

Fair – Makler.com E. Stopp
D- 09306 Rochlitz, Am Rosenkranz 31

Eberhard Stopp
09306 Rochlitz, Am Rosenkranz 31
Tel: 03737 / 7714 92
Fax: 03737 / 7714 91
E-Mail: info@fair-makler.com
www.Fair-Makler.com

Für interessierte Kunden !

Zulassung gem. § 34 c GewO Nr. 121.27 Landratsamt Mittelsachsen

Ihr Zeichen, Ihre Nachricht vom	Unser Zeichen, unsere Nachricht vom	Telefon, Name	Datum
	E.S.		08.07.2009

Keine Allianz fürs Leben ?? Man wird ja mal Fragen dürfen? Oder?

Zitat:

<http://www.wiwo.de/unternehmer-maerkte/keine-allianz-fuers-leben-401906/>

Unzufriedene Kunden, frustrierte Vertreter, abgestürzter Aktienkurs: Der größte Umbau in der Allianz-Geschichte hat die Schwachstellen im Konzern nicht behoben. Der weltgrößte Versicherer setzt Prestige und Erfolgs aufs Spiel.

Die nächste Allianz-Olympiade fällt deutlich kleiner aus. Nur noch gut 1000 der 182.000 Mitarbeiter können sich derzeit in Ausscheidungen für ein Ticket nach Budapest im kommenden Jahr qualifizieren. Eine Geste der Bescheidenheit angesichts der Finanzkrise: Beim internationalen Sportfest des Versicherers vor drei Jahren in Paris durften noch 1500 Betriebssportler teilnehmen. Sie messen sich in den unter Allianzern beliebtesten Disziplinen von Leichtathletik über Schwimmen bis Golf. Nicht dabei sind diesmal wieder Männer und Frauen zu Pferde und in den Booten.

Dabei könnte sich Gerhard Rupprecht von Letzteren gerade besonders inspirieren lassen. Der Vorstandschef der Allianz Deutschland AG (ADAG) rudert derzeit eifrig zurück. Gut drei Jahre nach dem Start des radikalsten Umbaus der Konzerngeschichte muss er Verzug melden: Die geplanten Kostensenkungen von jährlich 500 Millionen Euro verzögern sich um mindestens ein Jahr. Bis dahin sollen außerdem insgesamt 4800 Arbeitsplätze abgebaut sein, verkündet hatte er einst 5700 Jobs bis Ende 2008. [„Wir haben uns entschlossen, den Zeitraum für Einsparungen beim Personal um ein Jahr zu verlängern“](#), räumt Rupprecht im [Interview mit der WirtschaftsWoche](#) ein. Und: [„Wir bauen 900 Stellen weniger ab.“](#)

(.....)

Obwohl Insider auch Besserungstendenzen sehen, **lässt die zentralisierte Sachbearbeitung noch häufig zu wünschen übrig. „Wir nähern uns in der Qualität den Billiganbietern an“**, schimpft ein Allianzler. Ein anderer spottet: **„Schlechten Service bekommt man woanders billiger.“ In 60.000 Stunden hat die Allianz ihre Mitarbeiter für die neuen Aufgaben geschult. Offenbar reicht das immer noch nicht.**

**Kein Wunder, dass die Allianz die aktuellen Befragungen zur
Versichertenzufriedenheit streng unter Verschluss hält.**

Immer deutlicher schrumpfte schon bis Mitte 2008 die Gruppe der Kunden, die die Allianz weiterempfehlen würden, in Relation zu den Kritikern. Von 100 befragten Kunden wollten nur 23 zur Allianz raten, 48 Versicherte nicht. Der Rest blieb unentschieden. Die Differenz aus Fans und Kritikern ergibt einen sogenannten Net Promoter Score von minus 25, im Vorjahr waren es noch minus 19. Zwar sind die Skeptiker auch bei ausgewählten Wettbewerbern in der Überzahl, aber Mitte 2008 nur mit 16 Zählern. In den Bereichen schießt die Allianz Private Krankenversicherung mit einem Net Promoter Score von minus 35 Prozent den Vogel ab, die Konkurrenz begnügt sich hier mit minus sieben Punkten.

Eigene Mitarbeiter geben Allianz schlechte Noten

Parallel zu den Kunden wollte die deutsche Allianz auch ihre Mitarbeiter regelmäßig zu ihrer Identifikation mit dem Unternehmen befragen. Die Erhebung ist derzeit überfällig – wegen der bisherigen schlechten Noten, munkeln Angestellte. Sie vermissen den früheren „menschlichen Führungsstil“, der die Allianz ausgezeichnet habe. „Die Gnadenlosigkeit, mit der der Umbau durchgeknüpelt wurde, hat vieles kaputt gemacht“, sagt selbst ein Leitender. Das Management biete kaum Motivation und Orientierung. Für Rupprecht, der in diesem Herbst 30 Dienstjahre bei der Allianz erreicht, sind dies Kinderkrankheiten: Sie verschwänden, sobald sich die neuen Strukturen eingespielt hätten. Interne Kritiker fällen dagegen ein vernichtendes Urteil: **„Der Umbau ist gescheitert“**, sagt einer.

