

# INFORMATIF

01/2020

Großes Thema in dieser Ausgabe

## IMMOBILIENFINANZIERUNG: EINFACH GUT VERSICHERT UND VOR RISIKEN GESCHÜTZT

AB SEITE **06**

**PROVISIONS-  
DECKEL RKV:**

ALTERNATIVER  
REGULIERUNGSVORSCHLAG

**08**

**IN ZEITEN DER  
PANDEMIE:**

EIN LEISTUNGS-  
STARKER PARTNER

**04**



Zeitschrift für Partner von  
BNP Paribas Cardif Deutschland



**BNP PARIBAS  
CARDIF**

Der Versicherer  
für eine Welt  
im Wandel

## 2



# EDITORIAL

## LIEBE LESERIN, LIEBER LESER,

die Corona-Pandemie hat unser berufliches wie privates Leben auf den Kopf gestellt. Inzwischen stellen wir fest, dass sich auch der Ausnahmezustand regeln lässt und jede Krise durchaus Chancen mit sich bringt. Gemeinsam mit den Partnern haben wir unsere Produktpalette an den aktuellen Bedürfnissen der Kunden ausgerichtet. Unsere Service-Leistung und unser Beratungsangebot haben wir der Lage angepasst. Unserem Anspruch, auch in einem herausfordernden Marktumfeld ein leistungsstarker und verlässlicher Partner zu sein, konnten wir in der Krise gerecht werden. Darüber sowie über weitere Produktneuerheiten berichten wir in diesem Heft. Auch die Regierungsarbeit steht bekanntlich nicht still und nimmt sich weiterhin ihres Gesetzesvorhabens an, die Restkreditversicherungs-Provisionen zu begrenzen. Im Rahmen unserer Lobbyarbeit haben wir gemeinsam mit der Initiative Restkreditversicherer einen alternativen Regulierungsvorschlag erarbeitet, der als Grundlage für Gespräche mit der Politik dient. Der Leitartikel dieser Ausgabe widmet sich dem Thema Baufinanzierungsversicherung, die in Zeiten wie diesen an Bedeutung gewinnt. BNP Paribas Cardif ist hier mit Produktlösungen gut aufgestellt. Wir hoffen, dass die vielen weiteren Themen dieser Ausgabe Ihr Interesse wecken, und wünschen Ihnen viel Freude bei der Lektüre. ■

IHR *David Frenzel*

## IMPRESSUM

### Herausgeber:

BNP Paribas Cardif  
in Deutschland,  
Friolzheimer Straße 6,  
70499 Stuttgart  
Telefon: +49 711 82055-114  
E-Mail: [informatif@cardif.de](mailto:informatif@cardif.de)  
Internet: [www.cardif.de](http://www.cardif.de)  
Verantwortlich:  
Nicole Kieser (V.i.S.d.P.)

### Projektmanagement:

Nicole Kieser

### Umsetzung:

redRobin.  
Strategie Public  
Relations GmbH,  
[www.red-robin.de](http://www.red-robin.de)

### Art-Direktion, Produktion:

Schmidt-Ohm + Partner  
Werbeagentur GmbH,  
[www.sop.hamburg](http://www.sop.hamburg)

### Feedback,

### Themenvorschläge,

### Abo-Service,

### Gewinnspiele:

[informatif@cardif.de](mailto:informatif@cardif.de)

### Abbildungen: BNP Paribas

Cardif, Schmidt-Ohm + Partner

### Copyright: BNP Paribas

Cardif in Deutschland

Die im Magazin enthaltenen Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck nur mit Genehmigung des Herausgebers.

Wir danken allen Partnern und Mitarbeitern für ihre Unterstützung.

Abbestellung des Abonnements der Informatif unter Angabe Ihres Namens und Ihrer Adresse über [informatif@cardif.de](mailto:informatif@cardif.de).

## REPARATURKOSTENVERSICHERUNG SANTANDER

**OPTIMIERTE ABSICHERUNG  
ZU GLEICHEN BEITRÄGEN**

Fahrzeugeigentümer, die ihr Kfz über die Santander Consumer Bank AG finanzieren, profitieren seit Dezember 2019 von einem Upgrade des Versicherungsprodukts AutoCare. Die von BNP Paribas Cardif entwickelte und über Santander angebotene Reparaturkostenversicherung beinhaltet seitdem einen höheren Leistungsumfang. Zu gleichbleibenden Versicherungsbeiträgen sind mit AutoCare nun über 60 zusätzliche Bauteile sowie größere Wohnmobile bis 7,49 Tonnen abgesichert. Außerdem wurde die Gesamtfahrleistung von 200.000 auf 220.000 Kilometer erhöht. ■

