

VEMA-Technologie: Höhere Erträge

Der Makler ist stets auf der Suche nach noch schnelleren und effizienteren Arbeitsabläufen für das bessere Handling seiner Kundendaten. Die VEMA e.G. hat Lösungen entwickelt, die diesen Ansprüchen gerecht werden.

Entsprechend gut nehmen Makler das VEMA-Angebot im Bereich Workflow-Management an. Es steht für eine bessere, schnellere und günstigere Betreuung der Kunden. Der Workflow ist nicht nur eine Softwarelösung, sondern vor allem eine unternehmensweite Strategie.

Die Hilfe-Tools der VEMA e.G. unterstützen nicht nur bei der Kundenberatung. Sie sorgen durch die einfache Einbindung von Beratungsunterlagen auch für eine rechtlich einwandfreie Beratung und Dokumentation.

Durch die Nutzung der hierzu entsprechenden VEMA-Technologie ist die Makler-Arbeit sehr effizient. Ob der Makler sich über seinen Browser, über die für VEMA-Partner kostenfreie Software VEMAconnect oder über eine VEMA-Schnittstelle in das VEMA-Extranet einwählt, die Inhalte sind immer nur einen Klick weiter. Über 500 Produktinformationen, die Produktauswahl mit einfach zu bedienenden Rechnern und ausgewählte Sparteninformationen sowie die hinterlegten Verkaufsunterlagen sind mit allen notwendigen Dokumenten und Ansprechpartnern verknüpft. Zudem bietet das Konzept des VEMA-Workflows auch den Zugang zu internen und externen Vergleichsrechnern und die Nutzung von Web-Services der Versicherer.

■ Privatkundenrechner

Die Kundenverwaltung im VEMA – Extranet ist extrem einfach und zeitsparend gehalten. So gelangt man mit einem einfachen Anklicken zum VEMA-Beratungskonzept. „Aber auch die VEMA-Risikoerfassung mit entsprechenden Fragebögen sowie dem einfachen und sicheren Datentransfer auf Abwicklungsplattformen mit externen Rechnern macht das Arbeiten effizient“, so Vema-Geschäftsführer Andreas Brunner. „Pro-

fessionelle Angebote, Protokollierung und individualisierte Unterlagen sparen dem Makler Zeit und lassen ihn gleichzeitig den gesetzlichen Vorgaben genügen.“

„Gerade im Privatkundenbereich stehen Aufwand und Ertrag der Makler heute nicht mehr in Relation“, betont Brunner. Daher hat das VEMA-Team einen eigenen Privatkundenrechner entwickelt, der allen VEMA-Partnern kostenlos zur Verfügung steht. Der Privatkundenrechner bietet dem Makler in wenigen Arbeitsschritten auf zwei Seiten das Angebot, die Deckungsnote sowie die rechtlich verlangte Dokumentation der Produktauswahl. Damit bleibt mehr Zeit, sich den Kernaufgaben Neukundengewinnung und Kundenpflege zu widmen.

■ VEMA-Akademie

Mit der Nutzung von VEMA-Technologien ist der Makler im Bereich des Produktmanagements, der qualifizierten Beratungs- und Angebotsunterlagen sowie der schlanken Geschäftsabwicklung optimal gerüstet. „Damit der Makler diese Leistungsfähigkeit voll nutzen kann, haben wir Seminare entwickelt und bieten diese im Rahmen der VEMA-Akademie unseren Partnerbetrieben an“, erläutert Andreas Jäger, verantwortlich für die VEMA-Akademie. Im Rahmen der Basisseminare erhalten die Teilnehmer einen kompletten Überblick über das Leistungsspektrum und erlernen die praktische Anwendung im Tagesgeschäft. In Fachseminaren werden Produktdetails in einzelnen Sparten erarbeitet und erläutert. Ergänzend bietet die VEMA-Akademie Fachtagungen zu grundlegenden Neuigkeiten und aktuellen Themen an. In Vorbereitung sind Weiterbildungsmöglichkeiten im Bereich Unternehmensführung und Personalwirtschaft, Risk Management sowie Vertrieb und Akquise. Jäger: „So erhalten die Teilnehmer nicht nur ein Dienstleistungspaket aus einem Guss, sondern erfüllen zugleich auch ihre Weiterbildungspflicht.“

Informationen über die entsprechenden Hilfe-Tools des VEMA-Workflow-Konzeptes und über das Weiterbildungsangebot der VEMA-Akademie erhalten Interessierte unter www.vema-eg.de

Conzepta Service GmbH: Mehr als nur Produkte

Produkte alleine bringen noch keinen unternehmerischen Erfolg! Die Conzepta will daher auch die unternehmerische Seite der Maklertätigkeit stärken. Hierzu werden drei Strategieguppen angeboten.

