

Neues aus den Verbänden



INVERS GmbH

Biometrische Risiken – Ansichten eines Maklerpools

Die INVERS GmbH, einer der größten Maklerpools in Deutschland, betreibt die Förderung des Geschäftes zu biometrischen Risiken seit vielen Jahren. Neben dem SHUK Geschäft, dem Krankenversicherungsbereich und dem Investmentbereich stellt die Absicherung biometrischer LV Risiken ein weiteres Kerngeschäft der INVERS GmbH dar.

Die von der INVERS GmbH gelebte „ReSiFlex®“ Philosophie (Rendite, Sicherheit, Flexibilität) bringt eine Trennung von Versicherung und Geldanlage mit sich. Der Kerngedanke ist auch der, dass die Sicherung bestehenden Vermögens vor der Schaffung neuen Vermögens steht!

Diese Geschäftsauffassung bringt es mit sich, dass für die INVERS GmbH die Absicherung der Berufsunfähigkeit (BU) eine übergeordnete Rolle spielt. Denn schließlich ist gerade die Arbeitskraft ein ganz bedeutendes Vermögen!

Unterstützung im Verkauf bietet die INVERS GmbH ihren Partnern (Selbige sind freie Versicherungsmakler) durch einen Gemeinschaftsantrag, auf welchem Vollkrankenversicherungen und die Absicherung zur BU gemeinsam beantragt werden können. Nicht etwa nur bei einer Gesellschaft, sondern gleich bei mehreren Gesellschaften. Dies hat den Vorteil, dass bei Ablehnung der erstbeantragten Gesellschaft die Weitergabe an weitere Gesellschaften ohne großen

Aufwand möglich ist. Im Weiteren wird der Kunde mit Hilfe des Antrages auch gleich darauf hingewiesen, dass zu einer Absicherung auf Berufsunfähigkeit unbedingt auch ein Krankentagegeld gehört.

Der INVERS/Inveda.net Makler Assistent (IMA) komplettiert die Unterstützung der INVERS Partner. Es handelt sich hier um Software, welche eine Gemeinschaftsentwicklung der INVERS GmbH und der Inveda.net GmbH ist. Der IMA bietet u. a. die Möglichkeit der Risikoanalyse und Dokumentation, auch im Bereich der biometrischen LV. Eine umfassende Beratungsunterstützung mittels IMA ist sehr wichtig, denn es muss zur Absicherung nicht nur die Beratung zu einem einzelnen Produkt erfolgen, sondern es ist u. E. vielmehr derart, dass oft zu einer ganzen Sparte bzw. zu einem ganzen Bereich beraten werden muss. Berücksichtigung muss mithin bei der biometrischen Absicherung der Arbeitskraft nicht nur die BU spielen, sondern auch der Bereich der Krankenversicherung, der Todesfallabsicherung, der schweren Krankheiten (Dread Disease) und der Bereich der Unfallversicherung, sowie die Ausweichlösungen Erwerbsunfähigkeits- und Grundfähigkeitsversicherung.

Derzeit werden Ergänzungstools in den IMA eingepflegt, so z. B. ein Preis-/Leistungsvergleich zur Risikolebensversicherung. Ein UV Vergleich ist (neben anderen Sach- und Haftpflichtsparten) bereits enthalten. Berufsunfähigkeit, Dread Disease und weitere Produkte werden in 2009 folgen.

Die INVERS GmbH wurde 1986 als internationaler Rückversicherungsmakler gegründet. Heute liegt die Kernaufgabe der INVERS GmbH in der Betreuung von Versicherungsmaklern und Mehrfachagenten. Die INVERS GmbH zählt als die bestandsgrößte Betreuungsorganisation Deutschlands für Makler und Mehrfachagenten im Versicherungsbereich. Über 4000 Partner nutzen den Service der INVERS GmbH. An der INVERS GmbH bestehen keine Beteiligungen von Versicherungen, Banken oder Fonds-gesellschaften. Sie befindet sich in Privathand.
www.invers-gruppe.de

Verband Deutscher Versicherungs-Makler e.V. (VDVM)

September-Presskonferenz: Fakten

Zwei Drittel der VDVM-Mitglieder erwarten für 2009 steigende Courtage-Einnahmen. Nur 7,9 Prozent schätzen den bürokratischen Aufwand als Folge der VVG-Reform gering ein, der Rest findet ihn je zur Hälfte „hoch“ oder „sehr hoch“. Rund 73 Prozent haben bisher die Erfahrung gemacht, dass auch ihren Kunden die neuen Transparenzvorschriften eher lästig sind. Dennoch beurteilen 19,1 Prozent der VDVM-Makler die VVG-Reform positiv, 40,4 Prozent stehen ihr neutral gegenüber. Aktuell zählt der Verband 618 Mitgliedsunternehmen. Sie beschäftigen 12.000 Mitarbeiter.
www.vdvm.de