## WEITER VERBESSERTE KARTEN-RKV CONSORS FINANZ

**MEHR LEISTUNG  
DURCH EINMALZAHLUNG**

Zusammen mit der Consors Finanz bietet BNP Paribas Cardif eine weiter verbesserte Karten-Restkreditversicherung an. Kunden, die zu ihrer neu ausgegebenen Kreditkarte der Consors Finanz eine Restkreditversicherung abschließen, erhalten bei Schadeneintritt sofort den kompletten Saldo mit einer einzigen Zahlung. Die Schulden werden direkt und unmittelbar gedeckt. Der Kunde profitiert von durchschnittlich mehr Leistung als bei anderen Karten-Restkreditversicherungen, bei denen die Leistungszahlung der Teilbeträge im Falle einer Genesung oder eines neuen Arbeitsplatzes endet. Der Versicherungsnehmer beantragt die Leistung außerdem nur einmalig und muss keine monatlichen Nachweise erbringen. Das entlastet ihn und er kann sich beispielsweise ganz auf seine Jobsuche konzentrieren. Trotz der Leistungsverbesserung konnte der Prämienatz konstant gehalten werden. ■

Wussten Sie, dass  
in Deutschland ...

**71%**

der Befragten Restkreditversicherungen  
hilfreich finden – und bereits 36 Prozent  
schon einmal Schwierigkeiten hatten,  
einen Kredit abzuzahlen?



## CORONA-PANDEMIE

# LEISTUNGS- STARKER PARTNER IN DIESER ZEIT



**Auf die Ausbreitung des Coronavirus reagierte BNP Paribas Cardif schnell mit umfangreichen Maßnahmen zum Schutz der Belegschaft vor einer Infektionswelle. Von Anfang an stand die Gesundheit aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie ihrer Angehörigen an oberster Stelle. Gleichzeitig war es ein wichtiges Anliegen, das umfassende Produkt- und Service-Angebot aufrechtzuerhalten und allen Geschäftspartnern sowie Kunden weiterhin kontinuierlichen Service und Beratung in dieser herausfordernden Zeit zu bieten.**

Um das Risiko einer weiteren Verbreitung des Coronavirus zu mindern, stellte BNP Paribas Cardif zügig eine stabile Kommunikations- und IT-Infrastruktur sicher. Durch neueste Remote-Access-Technologie konnte die Präsenz der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Büros reduziert und der Geschäftsbetrieb überwiegend aus dem Homeoffice fortgesetzt werden. Die Teams

der zentralen Bereiche wie Service Center, IT oder Allgemeine Verwaltung wurden räumlich getrennt, um ihren größtmöglichen Schutz zu gewährleisten. Die Anzahl der Kundenanfragen stieg insbesondere in den Anfangswochen deutlich an. Allein telefonisch gingen in den Anfangswochen circa 25 Prozent bis 30 Prozent mehr Anrufe ein als sonst. Das Unternehmen hat in diesem Bereich unmittelbar die Kapazität an Service-Kräften erhöht. Ein umfassendes Q&A auf der unternehmenseigenen Webseite beantwortet die häufigsten Fragen der Kunden und leistet damit schnelle und kompetente Hilfe.

BNP Paribas Cardif konnte im gesamten Zeitraum dieses geregelten Ausnahmezustandes sein gewohntes Leistungs- und Serviceangebot halten und war wie gewohnt für Geschäftspartner und Kunden erreichbar. Gerade in herausfordernden Zeiten wie diesen zeigt sich, was ein

leistungsstarker Partner ist, auf den Verlass ist. Beeindruckend war, wie engagiert sich die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei Cardif für die Partner und Kunden in diesen herausfordernden Tagen und Wochen eingesetzt haben und auch wie stark der Zusammenhalt der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter untereinander war. So kann man den vergangenen turbulenten Monaten doch etwas Positives abgewinnen: eine Stärkung der Beziehungen zu den Partnern und Kunden. Und noch etwas zeigt sich einmal mehr in dieser Krise und angesichts ihrer Folgen, die für viele mitunter Arbeitslosigkeit bedeuten kann: der Wert des Produkts Restkreditversicherung, das Versicherungsnehmer im Falle eines Einkommensverlustes vor Zahlungsausfall und einer drohenden Privatinsolvenz schützt. ■

**David Furtwängler**  
david.furtwaengler@cardif.com



SPENDE

# ÜBER 12.500 ATEMSCHUTZ- MASKEN GESPENDET

Am 27. März 2020, also lange bevor in Deutschland Atemschutzmasken über den Handel in größerer Zahl beziehbar waren, hat BNP Paribas Cardif über 12.000 Atemschutzmasken an das Gesundheitsamt in Stuttgart gespendet, das diese an lokale Pflegeeinrichtungen verteilte. Das Unternehmen legte bereits nach früheren Epidemien einen ausreichenden Vorrat an Atemschutzmasken an, um die eigene Belegschaft in einem erneuten Fall damit auszustatten. „Uns wurde mitgeteilt, dass insbesondere in örtlichen Pflegeeinrichtungen ein großer Bedarf an Schutzausrüstung besteht. Deshalb handelten wir schnell und stellten eine große Anzahl an Masken aus unserem Bestand zur Verfügung“, erklärt CEO und Hauptbevollmächtigter David Furtwängler. BNP Paribas Cardif unterstützte noch weitere regionale Einrichtungen: 400 Atemschutzmasken wurden einem Seniorenheim in Nürtingen überreicht, 150 Stück gingen an eine Zahnarztpraxis in Stuttgart-Weilimdorf. ■