• Strategieguppe I

– *Marketing und Kundenbindung* –

Mit Unterstützung der Unternehmensberatung „ArndtConsulting“ bieten wir Ihnen hier eine praxisorientierte Strategieguppe:

- für eine effektivere Kundenansprache,
- Erhöhung der Cross-Selling-Quote
- eine bessere Kundenzufriedenheit im Bestand

• Strategieguppe II

– *Betriebswirtschaft und Personalentwicklung* –

Mit Unterstützung der Unternehmensberatung „Institut Ritter“ erhalten Sie hier wichtige Informationen rund um die Themen

- kostenoptimierte Personalentwicklung Innen- und Aussendienst
- Nutzung aller Förderprogramme
- Steueroptimierung für den Betrieb

• Strategieguppe III

– *bAV* –

Mit Unterstützung der Unternehmensberatung „Blue Value“ wird die Thematik „bAV“ professionell vorbereitet und begleitet:

- Nutzung der Exklusiv-Plattform „F@bian“
- Auffrischen von Fachwissen
- Kundenansprache, richtige Firmenbetreuung ...

Die CONZEPTA Service GmbH wurde 1994 als Maklerverbund gegründet. Er zählt über 570 eigenständige Versicherungsmaklerfirmen (Stand 03/09).

www.conzepta.com

VDH: 65% der Verbraucher akzeptieren Honorarberatung

Argumente pro Provision verfälschen laut Verbund Deutscher Honorarberater die Marktfakten

Je nach Interessenlage werden die vorliegenden Marktstudien zur Thematik „Akzeptanz der Honorar-Beratung aus Verbrauchersicht“ nach Erfahrung des VDH nur in Auszügen zitiert.

Als Kern-Argumente contra Honorar-Beratung werden dabei ins Feld geführt:

1. Der Kunde ist nicht bereit, Honorare zu bezahlen
2. Der Kunde kann sich kein Honorar leisten
3. Es gibt zu wenig Produkte

Auf den ersten Blick seien diese Argumente zu einhundert Prozent glaubwürdig. Alle Marktteilnehmer, vorrangig die Versicherungswirtschaft, hätten den Verbraucher über ein Jahrhundert lang so „konditioniert“, dass er jedwede Finanz-Dienstleistung zwangsläufig als „umsonst“ begreift. Wie soll der Kunde bei einer Umfrage zum Thema Honorar-Beratung antworten, wenn dieses Modell nur unzureichend bekannt ist. Hierzu bedürfte es einer vorherigen Aufklärung.

Die Äußerungen führender Vertreter der Versicherungswirtschaft wie auch der Finanzberater offenbaren laut VDH jedoch, dass man unsicher ist, ob die bisherige „Kundenerziehung“ auch in Zukunft durchzuhalten sein wird.

Immerhin konnte der Verbraucher sich seit Jahrzehnten enorme Provisionszahlungen an den Vertrieb leisten. Provisionen, die jedwede Vergütung mittels Honorar weit überschreiten und zudem zu erheblichen Renditeeinbußen führen. Volkswirtschaftlich betrachtet, ein klar messbarer Schaden. Warum soll sich der Verbraucher, vor diesem Hintergrund, nun angeblich kein Honorar leisten können?

Wegen dieser und etlicher anderer Ungereimtheiten in der Argumentation maßgeblicher Marktteilnehmer hat der Verbund Deutscher Honorarberater die Studien der letzten 2 Jahre zur „Akzeptanz der Honorar-Beratung aus Verbrauchersicht“ (u.a. von Psychonomics, Simon, Kucher & Partner, Steinbeis Hochschule und investors marketing) ausgewertet.

Das Ergebnis:

- 16% der Deutschen kennen den Begriff Honorar-Beratung.

