

**CARDIF**  
**BNP PARIBAS GROUP**

Der Spezialist für Restschuld-  
und  
Zahlungsausfallversicherungen

## **B2B mit Professionalität und hohem persönlichem Engagement**

### **CARDIF auch in der Schweiz**

Cardif wurde 1973 in Frankreich gegründet und zählt zu den führenden Restschuld- und Zahlungsausfallversicherern weltweit mit einem signifikanten Wachstum in Europa, Asien und Südamerika. Cardif arbeitet mit über 150 führenden institutionellen Partnern weltweit zusammen. Mittlerweile zählt Cardif mehr als 50 Millionen Versicherte.

Nach dem erfolgreichen Markteintritt von CARDIF Deutschland und Österreich im Jahre 1996 sind wir seit November 2004 auch auf dem schweizerischen Markt tätig, wo wir unsere weltweiten und langjährigen Erfahrungen einsetzen können.

### **Erfolg durch Partnerschaft**

Wir konzentrieren uns deshalb ausschliesslich auf Restschuld- und Zahlungsausfallversicherungen und garantieren so unseren institutionellen Kunden kompetente Beratung durch Experten. Als internationaler Spezialist setzen wir heute Massstäbe bezüglich Produktinnovationen, Kundenservice und Flexibilität. Wir arbeiten mit Professionalität und hohem persönlichem Engagement. Denn wir sind uns bewusst, dass eine erfolgreiche Partnerschaft auf der ganz individuellen Betreuung und dem Vertrauen unserer institutionellen Kunden basiert.



**CARDIF**  
BNP PARIBAS GROUP

---

## Produktkonzepte mit individuellen Gestaltungsmöglichkeiten

### **Mit CARDIF Produkten Wettbewerbsvorteile erringen**

Ständig wechselnde Marktanforderungen und verschärfte Wettbewerbsbedingungen machen es unseren Kunden immer schwerer, ihren Absatz zu steigern oder höhere Deckungsbeiträge zu erzielen. Wir zeigen unseren institutionellen Kunden Möglichkeiten auf, weitere Marktpotentiale auszuschöpfen und zusätzliche Erträge zu generieren.

### **Wir geben Ihren Kunden Sicherheit**

Wir unterstützen die Kernmarktleistung unserer Geschäftspartner nicht nur mit einer auf Restschuld und Zahlungsausfall spezialisierten Produktpalette, sondern bieten vor allem verkaufstarke Argumente für eine zusätzliche Sicherheit bei Einkommensausfall. Damit beseitigen wir im Absatzbereich vorhandene Kaufhemmnisse der Konsumenten.

## Unser Produktangebot

### **HYPOPROTECT®**

Absicherung von monatlichen Hypothekarbelastungen.

### **CREDITPROTECT®**

Absicherung von Konsumkrediten mit festen Rückzahlungsmodalitäten.

### **KONTOPROTECT®**

Absicherung von Kreditkarten oder Kundenkarten im Todesfall, bei Arbeitsunfähigkeit oder bei Arbeitslosigkeit.

### **LEASINGPROTECT®**

Absicherung von Leasingverträgen.

### **PAYMENTPROTECT®**

Absicherung von monatlich wiederkehrenden Zahlungsverpflichtungen, z. B. Spar- und Versicherungsbeiträgen oder Akonto-Zahlungen an Energie- und Kommunikationsprovider.

### **MIETPROTECT®**

Absicherung der monatlichen Mietverpflichtungen.

### **HOSPITALPROTECT®**

Absicherung von Folgekosten bei stationärer Hospitalisierung

### **Fahr-weiter® / kauf weiter®**

Absicherung der monatlichen Fixkosten der Kredit- oder Kundenkarte im Fall von Arbeitsunfähigkeit oder Arbeitslosigkeit.

### **Zusatzdeckungen für Kredit- und Debitkarten**

Bancomat Protect, Internet Delivery, PURCHASEPROTECT® und Best Price sichern die Käufe mit Kredit- oder Kundenkarte ab.

### **GUARANTEE-PROTECT®**

GUARANTEE-PROTECT® dient der Absicherung des finanziellen Risikos für Aufwendungen von Defekten von Unterhaltungselektronik- und Haushaltsgeräte für max. 2 Jahre.

