

A photograph of a sailboat's deck and rigging, viewed from the perspective of someone on board. The white sails are partially visible, and the blue sea is churning with white foam from the boat's wake. The sky is bright blue with scattered white clouds. The text 'Cash.DIREKT' is overlaid at the top.

Cash.DIREKT

AUF KURS

60 Jahre Condor

Eine Anzeigen-Sonderveröffentlichung in Kooperation mit



CONDOR
VERSICHERUNGEN

Finanzstärke ist der beste Schutz

*Mit Condor sind Ihre
Kunden im sicheren Hafen*

- Verlässliche Garantien
- Nachhaltige Produktkalkulation
- Geringe Stornoquote
- bAV-Kompetenz im Mittelstand mit persönlichen Ansprechpartnern



Condor Lebensversicherungs-AG



Jetzt informieren unter
www.condor-versicherungen.de

CONDOR
VERSICHERUNGEN

Liebe Leserinnen und Leser,

die Condor Lebensversicherungs-AG wurde im Jahr 1955, ein Jahr nach dem ersten Gewinn der Fußball-Weltmeisterschaft, gegründet. Nach 60 Jahren und drei weiteren Erfolgen der Nationalmannschaft freuen wir uns, auf eine ebenso erfolgreiche Zeit bei Condor zurückzuschauen zu können. Und wir sind auch für die Zukunft sehr gut aufgestellt. Im März dieses Jahres stufte uns die Ratingagentur Fitch im Finanzstärke-Rating auf „AA“ herauf. Besonders gefreut haben wir uns, dass die Heraufstufung erfolgt ist, während viele Kassandrarufer das Ende der Lebensversicherung prophezeien.

Als reiner Maklerversicherer sind wir seit 60 Jahren auf die Wünsche und Bedürfnisse unserer Geschäfts-



partner ausgerichtet, die ihren Kunden mit unabhängiger Beratung zur Seite stehen. In dieser anspruchsvollen Aufgabe unterstützen wir sie mit Kompetenz und Service.

Ich möchte Sie einladen, in diesem kleinen Heft Condor näher kennenzulernen und freue mich über Ihr Interesse!

Ihr Claus Scharfenberg
Vorstand der Condor
Lebensversicherungs-AG

Impressum

Verlag: Cash.Print GmbH
Stresemannstraße 163
22769 Hamburg
Tel.: +49 (0)40/51444-0

Internet: www.cash-online.de

Geschäftsführer: Ulrich Faust

Verantwortlich für den Inhalt: Condor

Diese Cash.Direkt Sonderveröffentlichung ist eine Beilage im Cash.-Magazin. Der Nachdruck ist nur mit Genehmigung des Verlags gestattet.

Vorstufe: Dierichs Druck + Media GmbH & Co. KG, Kassel

Druck: Griebisch & Rochol Druck GmbH & Co. KG, Hamm

Fotos: Condor, Shutterstock.com

Haftung: Den Artikeln liegen Informationen zugrunde, die vom Verlag als verlässlich angesehen werden. Eine Garantie für die Richtigkeit kann nicht übernommen werden. Der Inhalt dient ausschließlich der Information und stellt keine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Produkten dar.



60 Jahre Condor

Die Condor Lebensversicherungs-AG ist der Maklerversicherer des R+V-Konzerns im deutschen Lebensversicherungsmarkt. Als kleiner, beweglicher Anbieter in einer starken Versicherungsgruppe kann Condor die für den Maklermarkt notwendige Innovationskraft und Flexibilität mit den Ressourcen und Möglichkeiten eines großen Konzerns verbinden. In ihr vereint sich die für hanseatische Kaufleute sprichwörtliche vorausschauende Geschäftspolitik mit dem Genossenschaftsgedanken der R+V Gruppe. Das Motto „Qualität ist Zukunft!“ bringt die Philosophie von Condor auf den Punkt.

In einem schwierigen Umfeld mit inzwischen negativen Zinsen auf manche Staatsanleihen, neuen Regularien wie Solvency II oder dem LVRG trägt die Position von Condor Früchte. Die Heraufstufung des Finanzstärkeratings von Fitch auf „AA“ bestätigt diese noch einmal eindrucksvoll. Kein anderer deutscher Lebensversicherer weist bei Fitch eine höhere Benotung auf.