VEMA e.G. baut Zertifizierung weiter aus

Mit dem Gesetz zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts, der Versicherungsvermittlerrichtlinie und dem VVG hat der Gesetzgeber auch klare Anforderungen an den Beratungsprozess des Versicherungsmaklers festgelegt. Frühzeitig hat die VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft e.G. daher auf eine hohe Qualität ihrer Partnerbetriebe und Genossenschaftsmitglieder gesetzt. Die VEMA e.G. baut auch 2008 die Verbund-Zertifizierung „VEMA-ZERT“ weiter aus.

Gemäß dem international anerkannten Qualitätsstandard DIN EN ISO 9001 sind inzwischen die VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft e.G. selbst sowie 36 Mitgliedsunternehmen der VEMA e.G. zertifiziert. Die VEMA e.G. hat drei Jahre nach der Erstzertifizierung inzwischen erfolgreich ein Rezertifizierungsverfahren beim TÜV-Süd durchgeführt. Weitere 13 VEMA-Partnerbetriebe sind derzeit in der Haupt-Zertifizierung. Das Verbundsystem VEMA-ZERT setzt hierbei auf einer Matrix-zertifizierung auf und wurde speziell für die VEMA e.G. sowie für die der Genossenschaft angeschlossenen Versicherungsmaklerunternehmen entwickelt und ein-

geführt. Durch diesen Verbund entsteht ein deutlich geringerer Aufwand für den Einzelnen, da durch die Gemeinschaft der VEMA e.G. schon ein Großteil der Arbeit geleistet wurde.

Gütesiegel VEMA-ZERT

Mit dem ISO-Zertifikat, das sowohl für den Verbund VEMA-ZERT wie auch für jeden zertifizierten Versicherungsmakler innerhalb von VEMA-ZERT ausgestellt wird, erhält der Makler-Kunde eine entsprechende Entscheidungshilfe. VEMA-Vorstand Andreas Brunner: „Dieses Gütesiegel signalisiert dem Kunden, dass das Versicherungsmaklerunternehmen seine Dienstleistungen professionell organisiert und für seine Kunden optimal erbringt. Die gesetzlichen und behördlichen Bestimmungen sind hierbei klar strukturiert eingearbeitet.“ Franz Hübsch von der Unternehmensberatung HTU Hübsch & Thorn sieht noch weitere Vorteile: „In einem unabhängigen Zertifizierungs- und Überwachungsverfahren durch den TÜV, dem sich die Mitglieder von VEMA-ZERT jährlich immer wieder stellen, wird die Qualitätsfähigkeit immer wieder aufs Neue überprüft und neu bestätigt.“ Das von der VEMA e.G. in

Zusammenarbeit mit HTU Hübsch & Thorn entwickelte Qualitätsmanagementsystem für VEMA-ZERT-Versicherungsmakler umfasst neben dem Qualitätsmanagement-Handbuch (QMH) auch detaillierte Prozessbeschreibungen, Checklisten und weitere Vordrucke sowie ein transparentes Planungs- und Reportingsystem (Q-Report), mit dem die Qualitätsfähigkeit des einzelnen Versicherungsmaklers, wie auch von VEMA-ZERT insgesamt, immer weiter verbessert wird.

Nach den Worten von VEMA-Vorstand Brunner unterliegen nach DIN EN ISO 9001 zertifizierte Versicherungsmakler einer regelmäßigen externen Überwachung ihrer Qualitätsfähigkeit durch eine unabhängige, in der Regel TGA-akkreditierte, Zertifizierungsgesellschaft. Bei der VEMA e.G. ist dies der TÜV.

Zertifizierte Versicherungsmakler bereits heute einen großen Vorteil auf dem immer enger werdenden Markt. „Qualität wird am Ende eine der wichtigsten Säulen des Markterfolgs sein“, so Brunner. „Und rund ein Fünftel aller zertifizierten Büros sind VEMA-Makler. Somit ist die VEMA e.G. einzigartig und wir hoffen, dass noch mehr Maklerkollegen in unserer starken Gemeinschaft mitarbeiten und sich mit dem VEMA-Motto „Aufgaben teilen – Erfolg verdoppeln“ identifizieren werden.“ www.vemaeg.de

Gossler, Gobert & Wolters Assekuranz-Makler GmbH & Co.