## Risikodeckung nach Mass

Wir bieten unseren institutionellen Kunden massgeschneiderte Risikoabdeckungen an:

- Arbeitsunfähigkeit
- Arbeitslosigkeit
- Tod

### **Regional global**

Dank unserer weltweiten Präsenz können wir auf die erfolgreichen Innovationen unserer internationalen Niederlassungen zurückgreifen. Unsere Spezialisten überprüfen diese schliesslich auf die Integrationsfähigkeit im lokalen Schweizer Markt.

### **Alters- und geschlechtsneutrale Prämien**

Die alters- und geschlechtsneutralen Prämien ermöglichen eine einfache Handhabung am Point of Sales und eine vernünftige Absicherung auch für ältere Kunden.

### **Keine Gesundheitsprüfung**

Dank eines speziellen Versicherungsverfahrens (Berücksichtigung von Karenzzeiten) sind bei uns Gesundheitsprüfungen nicht nötig. Dadurch entfällt auch eine zeitraubende Bearbeitung von Antragsunterlagen.

### **Arbeitslosigkeitsdeckung**

Die Absicherung von Finanzierungen gegen die Risiken Tod und Arbeitsunfähigkeit ist üblich. Wir erweitern diese Deckung um das Risiko Arbeitslosigkeit.

### **Arbeitsunfähigkeit**

Gegebenenfalls werden die fälligen Zahlungen bis Vertragsende übernommen.

### **Arbeitslosigkeit**

Wir übernehmen die Ratenzahlungen bei unverschuldeter Arbeitslosigkeit.

### **Tod**

Im Todesfall übernimmt CARDIF die ausstehenden Ratenzahlungen resp. die Restschuld.

## Ihre Zufriedenheit hat für uns oberste Priorität

Diese Maxime spiegelt sich im Kundenbetreuungskonzept von Cardif wider. Das Business Development Management bietet Ihnen den Service der professionellen und persönlichen Betreuung sowie eine schnelle und unbürokratische Abwicklung. Ihre strategischen Zielsetzungen lassen sich in Zusammenarbeit mit unserem Business Development Management systematisch realisieren.

### Business Development Management

Schwerpunkt unserer täglichen Arbeit ist es, gemeinsam mit Ihnen Massnahmen zur Geschäftsoptimierung zu erarbeiten und umzusetzen. Im Rahmen des Business Development Managements stellen wir Ihnen Versicherungsexperten zur Seite, die den Markt und die Bedürfnisse Ihrer Kunden kennen. Die Betreuung umfasst neben der strategischen Beratung auf Geschäftsleitungsebene auch die operative Umsetzung der Aktivitäten im Tagesgeschäft. Bei der Verwirklichung Ihrer Ziele profitieren Sie dabei von unserem tiefen Verständnis für den Markt.



### Das Business Development Management umfasst:

- Vereinbarung und Verfolgung von Massnahmen, um wichtige Kennziffern (Penetrationsquote, Schadenquote, Deckungsbeiträge etc.) zu verbessern
- Überwachung, Steuerung und Koordination aller Aktivitäten innerhalb Cardif (z. B. Vertragsabstimmung), um Ihre Anforderungen zu erfüllen
- Einführung neuer Produkte
- Durchführung von Sonderaktionen
- Unterstützung bei der Entwicklung von verkaufsfördernden Materialien
- Entwicklung und Umsetzung eines auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittenen Schulungskonzeptes
- Individuelle Betreuung

### **Ziele des Business Development Management:**

- Erhöhung der Penetrationsquote
- Entwicklung neuer Produkte und Deckungskonzepte
- Verringerung der Schadenquote

### **Schaden-Reporting**

Ein wesentliches Steuerungsinstrument zur Steigerung des Geschäftsvolumens ist das Schadencontrolling. In diesem Rahmen erstellt Cardif für Sie regelmässig detaillierte und aussagekräftige Schaden-Reportings, die unter anderem eine Analyse der Ablehnungsgründe enthalten. Ferner werden darin alle Schäden, die sich im Status der Bearbeitung oder Auszahlung befinden, nach Auffälligkeiten durchsucht. Darüber hinaus erfolgt eine Auswertung der einzelnen Risikoverläufe. Wird eine ungünstige Risikoentwicklung festgestellt, schlägt Ihnen Cardif geeignete Massnahmen (z. B. Nachschulungen am POS oder Produktpassungen) zur langfristigen Sicherstellung der Profitabilität vor.