1955

Gründung der Condor Lebensversicherung

1957

Einführung der Invaliditätsversicherung (BU)



Fest eingebettet in den R+V-Konzern und mit der Finanzstärke der gesamten Genossenschaftlichen FinanzGruppe im Rücken begleitet Condor ihre Kunden mit Vorsorgeprodukten auf ihrem Lebensweg. Langfristige, lebenslange Garantien, innovative Produkte und hochwertiger Versicherungsschutz sind Condor dabei unerlässlich.

Condor bietet ihre Produkte nur im Vertriebsweg Versicherungsmakler an. Gerade hier ist der Innovationsdruck besonders hoch, denn jeder Makler trifft für jeden Kunden die Entscheidung für oder gegen eine bestimmte Gesellschaft neu. An die sich ändernden Erwartungen der Makler und Kunden passt Condor sich fortwährend an, ob Honorarberatung oder auch Investitionen in eine bessere technische Vernetzung.

Die Gründung

Gegründet wurde die Condor Lebensversicherungs-AG am 1. Juli 1955 durch den Unternehmer Rudolf-August Oetker. Sein Ziel war es, die betriebliche Altersversorgung der Oetker-Gruppe mit einem eigenen Unternehmen modern und attraktiv zu gestalten. Die konsequente Weiterentwicklung der Angebote war von Anfang an das Ziel des Unternehmensgründers. Seit ihrer Gründung stellt sich Condor daher den Herausforderungen des Maklermarktes. Seit 2008 gehört Condor zur R+V Gruppe.

1960

Einführung der Hinterbliebenen-Renten-Versicherung



SERVICE wird bei uns großgeschrieben

Unsere Welt bleibt nicht stehen – ganz und gar nicht.
Alles um uns herum wird immer schneller.
Und auch unser Service wird immer besser.

1961

Umzug Nicolaifleet, Einführung der EDV

1963

Versicherungsbestand über 400 Millionen DM

Für den unabhängigen Vermittler werden zum Beispiel die Informationen und die Unterstützung im Netz stetig ausgebaut und verfeinert. Neben Veranstaltungen und dem Austausch vor Ort werden die hochwertigen Webinare von Condor mehr und mehr von unseren Partnern angenommen.

Gut Bewährtes wird selbstverständlich weiter gepflegt:

Das Condor Makler-Service-Center steht so für alle Fragen bereit. Natürlich nutzen auch wir im Makler-Service-Center moderne Technik im Rahmen unserer Telefonie und durch unser CRM-Tool, mit dem wir die Kontakte mit unseren Partnern nachhalten. Im Vordergrund steht bei uns aber immer noch der Mensch.

Das Makler-Service-Center ist Dienstleister unseres Geschäftspartners und möchte mit ihm gemeinsam seine Probleme lösen!

Dabei stehen 4 Grundsätze im Mittelpunkt:

1. Erreichbarkeit
2. Kompetenz
3. Freundlichkeit
4. Service

Vier Grundsätze, die schon von Anbeginn an für uns als reinen Maklerversicherer eine große Rolle spielen. Wir haben uns bewusst vor 60 Jahren ausschließlich für diesen einen Vertriebsweg entschieden. Und deshalb gibt es auch seit 15 Jahren unser Condor Makler-Service-Center, welches unsere Vermittler bei ihrer unabhängigen Beratung des Kunden optimal unterstützt.

Kompetente Maklerbetreuer vor Ort, der direkte Draht zu Spezialisten aus allen Bereichen, die Unterstützung durch moderne Technik und das Makler-Service-Center sind ein überzeugendes Angebot für unabhängige Vermittler, mit Condor zusammenzuarbeiten.