Zukunftschancen

Peter Wesselhöft, Geschäftsführender Gesellschafter von Gossler, Gobert & Wolters Assekuranz-Makler GmbH & Co., sieht für qualifizierte Makler gute Zukunftschancen, sofern sie dazu bereit sind, auf den zunehmenden Wettbewerbsdruck durch neue Vertriebswege zu

reagieren. Dazu bedarf es des Mutes, Aufstellung und Positionierung des eigenen Unternehmens der Überprüfung zu unterziehen. So ist es sinnvoll, sich deutlich als Spezialmakler für bestimmte Segmente zu positionieren. Als kleineres Unternehmen sollte man sich von Anbeginn auf einzelne Produkte und Sparten konzentrieren. Durch eine stärkere IT-Vernetzung der Kunden könne die Kundenbindung gefördert werden. Die Industrialisierung der Prozesse bei den Versicherern biete den Maklern außerdem die Chance, sich davon abgehoben mit individuellen Lö-

sungen zu profilieren und damit neue Tätigkeitsfelder zu erschließen.

Die Gossler, Gobert & Wolters Gruppe ist einer der großen unabhängigen und inhabergeführten Industrieversicherungsmakler in Deutschland. Als Experte im Versicherungs- und Risikomanagement entwickelt das Haus maßgeschneiderte Konzepte für mittelständische Unternehmen. Unter dem Dach der GGW Gruppe arbeiten rund 200 Experten – unter anderem Juristen, Betriebswirte, Wirtschaftswissenschaftler und Versicherungswirte. www.ggw.de

Jung, DMS & Cie. gewinnt AXA als strategischen Partner

Zusammenarbeit insbesondere in den Feldern Altersvorsorge und Ruhestandsplanung

Die Jung, DMS & Cie.-Mutter ARAGON AG, Wiesbaden, und der Kölner AXA Konzern haben eine strategische Partnerschaft vereinbart.

Im Zuge der Vereinbarung hat die AXA 25,01 Prozent der Aktien an der börsennotierten ARAGON AG erworben. Das Aktienpaket wurde von der Angermayer, Brumm & Lange Unternehmensgruppe im Rahmen eines in enger Abstimmung mit dem ARAGON Management durchgeführten Bieterwettbewerbs an die AXA verkauft. Die Angermayer, Brumm & Lange Unternehmensgruppe bleibt mit knapp 50% der Anteile weiterhin Hauptgesellschafterin der Aragon AG. 8% der Anteile werden von der Credit Suisse gehalten, ca.18% befinden sich im Streubesitz.

„Befürchtungen, dass Jung, DMS & Cie. als Maklerpool für freie Finanzdienstleister künftig nur noch Produkte aus der AXA Palette anbieten wird, sind absolut unbegründet“, stellt Vertriebsvorstand Thomas Heß klar.

www.jungdms.de

WIFO

Jetzt mit Beratungssoftware von MORGEN&MORGEN

Die Verbundpartner der WIFO GmbH können über die Gesellschaft nunmehr MORGEN&MORGEN Beratungsprogramme beziehen.

Zur Verfügung stehen:

- **LV-WIN:** Vergleiche, Analysen, Angebote zu Lebens- und Rentenversicherung mit und ohne BUZ, BU-Rating. BU-Bedingungsvergleich, optimierte BUZ und SBU-Berechnungen; Fondsgebundene Lebens- und Rentenversicherungsvergleiche mit und ohne BUZ, Unternehmensrating, Bilanzkennzahlen, Finanzrechner, und vieles mehr....
- **AV-WIN:** Das Vergleichs- und Analyseprogramm für die Pensionskassen und Direktversicherungen, „Riester“-Produkte, Fondsgebundene, klassische und „hybrid“-Tarife, Förderrechner, Gegenüberstellung private Rente versus „Riester-Rente“, Bedingungsanalyse, Beratungsdokumentation, Zulagenanträge, Informationen zu den Pensionskassen, Tarifanalyse und vieles mehr...
- **KV-WIN:** Die Vergleichs- und Analysesoftware für Private Krankenvoll- und Zusatzversicherungen. Mit unterschiedlichen Darstellungsmöglichkeiten des GKV-Status, mit vielfältigen GKV-

Informationen und Berücksichtigung von PKV/GKV-Kooperationen. KV-WIN ermöglicht detaillierte Vergleichsberechnungen für Normaltarife, Ärztetarife, Beamntentarife, Ausbildungstarife, Familienberechnung mit differiertem AGZ-Ausweis, Leistungsfall-Szenario zur weitreichenden Ermittlung „versteckter“ Selbstbehalte, ausführliche Bedingungsanalyse, Bilanzkennzahlen etc.