(.....)

Immer weniger Kunden wollen die Allianz fürs Leben eingehen

(....)

Derweil wird klar:

Immer weniger Kunden wollen die Allianz fürs Leben eingehen.

Zitat Ende.

Kommentar E. Stopp:

Seit ca. 10 Jahren prüfe ich vorhandene Versicherungen bei meinen (Neu) Kunden und komme immer zum gleichen Ergebnis: Zu teuer, zu schlecht.

Und nicht nur das, meist auch fehlerhaft, weil unterversichert.

Wenn man dann in den Policen bei Wohngebäudeversicherungen liest:

Wert 1914 : 3 400 Mark, was eine Versicherungssumme von ca. 38 000 € ausmacht, für ein Einfamilienhaus, der gleiche Kunde – ein Rentnerhepaar- aber dann 7 Unfallversicherungen (4 UPR) 2 „Normale „ und eine Insassenunfallversicherung hat, dann wird einem schnell klar, Sachverstand und Kundeninteresse haben hier keine Rolle gespielt.

Andere Kunden haben in der Wohngebäude die Bauartklasse I (also massiv) poliziert, das Haus ist aber ein Holzhaus (Holzständerbauweise), auch hier würde der Kunde im Schadenfall der Dumme sein. Denn er hat ja den Antrag unterschrieben und der Police nicht

widersprochen. Dass der Preis ca. 20 – 30 % über einem sehr guten Angebot im Markt liegt, sei nur nebenbei erwähnt.

Dann gibt es da die Mär von der „guten alten DDR - Hausratversicherung“, einst aus dem Aufkauf der staatlichen Versicherungen der DDR übernommen.

Wenn ich dann frage, was ist an dieser Versicherung so außergewöhnlich gut? Die Antwort: Achselzucken und dann: Ja, da ist die Haftpflicht gleich mit drin !!

Das dies aber nicht relevant ist, weil die private Haftpflicht nach dem BGB § 823 geregelt ist und nun wirklich nichts mit einer Hausratversicherung (Sachversicherung die Feuer, Sturm/ Hagel, Einbruch/Diebstahl/ eventuell Vandalismus und Leitungswasser versichert und Einschlüsse wie Elementar. Fahrraddiebstahl ...sind möglich) zu tun hat. Außer dass beide Versicherungsrisiken auf einem Papier, mit einer Versicherungsnummer und einem (Gesamt) Preis ausgewiesen werden. Nur bei der alten Hausratversicherung waren meistens Elementarschäden mit versichert. Aber das erhalten sie von anderen Versicherern auch und preiswerter.

Der Kunde ist ahnungslos, weil er gar nicht weiß, was letztlich versichert ist. Mit Begriffen wie Unterversicherungsverzicht, gleitende Neuwertentschädigung, Forderungsausfall ...kann er nichts anfangen. Bei der Hausrat werden die Anzahl der Zimmer versichert (natürlich unterversichert und es ist keine Neuwertversicherung) und bei der PHV (Private Haftpflicht) ist die Versicherungssumme 1,1 Mio € , wenn der Kunde Pech hat, ohne Mietsachschäden , ohne Forderungsausfall, ohne Regressverzicht bei Lebenspartnerschaften ...!

In den letzten Tagen habe ich mir die Mühe gemacht neu zu vergleichen:

Private Haftpflicht einer Familie:

Allianz Tarif Optimal , 10 Mio € Versicherungssumme , kein Selbstbehalt,

Preis brutto pro Jahr : 177 , 43 € (Basis: 132,76 €)

Haftpflichtkasse Darmstadt: **77 , 35 € brutto jährlich !** (bei Top Bedingen !!)

Noch Fragen?

Noch ein Wort zur UPR / UBR– Unfallprämienrückgewähr !

Ein Vertragstyp- den es so eigentlich nicht geben kann. Denn die Unfallversicherungen gehören zu den Sachversicherungen, dabei kann es zwar Rabatte geben, auch aus Überschüssen der Gesellschaft eine Rückvergütung, aber dies nur bei Versicherungsvereinen auf Gegenseitigkeit (a.G.).

Der Kunde soll glauben, er erhalte aus der Unfallversicherung Geld zurück. Es ist jedoch in der Regel eine Kapitallebensversicherung an die Unfallversicherung angekoppelt, aus dieser erhält der Kunde Geld. Gemogelt ist gemogelt !!