VERBRAUCHERSCHUTZ IN DER RKV

## FREIWILLIGE SELBSTVERPFLICHTUNG UNTERZEICHNET

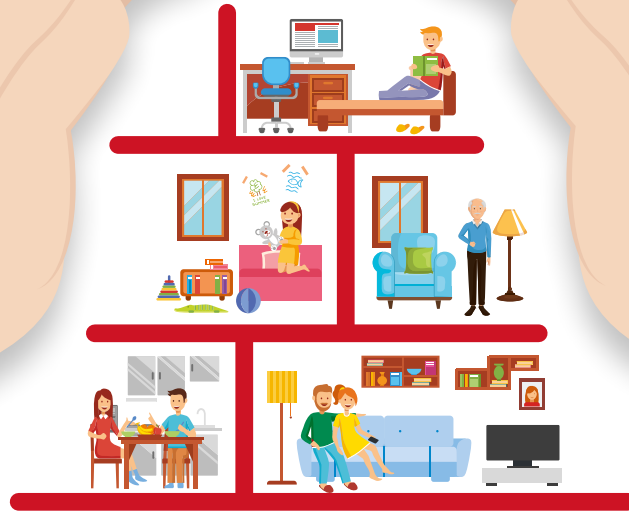
BNP Paribas Cardif in Deutschland gehört zu den Unterzeichnern der „Freiwilligen Selbstverpflichtung der Restkreditversicherer“ des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV). Gemeinsam mit 21 weiteren Restkreditversicherern setzt sich das Unternehmen fortlaufend dafür ein, das Produkt Restkreditversicherung für Verbraucher flexibler, verständlicher und transparenter zu gestalten. Dies gilt für beide Gesellschaften: Cardif Allgemeine Versicherung und Cardif Lebensversicherung. Die in der Erklärung festgeschriebenen acht Grundsätze gehen über die bestehenden gesetzlichen Mindestanforderungen hinaus. Alle Grundsätze gelten unabhängig davon, ob der Kunde selbst oder die kreditgebende Bank der Versicherungsnehmer ist. Weitere Informationen sowie die acht Grundsätze sind auf der vom GDV eingerichteten Website [www.dierestkreditversicherer.de](http://www.dierestkreditversicherer.de) oder über [www.bnpparibascardif.de](http://www.bnpparibascardif.de) abrufbar.

ARBEITSLOSIGKEITSVERSICHERUNG VW

## BEITRAGSFREIER RATENSCHUTZ BEIM AUTOKAUF

Seit Ende April 2020 profitieren Kunden der VW-Konzernmarken bei Abschluss eines Finanzierungs- oder Leasingvertrags weitgehend von einer besonderen Aktion: Eine Arbeitslosigkeitsversicherung gibt es beitragsfrei dazu. Die beitragsfreie Arbeitslosigkeitsversicherung ist zum Beispiel Teil eines „Rundum-sorglos-Pakets“ im Rahmen der Kampagne #vwfüreuch der Marke VW, die von VW Financial Services gemeinsam mit BNP Paribas Cardif entwickelt wurde. Die VW-Konzernmarken entscheiden für sich, ob sie mit diesem Angebot Finanzierungs- und/oder Leasing-Kunden oder gewerbliche Kunden ansprechen wollen. Privatkunden sind bei unverschuldeter Arbeitslosigkeit abgesichert. Gewerbliche Kunden genießen den Ratenschutz im Falle einer Geschäftsaufgabe aus wirtschaftlichem Grund. Die Beiträge werden vom Hersteller oder Importeur übernommen. Die Aktion gilt zunächst bis 31. Juli 2020.

6



## IMMOBILIENFINANZIERUNG

# EINFACH GUT VERSICHERT UND VOR RISIKEN GESCHÜTZT

**Den Traum vom Eigenheim träumen viele Menschen in Deutschland, und dies aus gutem Grund. Eine eigene Immobilie ist eine sichere Geldanlage und stellt einen realen Wert dar, der an die Nachkommen weitergegeben werden kann. Der darlehensfinanzierte Erwerb einer Immobilie ist darüber hinaus auch ein wichtiger Baustein für die Altersvorsorge. Gerade deshalb muss eine solche Investition gegen unvorhergesehene Risiken des Lebens abgesichert werden, denn die Finanzierung erstreckt sich zumeist über einen langen Zeitraum von in der Regel bis zu 20 Jahren.**

Im Zuge des jüngsten unvorhergesehenen Ereignisses, der Corona-Pandemie, und der damit zusammenhängenden wirtschaftlichen Konsequenzen droht vielen Privathaushalten ein Einkommensverlust, zumeist durch Arbeitslosigkeit. Die von BNP Paribas Cardif im Jahr 2019 erhobene Studie „Protect & Project oneself“ über Absicherungsbedarfe der Kunden weltweit hat bereits vor der Corona-Pandemie gezeigt, dass sich der Anteil der Kunden, die Schwierigkeiten haben, Kredite zurückzahlen, in den vergangenen zehn Jahren verdoppelt hat.