### **Management-Report**

Den Abschluss eines jeden Geschäftsjahres bildet der jährliche Management-Report. Produkt bezogen wird darin der erzielte Umsatz des abgelaufenen Geschäftsjahres dokumentiert und den Vorjahren gegenübergestellt. Der Fokus liegt dabei auf der Veranschaulichung Ihrer Geschäftsentwicklung und der daraus resultierenden Massnahmenstrategie. Die Ergebnisse aus Schaden-Reporting und Management-Report bilden die Basis für das Profit-Monitoring, da einerseits die Schäden, die den Profit verringern, und andererseits die Prämieinnahmen, die durch den Provisionsanteil den Profit erhöhen, erfasst werden. Im Business Development Management werden diese Komponenten ausgewertet, um Massnahmen zur aktiven Rentabilitätssteigerung einzuleiten. Stellen Schaden-Reporting und Management-Report den Status quo Ihres Unternehmens dar, lässt das neue, leistungsstarke Analysetool von Cardif » Saturometer II « den Blick auf das morgen Mögliche zu. Ganz gezielt kann so die Entwicklung Ihres zukünftigen Ertragspotenzials gesteuert werden.

### **Saturometer II**

Das Analysetool » Saturometer II « basiert auf statistischen Angaben zum Restkreditversicherungsmarkt. Diese strukturierten Daten konnte Cardif auf Basis der weltweiten Erfahrungen und eines grossen Portfolios lokaler und länderübergreifender Partnerschaften sammeln und analysieren. Erfolgsberichte und Kennzahlen zum Restkreditversicherungsmarkt können detailliert dargestellt werden. » Saturometer II « eröffnet weitreichende Möglichkeiten, Ihnen den Effekt der geplanten Massnahme zu demonstrieren. Daraus wird ersichtlich, welche Aktion besonders effektiv ist, um eine möglichst schnelle Ertragssteigerung – und somit die Annäherung an den Virtual Best Partner – zu realisieren.

### **Rentabilitätssteigerung**

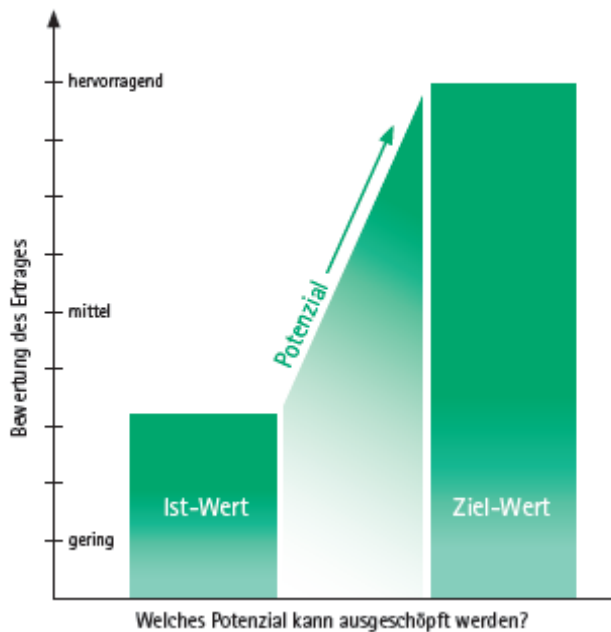
Ein weiterer Schwerpunkt im Business-Development-Prozess ist die Steigerung der Rentabilität. Dazu bietet Cardif Ihnen eine detaillierte Ertrags-Analyse durch umfassendes Profit-Monitoring an. Mit deren Hilfe kann der Ist-Wert bestimmt und der Ziel-Wert definiert werden. Daraus ergibt sich die Potenzialausschöpfung, die möglich ist, um Ihr strategisches Ziel (höchst möglicher Ertrag) zu erreichen und sich dem Virtual Best Partner anzunähern.

## Virtual Best Partner

Es handelt sich hierbei um einen fiktiven Mitbewerber, der mithilfe des Cardif-Partnerportfolios ermittelt wird. Der Virtual Best Partner kombiniert optimal alle für die Rentabilität relevanten

Parameter. Dabei kann es sich z. B. um die höchste Penetrationsquote, die optimale Prämienhöhe oder die beste Risikokombination handeln.