- **CV-WIN:** Das Vergleichs- und Angebotsprogramm für Private Kompositarsparten wie Privathaftpflicht-, Tierhalterhaftpflicht-, Hausrat- und Rechtsschutzversicherungen, Bedingungsanalysen, Bedingungsvergleiche, Prämienberechnung und Plausibilitäten – inklusive Maklerkonzepte, Spezialtarife und Deckungskonzepte.

Die WIFO GmbH, Rheinstetten, gegründet 1987, zählt 1.600 Verbundpartner. Mit regionalen WIFO-Maklerbetreuern vor Ort und einem zentralen Experten-Backoffice aus 16 Versicherungsspezialisten ist das Haus servicetechnisch sehr gut aufgestellt. Eigene Rabattierungsvollmachten, eigene Deckungskonzepte und garantierte Bestandssicherheit sind Pluspunkte im Wettbewerb um den Makler.

www.wifo.com

Plansecur KG

Das Versicherungsgeschäft entwickelte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr 2007/2008 am besten

Die Finanzberatungsgesellschaft Plansecur KG hat im Geschäftsjahr 2007/08 (1.7.2007 bis 30.6.2008) ihren stabilen Wachstumskurs fortgesetzt. Das Unternehmen erwirtschaftete Provisionserlöse in Höhe von 27 Mio. Euro. Dies bedeutete ein Plus von knapp vier Prozent (Geschäftsjahr 2006/07: 26 Mio. Euro). Das Vermittlungsvolumen sank leicht auf 557 Mio. Euro (06/07: 561 Mio. Euro), gab die Plansecur am 23. September auf ihrer 4. Finanzplanungsmesse in Kassel bekannt.

Das Versicherungsgeschäft entwickelte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr am besten und trug mit 15,6 Mio. Euro zu den

Erlösen bei. Dieses ist im Vergleich zum Vorjahr ein Plus von 11,4 Prozent. Die größten Zuwächse verzeichnete das Geschäft mit Lebens- und Rentenversicherungen. Grund hierfür war die Erhöhung bei den Zulagen für die Riester-Rente, die auch eine Erhöhung des Eigenanteils der Riester-Sparer bedingte. Auch das Sachversicherungsgeschäft legte zu, während Krankenvoll- und Krankenzusatzversicherungen in etwas geringerem Umfang vermittelt wurden.

Im Segment Vermögensaufbau, das bei der Plansecur Investmentfonds, Bausparen und Baufinanzierungen umfasst, betrugen die Provisionserlöse 8,1 Mio. Euro (06/07: 8,6 Mio. Euro). Stärkere Kursschwankungen an den Finanzmärkten und die damit verbundene Zurückhaltung bei den Investoren sowie die bundesweit nachlassende Nachfrage bei

Immobilienfinanzierungen spiegeln sich in den Plansecur-Zahlen wider. Die Sparte geschlossene Fonds und Immobilien-Teileigentum steuerte 3,2 Mio. Euro zu den Provisionserlösen bei (06/07: 3,4 Mio. Euro). Positiv entwickelten sich Unternehmensbeteiligungen wie zum Beispiel Schifffonds.

Derzeit beraten 252 selbstständige Plansecur-Finanzplanerinnen und -planer bundesweit 63.500 Kunden. 87 Berater sind als Gesellschafter an der Plansecur KG beteiligt. In der Unternehmensgruppe arbeiten am Firmensitz in Kassel 91 Mitarbeiter (06/07: 82). Dazu kommen 17 (06/07: 19) Mitarbeiter in den sechs Niederlassungen der Plansecur in Bremen, Düsseldorf, Oberursel, Nürnberg, Karlsruhe und Berlin.

www.plansecur.de



BCA

Hilfestellung: Versicherer-Kompendium

Eine Antwort auf die Herausforderungen der Versicherungs-Vermittlerlinie (VVR) bietet die BCA AG ihren angegliederten Partnern in Form des Versicherungskompendiums. Die VVR fordert, dass der Vermittler einen Versicherer gezielt aus einer hinreichend großen Anzahl von Versicherungsgesellschaften auswählen muss und seinem Kunden im Beratungsgespräch erklärt und dokumentiert, warum er gerade diesen empfiehlt, um den Bedürfnissen des Kunden gerecht zu werden.