### **Schutz der Darlehensnehmer durch gute Beratung**

Im Jahr 2019 wurden in Deutschland 1 bis 1,3 Millionen Immobilienfinanzierungen abgeschlossen. Insgesamt wurde ein Baufinanzierungsvolumen von 260 Milliarden Euro verbucht. Die BNP Paribas Cardif Studie „Protect & Project oneself“ (2019) zeigt, dass sich die Mehrheit der Deutschen durchaus bewusst ist, dass im Falle von Arbeitslosigkeit oder Arbeitsunfähigkeit das Risiko besteht, den Immobilienkredit nicht zurückzahlen zu können. Im schlimmsten Fall muss die Familie das geliebte Eigenheim aufgeben. Vor diesem Hintergrund ist

es geradezu erstaunlich, dass im Gegenzug nur 26 Prozent der deutschen Befragten, die bisher ein Immobiliendarlehen aufgenommen haben, diesen Kredit auch durch eine Versicherung abgesichert haben. Um dem Darlehensnehmer zu ermöglichen, Risiken und Kosten abzuwägen, ist eine gute und umfassende Beratung bei der Baufinanzierung wichtig. Sie ermöglicht es, dem Kunden alle relevanten Informationen an die Hand zu geben, um die relevanten Fragen nach der Absicherung des Immobilienkredits gegen Risiken und nach den Kosten zu beantworten.

### **Tatsächlichen Absicherungsbedarf bedienen**

Die Ergebnisse zeigen: Es ist geboten und an der Zeit, das Thema Sicherheit und Absicherung vor Risiken bei der Finanzierung von Immobilien stärker in den Fokus zu rücken. BNP Paribas Cardif verfolgt mit seinem Produktangebot BauFiProtect das Ziel, dem tatsächlichen Absicherungsbedarf der Kunden zu entsprechen. Bereits in der Vergangenheit hat Cardif in mit Deutschland vergleichbaren Märkten, wie beispielsweise in Italien, ein neues Marktsegment für Baufinanzierungen erschlossen. Dort hat Cardif den Markt von einer Teilabsicherung durch Risikolebensversicherungen hin zu einer Penetration von 40 Prozent für die vollständige Baufinanzierungsabsicherung entwickelt. In Japan ist mit der Absicherung gegen Krebs eine komplett neue Produktkategorie für Restkreditversicherungen aufgebaut worden, mit der heute eine Penetration von 50 Prozent erreicht wird.

### **Cardif bietet passgenaue Lösungen**

Unser Ziel ist es, Vorschläge zur Baufinanzierungsabsicherung als Bestandteil jeder Baufinanzierungsberatung anzubieten. Dazu liefern wir passgenaue, modulare Lösungen für Immobilienfinanzierer. Der Markt wird über zwei Ansätze adressiert: die Vermittler über die Finanzierungsplattformen und die Banken über die Direktanbindung. Unser Deckungskonzept umfasst die Absicherung gegen die Risiken Tod, Arbeitsunfähigkeit, Arbeitslosigkeit und Krebserkrankung. Durch eine flexible Kombination der Bausteine werden wir dem Kundenbedürfnis nach Anpassung der Absicherung an die persönliche Lebenssituation gerecht. Ein vereinfachter Gesundheitscheck ermöglicht die Absicherung eines Darlehens in Höhe von 600.000 Euro. Eine Baufinanzierungsabsicherung, die bei der Kreditaufnahme abgeschlossen wird und passgenau auf Kreditnehmer zugeschnitten ist, stellt eine sehr günstige und geeignete Versicherungslösung dar.

Wir rücken die Kundenbedürfnisse ins Zentrum gerade dort, wo eine Absicherung von großer Bedeutung für die Darlehensnehmer und ihre Familien ist – bei der Immobilienfinanzierung. Natürlich muss jeder Kunde selbst entscheiden können, welches Maß an Risiko für ihn bei einer Baufinanzierung akzeptabel ist. Hierzu muss er aber auch Risiken und Absicherungsmöglichkeiten kennen. ■

**Pierre-Olivier Brassart**

[pierre-olivier.brassart@cardif.com](mailto:pierre-olivier.brassart@cardif.com)

BEIRAT BNP PARIBAS CARDIF

## VORSITZENDER ZUM UNTERNEHMER DES JAHRES GEWÄHLT



Der Beiratsvorsitzende von BNP Paribas Cardif in Deutschland, Markus Rosenbaum, wurde Anfang 2020 vom Wirtschaftsverband DIE FAMILIENUNTERNEHMER in Sachsen als Familienunternehmer des Jahres ausgezeichnet. Er gründete im Januar 2000 die Versicherungsjforen Leipzig GmbH, die dann auch die Keimzelle der heutigen LF Gruppe wurde. Deren Geschäftsführung hat Markus Rosenbaum bis heute inne und deren Geburtsstunde jährt sich in diesem Jahr zum 20. Mal.