### Beispiel für Ertragsbewertung und mögliches Potenzial



## Cardif-Partnerportfolio

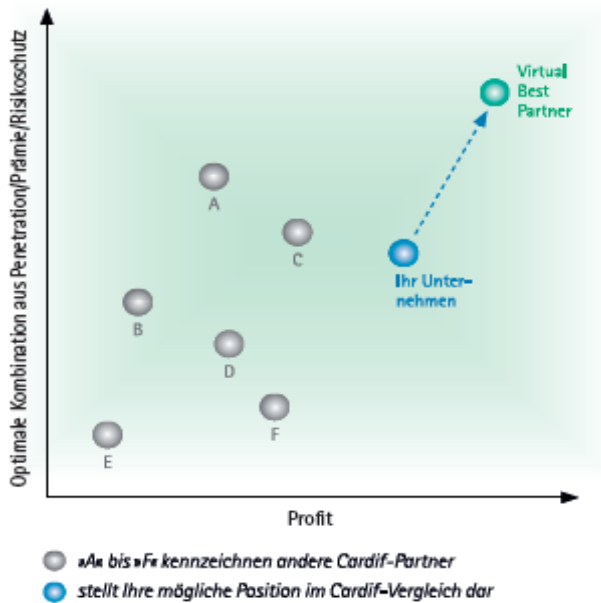
Das Cardif-Partnerportfolio dient unter anderem dem direkten Vergleich mit anderen Anbietern und der Beurteilung Ihrer Position am Markt, z. B.

- Positionierung Ihres Unternehmens im Vergleich zu anderen Cardif-Partnern
- Entwicklungsmöglichkeiten Ihres Unternehmens zur Annäherung an den Virtual Best Partner





Beispiel Cardif-Partnerportfolio: Parameter sind das Internet als Vertriebsweg und der Ratenkredit als Produkt



## Benchmarking-Analyse

Massgebliche Einflussfaktoren für die Geschäftsentwicklung sind u. a. die Penetrationsquote, Vertriebswege sowie sozio-demografische Merkmale Ihres Portfolios. Mithilfe dieser Wettbewerbsanalyse wird ein Benchmarking durchgeführt. Dieses gibt Aufschluss über die Anzahl der insgesamt realisierten Abschlüsse (z. B. Ratenkredit über den Vertriebskanal Internet) und darüber, wie viele Abschlüsse davon mit einer Restkreditversicherung abgedeckt wurden. Dabei werden Ihre analysierten Zahlen (Ist-Wert) mit den Kennzahlen des Virtual Best Partners verglichen. Je detaillierter dabei Ihre Informationen einfließen, desto genauer kann das Benchmarking erfolgen.

## Oberstes Ziel ist es, Aktionen einzuleiten, mit denen kontinuierlich Ertragssteigerungen zu verwirklichen sind

### Beispiel für Benchmarking-Analyse Raten-/Dispo-kredit sowie verschiedene Vertriebskanäle

Benchmarking		
	Ihr Unternehmen	Virtual Best Partner
Raten-kredit	■ Penetration ■ Prämie ■ Risikoschutz	■ Penetration ■ Prämie ■ Risikoschutz
	■ Penetration ■ Prämie ■ Risikoschutz	■ Penetration ■ Prämie ■ Risikoschutz
Dispo-kredit	■ Penetration ■ Prämie ■ Risikoschutz	■ Penetration ■ Prämie ■ Risikoschutz
	■ Penetration ■ Prämie ■ Risikoschutz	■ Penetration ■ Prämie ■ Risikoschutz
	■ Penetration ■ Prämie ■ Risikoschutz	■ Penetration ■ Prämie ■ Risikoschutz
	■ Penetration ■ Prämie ■ Risikoschutz	■ Penetration ■ Prämie ■ Risikoschutz
Internet	■ Penetration ■ Prämie ■ Risikoschutz	■ Penetration ■ Prämie ■ Risikoschutz
Filiale	■ Penetration ■ Prämie ■ Risikoschutz	■ Penetration ■ Prämie ■ Risikoschutz
Telefon	■ Penetration ■ Prämie ■ Risikoschutz	■ Penetration ■ Prämie ■ Risikoschutz

## Priorisierung

Um sich dem Virtual Best Partner anzunähern, werden die Massnahmen entsprechend ihrer Erfolgsrelevanz priorisiert. Oberstes Ziel ist es, Aktionen einzuleiten, mit denen kontinuierlich Ertragssteigerungen zu verwirklichen sind. Auf Basis dieser Ergebnisse wird für Sie ein individuell strukturierter Massnahmenkatalog erstellt, besprochen und nach Prioritäten umgesetzt. Die Priorität der einzelnen Massnahmen ergibt sich aus der Rangfolge, die durch die Höhe der zusätzlich möglichen Prämieinnahmen definiert wird, und könnte wie folgt strukturiert sein:

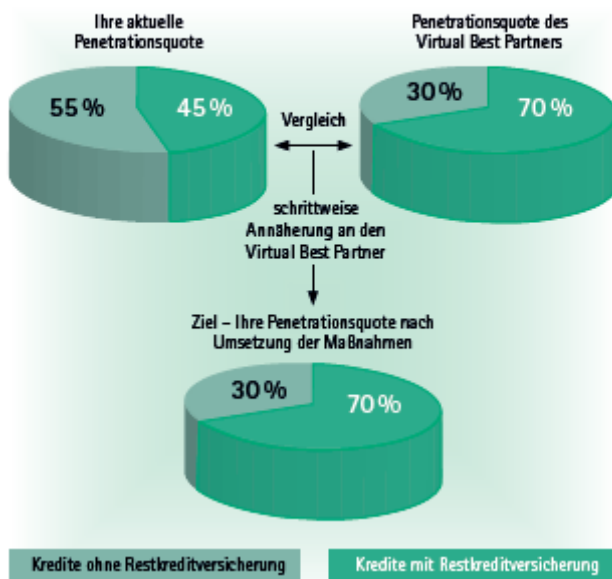
1. Massnahmen zur Erhöhung der Penetration
2. Erweiterung des Versicherungsschutzes
3. Erhöhung der Prämien

Die systematische Umsetzung dieser Massnahmen erfolgt » step by step « über einen gemeinsam vereinbarten Zeitraum, um so die kontinuierliche Steigerung der Prämieinnahmen für Ihr Unternehmen zu realisieren.



## Individuell und Ihrem Profil entsprechend, werden Massnahmen zur Vertriebsunterstützung entwickelt und Marketing-Strategien kreiert

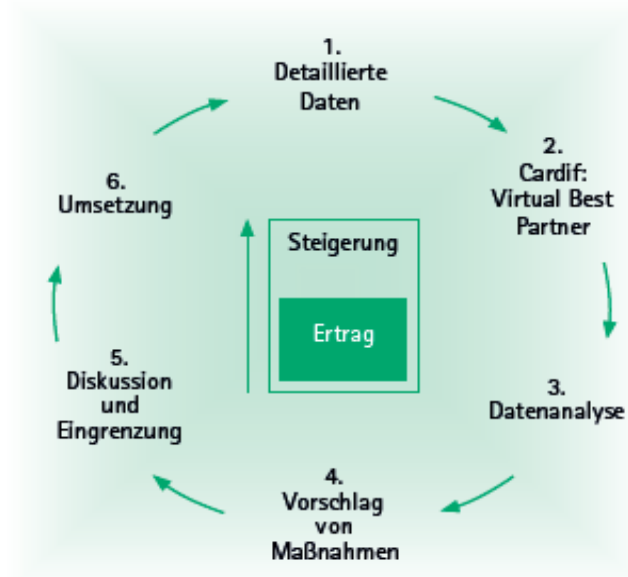
Beispiel für die Erhöhung der Penetration zur schrittweisen Annäherung an den Virtual Best Partner



Individuell und Ihrem Profil entsprechend, arbeiten Sie gemeinsam mit dem Business Development Management Konzepte aus, die regelmässig überprüft und abgestimmt werden. Strategisch werden dabei massgeschneiderte Lösungen kreiert und neue Ideen entwickelt. Ein kontinuierlicher Prozess, der passgenau auf Ihre Wünsche und Anforderungen zugeschnitten wird.



Die Unterstützung durch unser Business Development Management erfolgt in einem kontinuierlichen Prozess:



Die Erfolgsfaktoren in unserem Business Development Management sind:

- Enge Kooperation durch regelmässige Meetings:
- Planung
- Benchmark-Analysen
- Marketing-Strategien

Regelmässige Unterbreitung von Vorschlägen zu:

- Innovativen Produktstrategien
- Neuen Produkten
- Leicht umzusetzenden Produktvariationen
- Mobilisierung und Unterstützung des Vertriebs, z. B.:
- Schulung / Training / Coaching / Incentivierung
- Schlanke Prozesse am POS
- Service-Center

### Innovativ und individuell

Das Analysetool » Saturometer II « ist ein innovatives Cardif-Produkt, mit dessen Hilfe das Business Development Management individuelle Strategien entwickelt, um eine effektive Ertragssteigerung für Sie zu realisieren. Fachkundig und auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt, werden Sie und Ihre Mitarbeiter beraten, geschult und betreut.