Diese Vorgabe erhöht die Anforderungen an die Qualität der Beratung und an das Wissen des Beraters. Das Kompendium gibt dem Vermittler die Gewissheit, den passenden Versicherer zu empfehlen und eine gesetzeskonforme Beratung durchzuführen. Darüber hinaus möchte die BCA mit dem Kompendium ihre Partner im Hinblick auf das GKV-Wettbewerbsstärkungsgesetz (GKV-WSG) im Jahresendgeschäft gezielt unterstützen.

In Kooperation mit der Assekurata Assekuranz Rating GmbH aus Köln hat die BCA die in Frage kommenden Versicherungsunternehmen für das Kompendium ausgewählt, die für Endkunden entscheidenden Bewertungsmaßstäbe definiert und entsprechend gewichtet. Zu den Kriterien zählt neben den Strukturmerkmalen der Versicherer, wie etwa Unternehmensgröße oder durchschnittliche Versicherungssumme, insbesondere die Ausstattung der Versicherungsunternehmen mit Sicherheitsmitteln und ihre Solidität.

Wichtige Faktoren sind darüber hinaus die Ertragslage der Versicherer und ihr mögliches künftiges Wachstum.

www.bca.de

ZSH

Neu: Attraktives Kunden-Magazin

ZSH hat die bestehende Kundeninformation, den „ZSH-Infoletter“, neu gestaltet. Das neue ZSH-Magazin wartet mit attraktivem Design und lesenswerten Themen auf. Man erscheint vierteljährlich mit einer Auflage von 7.000 Exemplaren. Die Publikation wird an ausgewählte, bestehende ZSH-Kunden aus ganz Deutschland personalisiert versandt.

Die Oktober-Ausgabe des ZSH-Magazins bietet folgende Themen:

- Geschäftsstellenprofil
- Interview zum Thema Rürup Rente: Mit MPC Capital zu Ihrer Rürup-Lösung
- Abgeltungsteuer – jetzt strategische Entscheidungen treffen
- Spezielles für Zahnmediziner: BU mit Infektionsklausel
- Ein interessantes Kapitalanlageprodukt

ZSH arbeitet seit 35 Jahren auf dem Feld der Vorsorge- und Vermögensplanung. Kern-Zielgruppe sind die Angehörigen medizinischer Berufe. Das Unternehmen betreut mit 160 Mitarbeitern 50.000 Kunden.
www.zsh.de

Ergebnisse der [pma:] Partnerumfrage

Service der [pma:] überwiegend positiv beurteilt

[pma:] ist einer der größten Maklerpools in Deutschland und seit 25 Jahren im Markt. Die Gesellschaft deckt alle Finanzsparten ab. Das Unternehmen ist eine 100%ige Tochter der amerikanischen Prudential Financial, die in Deutschland unter der Marke Pramerica tätig ist.

An der jüngsten Partnerumfrage der [pma:] beteiligten sich 178 Partner, von denen 142 angaben, überwiegend im gehobenen Privatkundengeschäft (Ärzte, sonstige Akademiker) und bei Selbstständigen tätig zu sein. Insgesamt bewerteten diese die Zusammenarbeit mit einer Zwei plus. Gelobt wurden der fachliche Support, Freundlichkeit und

Zuverlässigkeit und das System my.pma. Als besonders wichtig in der Zusammenarbeit wurde immer wieder der Faktor Mensch hervorgehoben. Ergebnisse:

Sehr zufrieden:	28 %
Zufrieden:	60 %
Neutral:	11 %
Unzufrieden:	1 %

[pma:] ist einer der größten Maklerpools in Deutschland und seit 25 Jahren im Markt. Die Gesellschaft deckt alle Finanzsparten ab. Das Unternehmen ist eine 100%ige Tochter der amerikanischen Prudential Financial, die in Deutschland unter der Marke Pramerica tätig ist. www.pma.de

VDH

Der Verband Deutscher Honorarberater veranstaltet das bereits 3. Symposium zur Etablierung der Honorarberatung. Allen Marktteilnehmern, die schon immer mit der Honorar-Beratung „geflirtet“ haben, bieten die VDH-Symposien eine Fülle an Know-how. Einmal mit langjährigen Honorar-Beratern ins Gespräch kommen;

das ist schon einen Tag in Offenbach wert.
www.symposium.honorarberater.eu

Die VDH GmbH Verband Deutscher Honorarberater ist der Garant für umfassende, praxisnahe Dienstleistungen in der Honorarberatung. Die Beratungstechnologie wird als weit über dem allgemeinen Bankenstandard bewertet. Der VDH zählt 320 Mitgliedsunternehmen. www.vdh24.de