- 65 % dieser Gruppe finden das Modell der Honorar-Beratung gut.
- 84% kennen das Modell der Honorar-Beratung nicht.

Bei der Relation von 250.000 geschätzten Provisionsberatern zu 1.500 Honorar-Beratern sieht der VDH diese Ergebnisse weit überproportional positiv für die Honorar-Beratung. Sobald der Verbraucher das Modell der Honorar-Beratung detailliert erkenne, sei er zu überwiegender Mehrheit bereit, dieses zu bevorzugen. Und dies decke sich mit der neun-jährigen Erfahrung des VDH. Der Verbraucher wünscht sich ein aufwandsbezogenes, auf seine Bedürfnisse zugeschnittenes Beratungs-Honorar. Der Vermittler will eine produktbezogene Vergütung.

■ Honorar-Produkte gibt es genug

Der Verbund Deutscher Honorarberater folgert hieraus: Die Anbieterseite will das Provisionsmodell um jeden Preis über die Runden retten. „Das Modell der

Abwrackprämie wird in diesem Markt schon seit dem ersten Tag gefahren. Kündige deine alte Police, nimm meine neue. Und in drei Jahren bringe ich dir die nächste. Das ganze nennt man dann Vertrieb. Wer bei diesem Spiel bisher der Verlierer war, ist eindeutig“, so VDH-Geschäftsführer Dieter Rauch. Und: „Der Verbund Deutscher Honorarberater stellt Honorar-Beratern allein auf der Versicherungsseite ein Angebot von dutzenden Honorar-Tarifen von über dreißig Versicherern zur Verfügung. An Produkten ist demnach kein Mangel.

Wer auf der Produktschiene argumentiert, denkt in den Maßstäben eines Verdrängungsmarktes und nicht pro Verbraucher. Bei der Honorar-Beratung geht es nicht um das kurzfristige Geschäft, sondern um Lebensertragswerte. Die einzige Rechtfertigung für die ungehemmte Marktflutung mit Produkten besteht darin, sich selbst mit dem Ausstoß von immer wieder gleichen aber unterschiedlich etikettierten Produkten am Leben zu erhalten.“ www.vdh24.de

Invers GmbH: Mehrfachagenten & Maklerpools

Vertreter verschiedener Industrie- und Handelskammern und des Deutschen Industrie- und Handelskammertages bestätigen die Rechtsauffassung der INVERS Versicherungsvermittlungs GmbH sowie des Rechtsanwalts Lutz Harbig, wonach ein Mehrfachagent ordnungswidrig handelt, wenn er Versicherungsvermittlungsleistungen zu Gunsten eines Maklerpools erbringt.

In einem Aufsatz, veröffentlicht in „Gewerbearchiv“ (Gildebuchverlag GmbH & Co.KG: GewArch 2009, 137-143), legen Vertreter verschiedener IHKs und des Deutschen Industrie- und Handelskammertages ihre Auffassung zur Zulässigkeit der Zusammenarbeit von Mehrfachagenten mit Maklern dar. Sie vertreten den Standpunkt, dass bei einer solchen Zusammenarbeit der Mehrfachagent ordnungswidrig handelt.

Im entsprechenden Aufsatz heißt es wörtlich: „Ein „Ab-und-zu-Makler“ ist aber gesetzlich in keinem Fall vorgesehen.“

Danach gehen die Autoren davon aus, dass die makelnde Tätigkeit eines Versicherungsververtreters dem Willen des Gesetzgebers widerspricht. Wird ein Versicherungsvertreter dennoch vermittelnd für einen Makler tätig, so tut er dies ohne die erforderliche Erlaubnis und ohne den erforderlichen Eintrag im Vermittlerregister. Wörtlich führen die Autoren aus: „Beides stellt eine Ordnungswidrigkeit dar und entspricht weder dem geforderten Verbraucherschutz noch der notwendigen Transparenz.“ Mit dieser Auffassung erteilen die namhaften Vertreter der Handelskammern der verschiedentlich vertretenen Ansicht, dass Mehrfachagenten weiterhin mit Versicherungsmaklerpools zusammenarbeiten können, eine Absage. Infolgedessen kommen die Autoren zu dem Ergebnis: „...dass auch die Zusammenarbeit eines Versicherungsververtreters mit einem Makler oder einem Maklerpool unzulässig ist, ...“
Kontakt: rechtsanwalt@harbig.info