„Seit 20 Jahren betreibt die LF Gruppe Forschung und Entwicklung sowie das Innovationsmanagement für Dienstleistungsbranchen, und hier speziell auch für Versicherungsunternehmen und Banken. Den rasanten Wandel dieser Branche haben wir eng begleitet und sind stolz darauf, mit unseren Services auch zur Gestaltung dessen beizutragen“, sagt Rosenbaum, der seit Januar 2013 Beiratsmitglied bei BNP Paribas Cardif ist und seit nunmehr vier Jahren das Amt des Vorsitzenden innehat. „Dem Beirat von BNP Paribas Cardif anzugehören, bedeutet für mich eine schöne Aufgabe, da die Cardif zu den wenigen wirklich innovativen Versicherern in der deutschsprachigen Assekuranz zählt, die für ihre Kunden und Partner durchgängig auf der Suche nach den für sie besten Lösungen und Services ist. Sie hat in der Vergangenheit und Gegenwart in diesem Kontext auch großartige Innovationen hervorgebracht.“ BNP Paribas Cardif gratuliert herzlich und wünscht weiterhin ein erfolgreiches Jubiläumsjahr! ■



## 8

IRKV – INITIATIVE  
RESTKREDITVERSICHERER

# ALTERNATIVER REGULIERUNGSVORSCHLAG PROVISIONSDECKEL

**Der „Entwurf eines Gesetzes zur Deckelung der Abschlussprovision von Lebensversicherungen und von Restschuldversicherungen“ ist bereits über ein Jahr alt. Eine Lösung des Konflikts zur Ausgestaltung eines Provisionsdeckels bei Lebensversicherungen innerhalb der Regierungskoalition aus CDU/CSU und SPD, geschweige denn ein Kabinettsentcheid, ist allerdings noch nicht in Sicht. Die Debatte darüber wird weitergeführt. Die Koalition scheint sich aber in einem Punkt einig zu sein: Die Einführung eines Provisionsdeckels in der Restkreditversicherung soll kommen.**

Die Initiative Restkreditversicherer (IRKV), deren Gründungsmitglied BNP Paribas Cardif ist, beteiligt sich an dieser Debatte in Berlin sichtbar und hörbar. Die Grundlage für Gespräche mit Entscheidern in den federführenden Ministerien sowie im Deutschen Bundestag ist die Vorstellung eines

alternativen Regulierungsvorschlags im Rahmen der geplanten Einführung eines Provisionsdeckels bei Restkreditversicherungen. Die Kernpunkte des alternativen Regulierungsvorschlags der IRKV sehen einen Provisionsdeckel von 2 Prozent der Darlehenssumme für das erste versicherte Risiko vor. Die Abschlussprovision kann für jedes weitere abgesicherte Risiko um 1,5 Prozentpunkte erhöht werden bis maximal 5 Prozent des durch die Restkreditversicherung abgesicherten Darlehensbetrages oder sonstigen Geldbetrages. Die Abschlussprovision darf jedoch nicht mehr als 50 Prozent der Bruttobeitragssumme des vermittelten Vertrags betragen.

Nach zahlreichen Gesprächen mit politischen Entscheidern sowie Verbänden hat die IRKV den Regulierungsvorschlag inhaltlich weiterentwickelt und Aspekte insbesondere mit Blick auf den Verbraucherschutz ergänzt: Der Verbraucher muss

im Beratungsgespräch deutlich darauf hingewiesen werden, dass der Abschluss der Restkreditversicherung freiwillig und keine Bedingung für die Gewährung des Kredits ist sowie ein Widerruf der Restkreditversicherung keine Auswirkungen auf das Darlehen hat. Dies wird auch im Beratungsprotokoll transparent aufgeführt. Zudem ist im alternativen Regulierungsvorschlag festgeschrieben, dass eine gesetzliche Ausweitung und Klarstellung, dass der Hinweis auf Freiwilligkeit gegenüber dem Verbraucher auch beim Abschluss im Rahmen von Gruppenversicherungen gilt. Weitere Informationen zur Arbeit der IRKV und zu den Eckpunkten des alternativen Regulierungsvorschlags finden Sie unter [www.initiative-rkv.de](http://www.initiative-rkv.de).

