

Einwurfeinschreiben

Ruggell, 03. Februar 2016

Neue strategische Ausrichtung

Sehr geehrte Vertriebspartnerinnen, sehr geehrte Vertriebspartner,

wir bedanken uns bei Ihnen für die gute Zusammenarbeit im Jahr 2015. Mit Ihrer Loyalität haben Sie uns tatkräftig zur Seite gestanden! Nach vorläufigen Zahlen stammen rund 45 Prozent unseres Neugeschäftes 2015 aus Nettoabschlüssen mit Vergütungsvereinbarungen. Damit positionieren wir uns nachhaltig als führender Anbieter dieses Modells. Zudem haben wir auch im Bereich Biometrie weitere Fortschritte erzielt. Neben den etablierten Produkten, insbesondere safety first, haben wir mit CARDEA moments ein zusätzliches Angebot erfolgreich gestartet.

Auf Basis der Stärken der PrismaLife und der laufenden Veränderungen der Rahmenbedingungen im Markt werden wir 2016 auch eine weitere Schärfung unserer strategischen Positionierung vornehmen. Dazu werden wir einige Veränderungen zum März 2016 umsetzen.

Eine repräsentative Befragung von Kunden der PrismaLife hat gezeigt, dass Kunden mit Nettotarif und Vergütungsvereinbarung signifikant zufriedener sind als Kunden mit klassischen Brutto-Tarifen. Auf Basis der positiven Erfahrungen mit Nettotarifen wird sich die PrismaLife künftig auf dieses besondere Kompetenzfeld konzentrieren und ihre spezifische Positionierung weiter ausbauen. Zum März dieses Jahres werden wir dafür einen neuen Tarif einführen. Wir werden zudem ab März 2016 die Vergütungsvereinbarungen zwischen dem Vermittler und dem Kunden nicht mehr vorfinanzieren. Derzeit prüfen wir, ob wir Ihnen als Alternative verschiedene Kooperationspartner für Vorfinanzierungen anbieten können.

Gleichwohl empfehlen wir, mit Blick auf die sich abzeichnenden regulatorischen Veränderungen und Verbraucherschutzanforderungen, in Ihrem jeweiligen Geschäftsmodell kontinuierliche Ertragskomponenten zu stärken.

Auch im Bruttobereich wird es Veränderungen geben. Das LVRG in Deutschland, die Umsetzung von Solvency II sowie die Regulierungspraxis in Liechtenstein erfordern Änderungen in den Kalkulationsgrundlagen und Vergütungsstrukturen. Ebenfalls vom März 2016 an wird daher die PrismaLife nur noch Verträge mit ratierlicher Provisionszahlung anbieten. Dies gilt für alle Altersvorsorge-Tarife und für die biometrischen Risiken.

Diese Regelung betrifft alle Neuanträge mit Eingangsdatum bei PrismaLife ab dem 01. März 2016 und spätestem Vertragsbeginn 01. April 2016.

Wir sind uns bewusst, dass diese Veränderungen unserer Geschäftspolitik durchaus einschneidend sind. Dennoch sind wir überzeugt, Ihnen damit strategisch wichtige Geschäftsoptionen und Ihren Kunden überzeugende Lösungen anzubieten. Für Ihre Fragen stehen wir selbstverständlich gerne zur Verfügung!

Mit besten Grüßen aus Liechtenstein

PrismaLife AG



Holger Beitz



Paul Gutknecht