1965

150 Millionen DM verwaltetes Vermögen

Viele Spezialisten – ein Ziel: die maßgeschneiderte bAV-Versorgungslösung

Bereits seit der Gründung 1955

bildet die betriebliche Altersversorgung für Condor einen geschäftlichen Schwerpunkt. Um unsere Kunden und Geschäftspartner umfassend und kompetent beraten und ihnen eine individuelle betriebliche Altersversorgung anbieten zu können, haben wir ein Team von gut ausgebildeten Spezialisten aufgebaut, mit dem sie für die Zukunft gut gerüstet sind.

Die Condor Lebensversicherung

gewährleistet unter ihrem Dach eine problemlose Abwicklung und minimiert den administrativen Aufwand für unsere Kunden und Geschäftspartner. Die zuverlässige Betreuung vor Ort stellen unsere Maklerbetreuer und Experten für betriebliche Altersversorgung sicher. Über die Condor Dienstleistungs-GmbH (CDL) bieten wir einen

umfassenden Service aus einer Hand. Die erfahrenen CDL-Spezialisten stehen mit umfangreichen Dienstleistungen in den Bereichen Angebotsservice, Pensionsgutachten, Unterstützungskassen-Verwaltung und Produktmanagement zur Verfügung und geben Hilfestellung in steuer- und arbeitsrechtlichen Fragen der betrieblichen Altersversorgung. Je nach Kundenbedarf oder Durchführungsweg stellen wir damit eine maßgeschneiderte Versorgungslösung zusammen und beziehen die verschiedenen Produktpartner ein.

Unsere bAV-Experten geben ihr Wissen und ihren Erfahrungsschatz mit modernen Versorgungskonzepten auch in Seminaren und Workshops weiter.

1970

100 Millionen DM Beitragseinnahmen

1972

280 Millionen DM verwaltetes Vermögen



Know-how rund um die bAV

- Spezialisten für alle Themenbereiche
- Tarif-Highlights u.a. fondsgebundene Rentenversicherung mit Garantieleistung in der Unterstützungskasse
- Spezialkonzepte
- Praxisorientierte Vertriebsunterstützung – z.B. mit bAV-Spezialisten vor Ort

1974

40 Millionen DM Investition in Neubauviertel Bielefeld

Mehr als eine BU

Die Berufsunfähigkeitsabsicherung ist ein wichtiges Feld für unabhängige Vermittler, in der sie durch die Auswahl des Versicherers ihre Beratungsqualität zeigen können.

Ob für die Absicherung des Berufsunfähigkeitsrisikos der richtige Anbieter gewählt wurde, zeigt sich dann im Fall der Fälle. Der hanseatischen Tradition verpflichtet, legt Condor großen Wert auf eine schnelle und faire Leistungsprüfung. Mit einer Leistungsquote von 92,84 Prozent weist Condor eine der höchsten Quoten des Marktes aus.¹⁾

Die Berufsunfähigkeitsabsicherung hat bei Condor eine lange Tradition. Als innovativer Anbieter hat Condor diese Absicherung laufend verbessert:

- Seit 1987 bietet Condor Nachversicherungsgarantien. Als besondere Innovation ist die Nachversicherung von Anfang an nicht nur bei bestimmten Ereignissen (damals Heirat und Geburt, heute 11 Ereignisse), sondern auch ohne Ereignis zu definierten Stichtagen möglich.
- Seit 1999 ist die Arbeitsunfähigkeit Bestandteil der Condor-BU. Der Versicherte erhält so eine Leistung auch dann, wenn er zwar mindestens 6 Monate krank, aber nicht berufsunfähig ist.
- Auf die früher übliche abstrakte Verweisung verzichtet Condor seit 2002 generell.

1983

Einführung der Aufbauversicherung T104

1987

Einführung Nachversicherungsgarantie

Innovation und nachhaltige Kalkulation zeichnen die Condor-Tarife aus. So hat Condor in der langen Firmengeschichte noch nie die Risikoüberschussbeteiligung gesenkt.

Condor bietet den Berufsunfähigkeitsschutz als Selbstständige BU-Versicherung und als Zusatzversicherung an. Auf Wunsch kann z.B. für Studenten und Existenzgründer ein Tarif mit geringem Anfangsbeitrag gewählt werden. Herausragende Bedingungen und eine hohe Leistungsquote machen die BU der Condor zu einem „Liebling der Condor-Makler“ und ihrer Kunden.