---

**Joachim Wienken**  
joachim.wienken@cardif.com

---



## POTENZIAL BEI ABSICHERUNG VON FINANZIERUNGSPROJEKTEN

Im Jahr 2019 hat BNP Paribas Cardif zusammen mit dem internationalen Marktforschungsunternehmen Ipsos die Studie „Protect & Project oneself“ veröffentlicht. Es wurden 26.000 Menschen in 26 Ländern nach der Finanzierung und Absicherung ihrer Zukunftsprojekte gefragt. Wir werfen einen Blick auf die Ergebnisse aus Deutschland, die dabei helfen, die Erwartungen der Kunden besser zu verstehen.

### Sorge vor Einkommensverlust

In der Studie wurden die Deutschen danach gefragt, wie sicher sie sich bei Eintritt eines unvorhergesehenen Ereignisses wie zum Beispiel Arbeitsunfähigkeit, Arbeitslosigkeit oder Verlust des Einkommens fühlen. 46 Prozent fühlen sich im Falle von Arbeitsunfähigkeit nicht ausreichend abgesichert, 48 Prozent im Falle von Arbeitslosigkeit. Nur etwa die Hälfte, nämlich 48 Prozent, fühlen sich nach eigenen Angaben bei eintretendem Einkommensverlust ausreichend geschützt. Der Bedarf nach Angeboten zum Schutz vor Einkommensverlust ist hoch.

### Kreditaufnahme und Finanzierung von Projekten

Laut Studie würden 42 Prozent der Befragten einen Kredit aufnehmen, um sich das gewünschte Auto leisten zu können, 39 Prozent erwägen einen Kredit zur Finanzierung ihres Eigenheims und für 34 Prozent kommt er ins Spiel, um ein eigenes Unternehmen zu gründen. Die Studienteilnehmer wurden danach gefragt, welche finanziellen Ressourcen sie eingesetzt haben, wenn sie davon ausgehen, 2025 ihre Pläne in die Realität umgesetzt zu haben. 50 Prozent der Befragten geben Ersparnisse an. 45 Prozent setzen finanzielle Mittel ein, ohne einen Kredit aufnehmen zu müssen. Für 15 Prozent ist die Kreditaufnahme relevant, um die eigenen Pläne zu verwirklichen.

### Restkreditversicherung besser als gedacht

71 Prozent der Deutschen erachten eine Versicherung, die die Ratenzahlung des Kredits im Falle von Krankheit, Arbeitsunfähigkeit, Arbeitslosigkeit oder Tod abdeckt, für hilfreich. Die Studie hat auch danach gefragt, was die Kunden generell von Versicherungsprodukten erwarten: 45 Prozent wünschen sich eine Versicherung, die sich an die persönliche Lebenssituation anpasst. 42 Prozent erwarten verständliche Policen. In Sachen Auskunft und Beratung wird mehrheitlich der klassische Versicherungsberater konsultiert (52 Prozent). Bereits 47 Prozent suchen nach Informationen auf Online-Portalen. Für 19 Prozent der Deutschen ist es wichtig, dass eine Versicherungspolice auch online erworben werden kann. ■

---

**Nicole Kieser**

nicole.kieser@cardif.com

---



**DANIEL  
IN DER WISCHE**  
IST NEUER DEPUTY CHIEF  
SALES OFFICER

Daniel In der Wische ist seit dem 1. September 2019 neuer Deputy Chief Sales Officer bei BNP Paribas Cardif in Deutschland. In dieser Funktion ist er unter anderem verantwortlich für unsere Geschäftsbeziehungen mit allen Automotive-Partnern sowie für Digital Sales, E-Learning und Telemarketing. Daniel In der Wische hat zuvor in verschiedenen Sales- und After-Sales-Funktionen in der Automobilindustrie gearbeitet, bevor er in die Versicherungsbranche zur Münchener Rück/ERGO gewechselt ist. Seine langjährigen Erfahrungen im Automobilsektor will er dafür einsetzen, die Aktivitäten von BNP Paribas Cardif im Automobilmarkt auszubauen und die Partner mit innovativen, profitablen und an den Kundenwünschen orientierten Produktangeboten zu unterstützen. ■



**NICOLE KIESER**  
LEITET DIE UNTERNEHMENS-  
KOMMUNIKATION

Nicole Kieser übernahm die Leitung der Unternehmenskommunikation bei BNP Paribas Cardif zum 1. September 2019. In dieser Funktion ist sie auch als Pressesprecherin für das Unternehmen tätig. Bevor Nicole Kieser in ihre Heimat Baden-Württemberg zurückkehrte, war sie als Pressesprecherin und Leiterin des Bereichs Medien und Kommunikation bei der FDP-Bundesgeschäftsstelle sowie davor mehrere Jahre als Beraterin für Public Relations und Public Affairs in Berlin tätig. Mit Expertise, Schwung und Kreativität kommuniziert sie auf sämtlichen Kanälen und positioniert BNP Paribas Cardif gegenüber Medien und externen Stakeholdern. ■

## 10

# 4 FRAGEN AN ...

## DANIEL IN DER WISCHE

Daniel In der Wische ist seit dem 1. September 2019 neuer Deputy Chief Sales Officer bei BNP Paribas Cardif in Deutschland. Wir haben ihn zu aktuellen Themen und Trends befragt.



