

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 Versicherungsvertreters 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 Versicherungsvertreters mit einem Makler oder einem Maklerpool unzulässig ist, ...“
Kontakt: rechtsanwalt@harbig.info

AFS GmbH
Eisenacher Landstr. 15 · 99986 Oberdorla
Tel.: 03601-75800 · Fax: 03601-758025
info@vl-fonds.de · www.vl-fonds.de

AfW - Bundesverband
Finanzdienstleistung e.V.
Ackerstr. 3 · 10115 Berlin
Tel.: 030-20454403 · Fax: 030-20634759
wirth@afw-verband.de

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

AMZ MaklerService
Flurstr. 35 · 86562 Berg im Gau
Tel.: 08454-914430 · Fax: 08454-9144311
kontakt@amz-maklerservice.de
www.amz-maklerservice.de

Apella Maklerverbund
Friedrich-Engels-Ring 50
17033 Neubrandenburg
Tel.: 0395-5719090 · Fax: 0395-5719097
info@apella.de · www.apella.de

ASKUMA AG
Prager Ring 4 -12 · 66482 Zweibrücken
Tel.: 06332-7916-80 · Fax: 06332-791689
kontakt@askuma.de · www.askuma.de

BCA AG
Siemensstr. 27 · 61352 Bad Homburg
Tel.: 06172-495510 · Fax: 06172-495550
willkommen@bca.de · www.bca.de

blau direkt GmbH & Co. KG
Fackenburg Allee 11 · 23554 Lübeck
Tel.: 0451-87201-151 · Fax: 0451-87201-251
info@blaudirekt.de · www.blaudirekt.de

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

CHARTA
Steinstraße 31 · 40210 Düsseldorf
Tel.: 0211-864390 · Fax: 0211-8643998
info@charta.de · www.charta.de

ConceptIF AG
Friedrich-Ebert-Damm 160 A · 22047 Hamburg
Tel.: 040-696970660 · Fax: 040-696970661
info@conceptif.de · www.conceptif.de

CONSENSUS GmbH
Miesners Hof 1 · 27377 Scheeßel
Tel.: 04263-911400 · Fax: 04263-9114040
info@consensus.de · www.consensus.de

ConceptA Service GmbH
Sternstraße 25 · 35066 Frankenberg
Tel.: 06451-7234 0 · Fax: 06451-7234 20
info@concepta.com · www.concepta.com

degenia Versicherungsdienst AG
Brückes 63a · 55543 Bad Kreuznach
Tel.: 0671-840030 · Fax: 0671-8400329
info@degenia.de
www.degenia.de

FinanzDock
Kaistraße 2 · 40221 Düsseldorf
Tel.: 0211-95717 0 · Fax: 0211-95717 111
zentrale@finanzdock.com
www.finanzdock.com

FinanceScout24 AG - Hamburg
Steinstraße 7 · D - 20095 Hamburg
Fax: 040 - 30 707 109
info@financescout24.de
www.financescout24.de

FONDSNET
Steinstr. 33 · 50374 Erftstadt
Tel.: 02235-956610 · Fax: 02235-956611
info@fondsnet.de · www.fondsnet.de

forum Partner-GmbH
Kieler Straße 357-359 · 22525 Hamburg
Tel.: 040-547773-20 · Fax: 040-547773-51
contact@forumpartner.de
www.forumpartner.de

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

Inno-Finance Makler-Service GmbH
Greifenberger Str. 14
86938 Schondorf a. Ammersee
Tel.: 08192-9330330 · Fax: 08192-93303340
info@innofinance.de · www.innofinance.de

INVERS GmbH
Bahnhofstr. 65 · 04158 Leipzig
Tel.: 0341 5256 200 · Fax: 0341 5256 201
kontakt@invers-gruppe.de
www.invers-gruppe.de

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

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

Konzept & Marketing GmbH
Podbielskistr. 333 · 30659 Hannover
Tel.: 0551-640540 · Fax: 0551-64054444
marketing@k-m.info · www.k-m.info

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

Monad GmbH
Martin-Moser-Str. 27 · 84503 Altötting
Tel.: 08671-96 41 0 · Fax: 08671-96 41 15
info@monad.de · www.monad.de

MWF Makler & Wirtschaftsforum
82239 Alling bei München
Tel.: 08141-37 80-0 · Fax: 08141-37 80-99
info@mwf.de · www.mwf.de

Netfonds GmbH
Süderstr. 30 · 20097 Hamburg
Tel.: 040-8222670 · Fax: 040-822267100
info@netfonds.de · www.netfonds.de

Neue Vermögen AG
Gewerbepark Kaserne 5 · 83278 Traunstein
Tel.: 0861-7086-10 · Fax: 0861-7086-111
willkommen@neue-vermoegen.de
www.neue-vermoegen.de

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

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

[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

SERVICE-POOL für Finanzdienstleister
Justus-von-Liebig-Weg 2 · 31848 Bad Münden
Tel.: 05042-5070-70 · Fax: 05042-5070-80
info@inovesta.de · www.inovesta.de

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

VDH GmbH
Verbund Deutscher Honorarberater
Emailfabrikstraße 12 · 92224 Amberg
Tel.: 09621-78825-0 · Fax: 09621-78825-20
info@vdh24.de · www.vdh24.de

Verband Deutscher Versicherungsmakler e.V.
20457 Hamburg, Cremon 33
Tel.: 040-36 98 20-0 · Fax: 040-36 98 20-22
www.vdvm.de

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

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