¹⁾ Quelle Morgen & Morgen. Verifiziert mit DV15013 02/2015



1990

Letzter Abschluss einer Aussteuerversicherung

1991

Umzug in neues Gebäude

Die Condor-Fondspolice – 15 Jahre Produktinnovation

Wer seit dem 1. Januar 2000 monatlich 100 Euro in den deutschen Aktienfonds DWS Investa angelegt hat, machte aus 18.300 Euro Einzahlungen ein Kapital von jetzt 39.500 Euro, also eine Wertentwicklung von 9,44 Prozent p.a.

Der DWS Investa war einer von 28 Fonds, die im Jahr 2000 im Rahmen der Einführung der CondorInvest-Rente ausgewählt werden konnten. Ein damals im Marktvergleich nicht nur sehr großes, sondern auch unabhängiges Fondsangebot – zusammengestellt vom unabhängigen Fondsanalysehaus Feri.

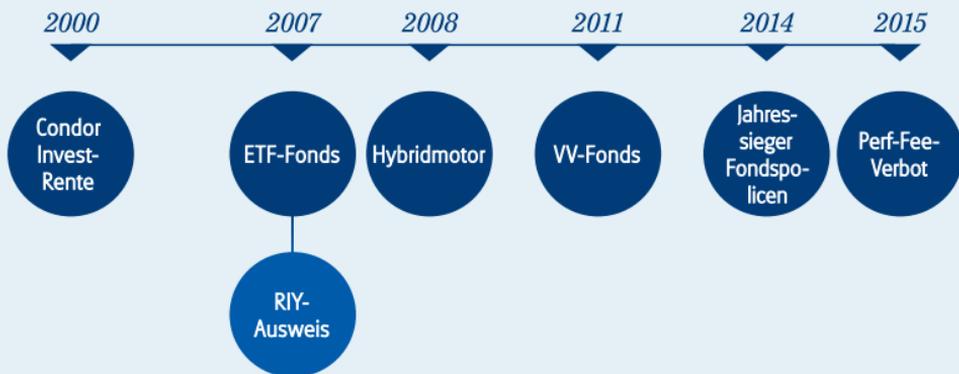
Der sehr erfolgreiche Produktstart der Condor-Fondspolice beruhte zudem auf einem Thema, das der Gesetzgeber erst Jahre später als Informationspflicht der Lebensversicherer einführte: dem transparenten Ausweis der Abschluss-/Vertriebs- und Verwaltungskosten. Alle Kosten wurden schon im Jahr 2000 in den Versicherungsbedingungen aufgeführt.

1993

3,5 Milliarden DM Kapitalanlagen

1995

Einführung 1. Nichtraucher tariff



Apropos Kosten: Als erster Fondspoliceanbieter führte Condor bereits im Jahr 2007 den seit diesem Jahr verpflichtenden Effektivkostenausweis (RIY) in den Angebotsdarstellungen ein und nahm ETF-Fonds in das Fondsangebot auf.

2008 folgte der dynamische Hybridmotor. Ein erneut innovativer wie erfolgreicher Produktentwicklungsschritt in der privaten und betrieblichen Altersversorgung: Eine Fondspolice mit Garantie auf die eingezahlten Beiträge traf mit Blick auf den Kursrückgang des DAX von 40 Prozent im Jahr 2007 den Nerv der Kunden, ebenso wie die Einführung eines umfassenden Angebotes an vermögensverwaltend gemanagten Fonds (VV-Fonds) und den MMD Strategieportfolios im Jahr 2011.

Für die ebenfalls in 2011 eingeführten Beratungsansätze (Nachhaltigkeit, Sachwerte, Trendfolge etc.) wurde Condor zuletzt als „Jahressieger Fondspolice“ von der Zeitschrift „Risiko&Vorsorge“ gekürt. Mit Blick auf die weitere gesetzliche Entwicklung werden seit diesem Jahr nur noch Fonds ohne erfolgsabhängige Vergütung („Performance-Fee“) angeboten.