### Wie begleitet Cardif als Versicherer für eine Welt im Wandel den Wandel in der Automobilbranche?

Der Wandel in der Automobilbranche geht mit einem Wandel des Kundenverhaltens einher. Weniger der Besitz eines eigenen Fahrzeuges als vielmehr der Wunsch nach flexibler und individueller Mobilität steht im Vordergrund. Wir beobachten, dass das Leasing von Fahrzeugen stetig an Bedeutung gewinnt. Wir reagieren auf diesen Trend mit der Anpassung unserer

Finanzierungs- und Absicherungsprodukte. Mit „Keep on Moving“ bieten wir beispielsweise Zahlungsausfallversicherungen an, die sämtliche anfallenden Kosten rund um Mobilität berücksichtigen.

### Was bedeutet die Digitalisierung der Vertriebskanäle für den Vertrieb von Restkreditversicherungen?

Der digitale Vertragsabschluss, sei es beim Kauf eines Automobils oder beim Abschluss einer Baufinanzierung, ist auf dem Vormarsch und im Handel angekommen. Die Coronakrise wirkt hier sicherlich als Verstärker dieses Trends. Wir bei Cardif arbeiten tagtäglich an der Integration unserer Produkte in die (digitalen) Verkaufsprozesse unserer Partner. Dies ist ein entscheidender Erfolgsfaktor für den Vertrieb von Versicherungsprodukten – heute und umso mehr im digitalen Vertrieb der Zukunft.

### Wie hat Cardif auf die Coronakrise in Bezug auf das Produktangebot reagiert?

Wir haben gemeinsam mit einigen unserer Partner sehr kurzfristig Produkte

entwickelt, die die aktuell sehr präsenten Sorgen der Menschen vor Arbeitslosigkeit auffangen. Für Finanzierungs- und Leasingangebote haben wir beispielsweise mit unserem Partner Volkswagen Financial Services eine für den Kunden beitragsfreie Arbeitslosigkeitsabsicherung innerhalb von wenigen Wochen erfolgreich umgesetzt. Die Krise hat unter Beweis gestellt, dass wir agil und schnell auf besondere Situationen reagieren können, die zumeist auch besondere Bedürfnisse und Ansprüche der Kunden mit sich bringen. Im Schulterchluss mit unseren Partnern stellen wir das Kundenbedürfnis ins Zentrum unseres Produktangebots – auch und gerade in Krisenzeiten.

### Sie sind noch relativ neu bei BNP Paribas Cardif. Wo sehen Sie Wachstumspotenzial?

Wachstumsmöglichkeiten sehe ich insbesondere im Bereich der Reparaturkostenversicherung. Hier sind wir schon gut positioniert in der Zusammenarbeit mit Banken, sehen aber Potenziale in der Zusammenarbeit mit Plattformen und Automobilherstellern. ■

**Sehr geehrte Damen und Herren,**

gern möchte ich hiermit Folgendes loben: Seit nun mehr als drei Jahren ist die Cardif Versicherung immer an meiner Seite, sie ist vor allem zuverlässig. Ich bin froh, dass es eine Kreditausfallversicherung gibt. Aufgrund meiner sehr schweren Krankheiten bin ich seit dem 12. November 2018 arbeitsunfähig, und das Ganze ununterbrochen. Ohne so eine zuverlässige Versicherung wie Sie hätte ich mein Auto nicht abbezahlen können (Aussteuerung). Ich sage dazu herzlichen Dank!! Sollte ich mir wieder ein Auto auf Kredit kaufen, versteht sich für mich von selbst, dass ich mich mit Sicherheit wieder bei Ihnen versichern lassen werde (Kreditausfallversicherung). Danke für alles!!

Wünsche dem gesamten Team ein erholsames und schönes Wochenende!!

Mit freundlichen Grüßen

*„Meine Mutti hatte letztes Jahr einen Versicherungsfall bei Ihnen und wir waren sehr zufrieden. Schnelle und komplikationslose Kommunikation und schnelle Abwicklung des Falls ... Auch als mein Papa 2013 plötzlich verstorben ist, gab es keinerlei Komplikationen und Sie übernahmen die Restschuld komplett. Wir sind immer sehr zufrieden mit Cardif und würden uns immer wieder für diese Versicherung entscheiden.“*

„Ich bin angenehm überrascht, sehr intuitive und gute Website für den Kundenkontakt mit dem Unternehmen.“

„(...) So wie es aufgebaut ist, dürften auch Leute mit weniger PC-Grundkenntnissen klarkommen. (...)“

„Was das Leistungsformular angeht, fand ich dieses sehr einfach und unkompliziert auszufüllen. Super finde ich, dass man einfach per QR-Code-Scanner die Dokumente hochladen kann.“

# CARDIF HILFT ...

## ... BEI ARBEITSUNFÄHIGKEIT

Bei schwerer Erkrankung und einer daraus resultierenden Arbeitsunfähigkeit drohen Einkommensverluste. Wenn in einer solchen Situation noch zusätzlich ein Kredit abgezahlt werden muss, kommt es schnell zu finanziellen Engpässen. Eine Restschuldversicherung greift im Fall der Fälle unter die Arme.