## **Ein Geheimnis des Erfolges ist, den Standpunkt des anderen zu verstehen**

Unsere weltweite Erfahrung und die Fokussierung auf Restschuld- und Zahlungsausfallversicherungen unterscheiden uns von anderen Versicherungsunternehmen.

Institutionelle Kunden geben sich nicht mit Standardlösungen zufrieden. Nicht nur Marktführer entscheiden sich für uns, den Spezialisten mit dem bestmöglichen Angebot. Wie in den unterschiedlichen Branchen eine professionelle Anwendung unseres Know hows erfolgt, verdeutlichen die folgenden Beispiele.

### **Absatzfinanzierer**

Erhebliche Umsatzsteigerung aufgrund innovativer Produktgestaltung. Die Finanzierung in Kombination mit einer Ausfalldeckung gegen Arbeitsunfähigkeit und Arbeitslosigkeit bewirkt eine deutliche Verbesserung des Deckungsbeitrages. Kontinuierlicher Einsatz von professionellen Telefonmarketing-Massnahmen schöpft das vorhandene Kundenpotential weiter aus.

### **Geschäftsbanken**

Ausgleich der sinkenden Zinsmargen durch zusätzliche Deckungsbeiträge. Abgesichert werden sowohl fixe oder variable Kredite als auch Kontounterdeckungen von Privatkonten.

### **Konsumentenkreditbanken**

Ertragsoptimierung durch ein zeitgemässes Restschuldsprogramm, das mit einfacher und übersichtlicher Gestaltung die Akzeptanz im Vertrieb garantiert. So wird eine Deckung wie z. B. Arbeitslosigkeit eingeschlossen, die sowohl der Bank als auch dem Kreditnehmer einen zusätzlichen Nutzen bietet.

### **Immobilienfinanzierer**

Sicherung der Investitionsbereitschaft der Kunden, Beseitigung von Kaufhemmnissen und eine daraus resultierende Steigerung der Deckungsbeiträge durch eine sinnvolle Erweiterung der Dienstleistungspalette „Rund um die Immobilie“.

### **Immobilienverwaltungen**

Absicherung der monatlichen Mietzinszahlungen und Beseitigung der Ertragsausfälle für die Verwaltungen. Sicherheit des Mieters gegen Kündigungen durch allfällige Insolvenzen verursacht durch Arbeitslosigkeit oder Arbeitsunfähigkeit.

### **Leasinggesellschaften**

Sinnvolle Produktdifferenzierung im Bereich des Personenwagen-Leasings sichert die Ertragsbasis. Erhalt des geleasten Objektes bei Arbeitslosigkeit und Arbeitsunfähigkeit stellt einen leicht zu kommunizierenden Kundennutzen dar.



### **Kommunikationsprovider**

Spürbarer Servicevorteil für den Verbraucher durch Übernahme der monatlichen Kosten – beispielsweise der Telefonkosten – bei Einkommensausfällen. Dies ermöglicht eine wertvolle Abgrenzung zur Konkurrenz im hart umkämpften Telekommunikationsmarkt.

### **Energieprovider**

Die Absicherung der monatlichen Energie- und Versorgungskosten der Verbraucher gegen Einkommensausfälle schützt nicht nur vor Zahlungsausfällen, sondern ermöglicht zusätzliche Erträge.

### **Versicherungsgesellschaften**

Marktprofilierung und Deckungsbeitragserhöhung durch schnelle und kostengünstige Ergänzung der Produktpalette für aktuelle Absicherungsbedürfnisse (z. B. Prämienbefreiung bei Arbeitslosigkeit) in Form von flexiblen Mit- und Rückversicherungsmodellen.



**CARDIF**  
BNP PARIBAS GROUP

---

**CARDIF-Allgemeine Versicherungen**  
**CARDIF Lebensversicherung**

Seehofstrasse 6  
CH – 8024 Zürich  
Tel.: +41 (0)43 268 82 10  
Fax: +41 (0)43 268 28 20  
E-mail: [info@CARDIF.ch](mailto:info@CARDIF.ch)  
Internet: [www.CARDIF.ch](http://www.CARDIF.ch)

---