1999

Einführung der AU-Klausel

2000

Einführung Fondsrente mit garantiertem Rentenfaktor

INDEX-Produktfamilie

Chancen des EuroStoxx 50 nutzen – ohne Verlustrisiko

Die turbulenten Finanzmärkte stellen viele Anleger und Sparer vor eine schwierige Wahl: Soll ich Chancen am Aktienmarkt suchen und dabei Verluste riskieren? Oder vermeide ich diese Risiken und setze lieber auf eine feste Verzinsung? Die Condor Lebensversicherung erleichtert diese Wahl mit ihrer indexorientierten Produktfamilie – ohne Verlustrisiko und auf Wunsch mit garantiertem Zins. Dank ihrer Indexbindung kombiniert sie Garantie und Chance und schließt die Lücke zwischen klassischen und fondsgebundenen Produkten.

Die Besonderheit: Der Policenwert kann nie sinken. Denn alle Erträge, sowohl aus der Indexpartizipation als auch der sicheren Verzinsung, werden jährlich dem Vertrag gutgeschrieben („Lock-in“) und sind ab diesem Zeitpunkt garantiert.

Zwei Beispiele für einen tatsächlichen Partizipationserfolg

Jahresrendite*	Euro Stoxx 50	Index-Partizipation
2011 – 2012	- 14,90 %	0,00 % Wertverlust
2013 – 2014	+20,49 %	+ 12,42 % Wertentwicklung

* Stichtag: 1.4.

2005

Einführung der Basis-Rente

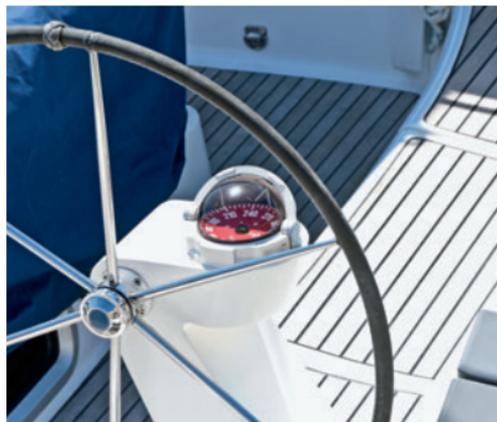
2008

Übernahme durch R+V

2009

Einführung der Congenial Tarife

Sofort-Rente – Mit Sicherheit ein Leben lang



Wir werden immer älter. Das heißt aber auch, der Ruhestand wird immer teurer. Wird im Alter ein angespartes Vermögen von beispielsweise 100.000 Euro noch reichen, um den Lebensstandard zu halten? Bei einer monatlichen Kapitalentnahme von 500 Euro und einem Zins von 0,5 Prozent (aktueller Zins für 10 Jahre Zinsfestschreibung) ist das Geld bereits nach 17,4 Jahren aufgebraucht. Je länger wir also leben, umso mehr Geld benötigen wir. Versicherungsmathematiker sprechen vom „finanziellen Risiko der Langlebigkeit“. Wie hoch dieses Risiko ist, zeigt die nachfolgende Tabelle.

Wahrscheinlichkeit eines/einer heute 60-Jährigen, einmal 90 oder 95 Jahre alt zu werden, nachdem das 65. Lebensjahr erreicht wurde		
Alter	Männer	Frauen
90	20,53 %	39,98 %
95	9,51 %	16,06 %

Quelle: Statistisches Bundesamt, Generationensterbetafel für Westdeutschland, Trend V1, Wiesbaden 2011

Das Risiko ist mit einer Sofort-Rente von Condor abgedeckt. Sie bietet: eine Extra-Rente – mit Sicherheit ein Leben lang. Zudem kann der Kunde auf Wunsch während der Vertragslaufzeit Geld aus dem Vertrag entnehmen. Und es gibt die Möglichkeit, Kapital zu „vererben“, wenn „verbleibendes Kapital bei Tod“ vereinbart wurde.

2011

Einführung der INDEX-Rente

2014

Einführung der SBU

Mit Condor sind Sie in guter Gesellschaft:



- Ausgezeichnete Produkte
- Hervorragender Service
- Kompetente Ansprechpartner
- Ein finanzstarker Anbieter