<p>AFS GmbH Eisenacher Landstr. 15 · 99986 Oberdorla Tel.: 03601-75800 · Fax: 03601-758025 info@vl-fonds.de · www.vl-fonds.de</p>
<p>AfW - Bundesverband Finanzdienstleistung e.V. Ackerstr. 3 · 10115 Berlin Tel.: 030-20454403 · Fax: 030-20634759 wirth@afw-verband.de</p>
<p>AMEXPool AG Am Schafstein 2 (Industriegebiet West) 79379 Müllheim Tel.: 07631-3640-0 · Fax: 07631-3640-20 info@amex-online.de · www.amex-online.de</p>
<p>AMZ MaklerService Flurstr. 35 · 86562 Berg im Gau Tel.: 08454-914430 · Fax: 08454-9144311 kontakt@amz-maklerservice.de www.amz-maklerservice.de</p>
<p>Apella Maklerverbund Friedrich-Engels-Ring 50 17033 Neubrandenburg Tel.: 0395-5719090 · Fax: 0395-5719097 info@apella.de · www.apella.de</p>
<p>ASKUMA AG Prager Ring 4 -12 · 66482 Zweibrücken Tel.: 06332-7916-80 · Fax: 06332-791689 kontakt@askuma.de · www.askuma.de</p>
<p>BCA AG Siemensstr. 27 · 61352 Bad Homburg Tel.: 06172-495510 · Fax: 06172-495550 willkommen@bca.de · www.bca.de</p>
<p>blau direkt GmbH & Co. KG Fackenburg Allee 11 · 23554 Lübeck Tel.: 0451-87201-151 · Fax: 0451-87201-251 info@blaudirekt.de · www.blaudirekt.de</p>
<p>CARAT Fonds Service AG Südliche Ringstr. 61 · 63225 Langen Tel.: 06103-83 35 60 · Fax: 06103-94 64 42 strobel@carat-ag.de · www.carat-ag.de</p>
<p>CHARTA Steinstraße 31 · 40210 Düsseldorf Tel.: 0211-864390 · Fax: 0211-8643998 info@charta.de · www.charta.de</p>
<p>ConceptIF AG Friedrich-Ebert-Damm 160 A · 22047 Hamburg Tel.: 040-696970660 · Fax: 040-696970661 info@conceptif.de · www.conceptif.de</p>
<p>CONSENSUS GmbH Miesners Hof 1 · 27377 Scheeßel Tel.: 04263-911400 · Fax: 04263-9114040 info@consensus.de · www.consensus.de</p>
<p>ConceptA Service GmbH Sternstraße 25 · 35066 Frankenberg Tel.: 06451-7234 0 · Fax: 06451-7234 20 info@concepta.com · www.concepta.com</p>

<p>degenia Versicherungsdienst AG Brückes 63a · 55543 Bad Kreuznach Tel.: 0671-840030 · Fax: 0671-8400329 info@degenia.de www.degenia.de</p>
<p>FinanzDock Kaistraße 2 · 40221 Düsseldorf Tel.: 0211-95717 0 · Fax: 0211-95717 111 zentrale@finanzdock.com www.finanzdock.com</p>
<p>FinanceScout24 AG - Hamburg Steinstraße 7 · D - 20095 Hamburg Fax: 040 - 30 707 109 info@financescout24.de www.financescout24.de</p>
<p>FONDSNET Steinstr. 33 · 50374 Erftstadt Tel.: 02235-956610 · Fax: 02235-956611 info@fondsnet.de · www.fondsnet.de</p>
<p>forum Partner-GmbH Kieler Straße 357-359 · 22525 Hamburg Tel.: 040-547773-20 · Fax: 040-547773-51 contact@forumpartner.de www.forumpartner.de</p>
<p>GSR Maklerverbund e.K. Gottesackerstr. 11 · 85221 Dachau b. M. Tel.: 08131-3190-0 · Fax: 08131-3190-20 /-30 GSR.Maklerverbund@gsr.de · www.gsr.de</p>
<p>Inno-Finance Makler-Service GmbH Greifenberger Str. 14 86938 Schondorf a. Ammersee Tel.: 08192-9330330 · Fax: 08192-93303340 info@innofinance.de · www.innofinance.de</p>
<p>INVERS GmbH Bahnhofstr. 65 · 04158 Leipzig Tel.: 0341 5256 200 · Fax: 0341 5256 201 kontakt@invers-gruppe.de www.invers-gruppe.de</p>
<p>Jung, DMS & Cie. AG Postfach 13 02 55 · 65090 Wiesbaden Tel.: 0611-33 53 000 · Fax: 0611-33 53 355 info@jungdms.de · www.jungdms.de</p>
<p>KOMM Investment & Anlagenvermittlungs GmbH Sigmaringer Str. 49 · 70567 Stuttgart (Möhr.) Tel.: 0711-718 636-0 · Fax: 0711-718 636-22 kontakt@komminvestment.de www.komminvestment.de</p>
<p>Konzept & Marketing GmbH Podbielskistr. 333 · 30659 Hannover Tel.: 0551-640540 · Fax: 0551-64054444 marketing@k-m.info · www.k-m.info</p>
<p>maxPool Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH Hamburger Str. 205 · 22083 Hamburg Tel.: 040-29 99 40-0 · Fax: 040-29 99 40-600 info@maxpool.de · www.maxpool.de</p>