Und die Unfallversicherung, die Versicherungssummen und der Preis sind so schlecht, dass man zum Bsp. Vergleiche bei Finanztest erst gar nicht mit macht.

Schon dem geneigten Kunden einreden zu wollen, es gibt aus einer Sach-Versicherung Geld zurück, ist eine Mogelpackung, eine Verdummung des Kunden.

Warum erhält der Kunde dann nicht auch aus der KFZ – Haftpflicht, der Gebäudeversicherung, der Hausratversicherung Geld zurück?

Weil der Versicherer natürlich dieses Geld für die Begleichung der Kosten für Personal (was selbstverständlich nach Tarif bezahlt werden soll, oder?), der Verwaltung und Technik, für die Schadenregulierung und als Prämie an den Rückversicherer benötigt.

Die Geschäftsstelle der Allianz in Leipzig wurde aufgelöst und die Bearbeitung erfolgt nun in Berlin.

Von dort erhalte ich dann Schreiben (meist nach 3- 4 Wochen, Frist ist da verstrichen!) mit einer immer gleichen Telefon / Faxnummer und der

Unterschrift „ Ihre Allianz „

Kein Name , kein Ansprechpartner, keine Durchwahl.

Eben Allianz.

Noch Fragen?

**Allein in Rochlitz gibt es in etwa 200 Meter Entfernung 2 Geschäftsstellen der Allianz.
Warum?**

Gut, in der Vergangenheit gab es von Kunden oft die Aussage, die Allianz zahle wenigstens bei Schäden. Aber ist das nicht Ihre Pflicht, ist das nicht Inhalt des Vertrages zwischen Kunde und Gesellschaft? Aber auch hier kündigen sich nun andere Zeiten an, es dauert länger, man schaut genauer hin, ist der Schaden überhaupt versichert? Aber das ist natürlich das Recht einer jeden Gesellschaft.

Noch ein Zitat von wiwo, siehe link oben:

Evolution statt Revolution: Als Schrittmacher für den Gesamtkonzern kann die deutsche Allianz so kaum erhalten. Damit die Maschine besser läuft, braucht Rupprecht **jeden Kopf und jede Hand**. Doch der Aufschub beim Personalabbau ist kein Ruhekiten: Den Mitarbeitern ist klar, dass die Rentabilitätsziele der Mutter nur zu erfüllen sind, wenn das deutsche Kerngeschäft wächst. **Sinkt der Umsatz bei gleichen Kosten, kommen fast automatisch neue Sparmaßnahmen auf die Tagesordnung.**

Rupprecht gibt denn auch keine Garantien ab: „Wenn ein Unternehmen nicht so wächst wie die Inflation oder die Löhne, hat es ein Problem.“ Zugleich beteuert er, dass er langfristig mit der neuen Personalstärke plane. Bei Arbeitnehmervertretern wirken solche Beruhigungspillen nicht. Ein Vertreter der Gewerkschaft Verdi glaubt, dass sich die Allianz heimlich schon neue Ziele gesteckt hat: **„Ich gehe davon aus, dass Pläne für einen weiteren Arbeitsplatzabbau bereits in der Schublade liegen.“**

Zitat Ende.

Eins ist sicher, der Abbau von Arbeitsplätzen wird sich bei der Allianz nicht aufhalten lassen. Denn mit diesem Preis-Leistungsverhältnis kann man keine neuen Kunden gewinnen, alte Kunden nicht halten. Senkt man die Preise kann man die Mitarbeiter nicht bezahlen und Aktionäre nicht befriedigen.

Die Allianz wird auch auf Grund der Armutsgenda 2010 – wo immer mehr Bürger immer weniger Netto haben- an Umsatzvolumen verlieren, **aber nicht nur die Allianz.**

Laut Bafin (siehe Link) :

http://www.bafin.de/cln_152/nn_992916/SharedDocs/Downloads/DE/Service/Jahresberichte/2007/jb__2007__kapitel__IV,templateId=raw,property=publicationFile.pdf/jb_2007_kapitel_IV.pdf
Pensionsfonds 26 0 26 0 0

Es gibt in der BRD 609 Versicherungen

Davon

224 Schaden / Unfallversicherer

26 Pensionsfonds

100 Lebensversicherungen

152 Pensionskassen

51 Krankenversicherer

41 Sterbekassen und 41 Rückversicherer

Glaubt wirklich einer, die brauchen wir alle ?

Nun Frage ich:

Warum sollte der Kunde sich ein Leben lang an diese Gesellschaft binden?

Eberhard Stopp Fair-Makler.com

Alle gemachten Aussagen / Beispiele können mit Namen / Policennummer bewiesen werden.