## ... FAMILIEN IN TODESFÄLLEN

Eine Restschuldversicherung dient nicht nur der versicherten Person selbst, im Todesfall bietet sie auch deren Familie finanzielle Sicherheit. Während der Trauerbewältigung aufgrund des Verlustes eines geliebten Menschen gibt es nichts Schlimmeres, als zusätzlich in finanzielle Nöte zu geraten.

## ... INTUITIV UND UNKOMPLIZIERT

BNP Paribas Cardif setzt sich für Nachhaltigkeit und Ressourcenschonung ein. Deshalb empfehlen wir unseren Kunden die Nutzung unseres Cardif Onlineportals (COP). Um den digitalisierten Leistungsprozess so angenehm wie möglich zu gestalten, werden die Erfahrungen der Kunden mit dem Schadenportal regelmäßig abgefragt und ausgewertet.

**WORKING@CARDIF:**  
**ALESSANDRA DORIA PESSOTTI**

# „AN EINEM WANDEL FÜHRT KEIN WEG VORBEI“

**In einer von Veränderungen geprägten Zeit können wir auf die dynamische Arbeit unserer Mitarbeiter vertrauen. Eine der 180 Kolleginnen und Kollegen ist Alessandra Doria Pessotti. In dieser Ausgabe erzählt sie, wie sie in ihrer Rolle als Head of Projects, Processes and Quality Management aktiv dazu beiträgt, BNP Paribas Cardif für die Zukunft fit zu machen.**

Gemeinsam mit ihren beiden Teams entwickelt Alessandra Doria Pessotti innovative Ideen und Geschäftslösungen. Sie arbeitet an der Umsetzung von Projekten, die den Erwartungen und dem Bedarf der Partner und Kunden gerecht werden. Kommen fortschrittliche Ideen aus dem Haus, treibt sie diese engagiert voran. „Wir sind sozusagen das E in ETO (Efficiency – Technology – Operations)“, erklärt sie. Efficiency, also Effizienz, zeigt sich bereits an der Ausrichtung ihrer Teams: „Wir haben einige Kolleginnen und Kollegen aus dem Tagesgeschäft gezogen, damit sie all ihre Zeit und Konzentration der Optimierung und Effizienzsteigerung unserer Prozesse widmen können.“

Alessandra Doria Pessotti gehört bereits seit 13 Jahren zur BNP-Paribas-Cardif-Familie. Bevor sie nach Deutschland kam, arbeitete sie in den Niederlassungen in Brasilien, Mexiko und Chile. Den Spirit aus Lateinamerika bringt sie nun in ihre Arbeit

in Stuttgart ein: „Wer keinen Hund hat, muss mit seinen Katzen auf die Jagd gehen“, lautet ein Sprichwort aus ihrer Heimat Brasilien. „Um unsere Arbeit voranzubringen und uns für die Zukunft zu wappnen, müssen wir das Beste aus dem herausholen, was wir haben, und dürfen nicht zu viel Zeit damit verschwenden, auf die idealen Umstände zu warten.“ Das erfordert eine pragmatische und oftmals kreative Herangehensweise.

**„Nur in einem kollegialen Umfeld können innovative Ideen entstehen.“**

Für ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hat sie immer ein offenes Ohr und löst Probleme mit ihnen gemeinsam, denn „nur in einem kollegialen Umfeld können innovative Ideen entstehen. Bei meinen eigenen Vorgesetzten habe ich das selbst auch immer geschätzt.“

Unsere Kollegin steht für Dynamik und Anpacken: „In den letzten Jahren konnte sich BNP Paribas Cardif in einer sehr guten Marktposition entwickeln. Darauf dürfen wir uns nicht ausruhen. Alles um uns her-



um verändert sich – die Regulierungen, unsere Kunden, der ganze Markt. Es führt kein Weg daran vorbei, diesen Wandel mitzugehen und bestmöglich zu gestalten.“ Auch dabei profitiert sie von ihrer Erfahrung mit dem lateinamerikanischen Markt: „Wir hatten damals viel Konkurrenz und befanden uns im ständigen Wettbewerb – ich bin es gewohnt, mich und meine Abteilung weiterzuentwickeln.“

Eine Weiterentwicklung, die Alessandra Doria Pessotti freut: die immer bessere Vereinbarkeit von Familie und Karriere. Erst vor Kurzem kehrte sie aus der Elternzeit zurück und freut sich, ihre Teams auch weiterhin zu leiten. Sie möchte zeigen, dass Frauen beides vereinen können und BNP Paribas Cardif ein modernes Unternehmen ist, das dies möglich macht: „Ich möchte mit gutem Beispiel vorangehen.“ ■