<p>Monad GmbH Martin-Moser-Str. 27 · 84503 Altötting Tel.: 08671-96 41 0 · Fax: 08671-96 41 15 info@monad.de · www.monad.de</p>
<p>MWF Makler & Wirtschaftsforum 82239 Alling bei München Tel.: 08141-37 80-0 · Fax: 08141-37 80-99 info@mwf.de · www.mwf.de</p>
<p>Netfonds GmbH Süderstr. 30 · 20097 Hamburg Tel.: 040-8222670 · Fax: 040-822267100 info@netfonds.de · www.netfonds.de</p>
<p>Neue Vermögen AG Gewerbepark Kaserne 5 · 83278 Traunstein Tel.: 0861-7086-10 · Fax: 0861-7086-111 willkommen@neue-vermoegen.de www.neue-vermoegen.de</p>
<p>Parity AG Kaiser-Wilhelm-Ring 13 · 50672 Köln Tel.: 0221-94 99 57 0 · Fax: 0221-94 99 57 57 info@parity-ag.de · www.parity-ag.de</p>
<p>Plansecur Management GmbH & Co. Marketing und Service KG Druseltalstraße 150 · D-34131 Kassel Tel.: 0561-935 51 50 · Fax: 0561-935 51 70 service@plansecur.de · www.plansecur.de</p>
<p>[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH Münsterstr. 111 · 48155 Münster Tel.: 0251-700 17-0 · Fax: 0251-700 17-111 info@pma.de · www.pma.de</p>
<p>SERVICE-POOL für Finanzdienstleister Justus-von-Liebig-Weg 2 · 31848 Bad Münder Tel.: 05042-5070-70 · Fax: 05042-5070-80 info@inovesta.de · www.inovesta.de</p>
<p>Top Ten Investment-Vermittlungs AG Pirckheimerstraße 68 · 90408 Nürnberg Tel.: 0911-180 1000 · Fax: 0911-180 1023 zentrale@topten-ag.de · www.topten-ag.de</p>
<p>VDH GmbH Verbund Deutscher Honorarberater Emailfabrikstraße 12 · 92224 Amberg Tel.: 09621-78825-0 · Fax: 09621-78825-20 info@vdh24.de · www.vdh24.de</p>
<p>Verband Deutscher Versicherungsmakler e.V. 20457 Hamburg, Cremon 33 Tel.: 040-36 98 20-0 · Fax: 040-36 98 20-22 www.vdvm.de</p>
<p>WIFO GmbH Verbund unabhängiger Versicherungsmakler Gewerbering 15 · D-76287 Rheinstetten Tel.: 0 72 42-9 30-0 · Fax: 0 72 42-9 30-1 00 info@wifo.com · www.wifo.com</p>
<p>VSAV e. V. Birkenweg 5 · 74193 Schwaigern-Niederhofen Tel.: 0 71 38-96 07 90 · Fax: 0 71 38-96 07 20 E-Mail: info@vsav.de</p>