrannahmedienstes ständig besetzt war, so hätte er seine Bank direkt benachrichtigen müssen, die dann die Sperrung vorgenommen und weitere Abhebungen verhindert hätte. Weil er nicht schnell genug reagiert hatte, mußte er den Teil des Schadens selbst tragen, der durch Barabhebungen entstanden war, die der Täter nach Ablauf einer Stunde vorgenommen hatte.

Heinz Flöter

Personalien aktuell

Jubiläen

10 Jahre

Richard Friedrich
Generalagentur, VD West
01.03.98

Karl-Johannes Fuchs
Schulung
01.04.98

Andrea Pfaff
Rechnungswesen
01.04.98

Franz-Ludwig Ritz
AD Schaden
01.04.98

Margret Rolli
Vertrieb Innen
01.04.98

15 Jahre

Rolf Seib
SRB Oberursel
01.04.98

Susanne Wiemer
K-Betrieb NA
01.04.98

Michael Vandersee
FD Nord
15.04.98

20 Jahre

Nora Hoffmann
K-Betrieb NV
01.04.98

Klaus-Dieter Roth
FD Mitte
01.04.98

Karl-Heinz Schmitz
Geschäftsstelle, VD West
01.04.98

25 Jahre

Karola Müller
SRB Berlin
01.04.98

30 Jahre

Alexander Weigel
FD Süd
20.04.98

Pensionierung

Joachim Berg
Schadenregulierungsbereich
31.03.98

Oswald Hopfeld
Verkaufsdirektion West
31.12.97

IMPRESSUM

Der NECKURIER ist die Hauszeitung für die Mitarbeiter der NECKURA Versicherungsgruppe

Herausgeber:
NECKURA Holding AG
John-E.-Fisher-Straße 1
61440 Oberursel

Verantwortlich für den Inhalt:
Gerhard Czudnochowski

Redaktionsleitung:
Ingrid Fuchs

Redaktion:
Helmut Bock, Karlheinz Luh, Aljoscha Pirschalawa, Christian Schüssler, Gert Süßmann, Jürgen Wald

Titel:
Illustration: Andreas Floris, 90562 Heroldsberg
Foto: Bühlerhöhe Schloßhotel 77815 Bühl/Baden-Baden

Gestaltung und Produktion:
Agentur Lattemann
60594 Frankfurt am Main
Telefon 0 69 - 61 90 45

Mabodruck GmbH
61476 Kronberg
Telefon 0 61 73 - 6 00 00

Gedruckt auf chlorfrei gebleichtem Papier

Neue Mitarbeiter

Christine Barth
Marketing
01.01.98

Gabriele Groß
Direkt Vertrieb TV
01.01.98

Werner Joppe
Anwendungsentwicklung
26.01.98

Stephan Kunz
Direkt Vertrieb TV
01.01.98

Marion Lederer
Personal
01.01.98

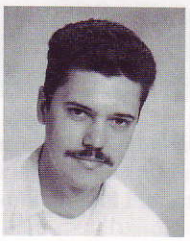
Anke Lemmer
Leben Direkt
01.12.97

Dr. Barbara Neumann
SRB Berlin
01.01.98

Marianne Schlemmer
Direkt Vertrieb TV
01.01.98

Bernd Schraml
SVM
01.12.97

Margit Schulz
DV Leben/Sach
01.01.98



Antonio Teixugueira
Leben Direkt
01.01.98

Andreas Zeidler
Direkt Vertrieb TV
01.01.98

Wir trauern um

Inge Richber

Sie verstarb am 8. Februar 1998. Inge Richber war seit 1988 bei der NECKURA als Registratorin tätig.

Max Scholz

Er verstarb am 14. Februar 1998. Max Scholz war vom 17.09.1965 bis zu seiner Pensionierung im Jahre 1976 in den Diensten der NECKURA.

Neues aus der Werbung

Mediaplan	Februar	März	April
Motorrad	07.02. Spargespann 21.02. Wir setzen …	07.03. Spargespann 21.03. Wir setzen …	04.04. Spargespann 18.04. Wir setzen … 30.04. Spargespann
„motorrad reisen und sport“	20.02. Spargespann	20.03. Wir setzen …	24.04. Spargespann
PS Sportmotorrad Magazin	21.02. Wir setzen …	21.03. Spargespann	25.04. Wir setzen …

EXTRABLATT

Oberursel... Helau!

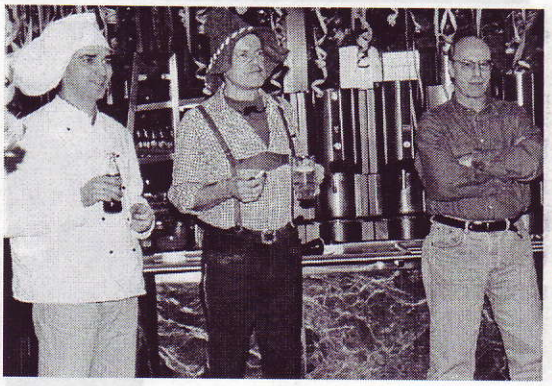
Vom Schreibtisch hinein in den Trubel!

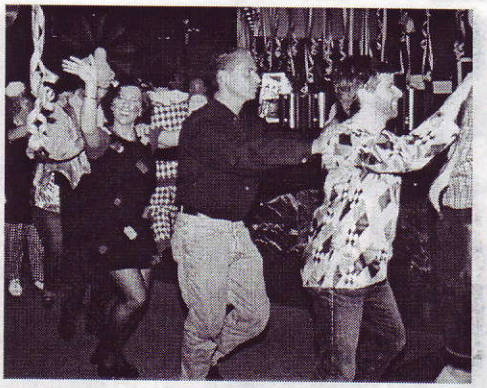
Langsam aber zielstrebig kamen unsere Fastnachter in Schwung.

Entertainer Olli mußte alles aus sich rausholen, um richtig Stimmung in die Fastnachtsparty zu bringen.

Vom Schreibtisch direkt hinein ins Vergnügen.

Da braucht man schon etwas Zeit, um aufzutauen.

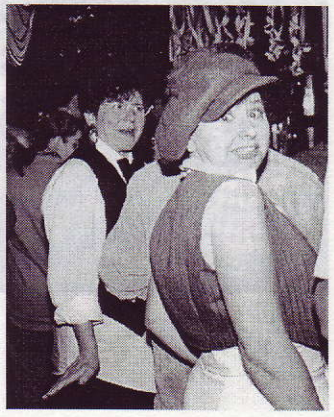




Als sich dann später die Tanzfläche gefüllt hatte, "Limbo" und "Polonaise" getanzt wurden und am Ende noch Zugabe auf Zugabe gefordert wurde, waren sich alle einig, daß es wieder eine rundum gelungene Fastnachtsveranstaltung war.

Hervorragend organisiert vom "Helferrat", unterstützt von Geschäftsleitung, Haustechnik und Küchenteam, wurde die NECKURA-Fastnacht zum vergnüglichen Abschluß der diesjährigen Kampagne.

Eine Veranstaltung, die mit ihrer fröhlichen, ausgelassenen Stimmung fester Bestandteil der Betriebsfeiern sein sollte.

Egal ob AUTO DIREKT oder NECKURA - Hauptsache es macht allen Spaß!

Manfred Krüger