

**BBG: Studie „Vertriebsunterstützung“**

Die BBG Betriebsberatungs GmbH und die Smartcompagnie GmbH haben erneut die Studie „Vertriebsunterstützung im Maklermarkt“ durchgeführt. Befragt wurden 893 Makler und Mehrfachvertreter aus dem Versicherungs- und Finanzbereich.

Die Versicherer mit der besten Vertriebsunterstützung		
Rang	Gesellschaft	Punkte
Private Vorsorge		
1 (1)	Volkswahl Bund	19,11
2 (2)	Nürnberger	10,47
3 (5)	Allianz	7,92
Betriebliche Altersvorsorge		
1 (2)	Allianz	16,40
2 (5)	Volkswahl Bund	11,49
3 (3)	Nürnberger	9,81
Private Krankenversicherung		
Rang	Gesellschaft	Punkte
1 (3)	Central	13,61
2 (1)	Continentale	12,08
3 (8)	DKV	8,75
Sach/HUK-Versicherung		
1 (1)	VHV	21,07
2 (5)	Generali	7,24
3 (3)	Axa	6,97

Quelle: AssCompact-Studie „Vertriebsunterstützung im Maklermarkt 2009“. In Klammern jeweils die Bewertung des Vorjahres.

**BMVF: Courtage bleibt**

Im Rahmen der Jahresversammlung des Bundesverbandes mittelständischer Versicherungs- und Finanzmakler e.V. (BMVF) wurden am 12. November in Fulda vorrangig berufsrechtliche Fragen und das Thema Vergütung diskutiert.

Festgestellt wurde eine anhaltende Orientierungslosigkeit bei Kunden und Medien hinsichtlich der Unterschiede zwischen Maklern und Vertretern. In Sachen Verbraucherschutz und Honorarberatung sollte sich der Makler zudem selbstbewusster positionieren. Eine Abschaffung der Courtage seitens der politischen Gremien steht laut dem BMVF Vorsitzenden Hans-Ludger Sandkühler nicht im Raum. [www.bmvf.de](http://www.bmvf.de)

**BVK: Davon lebt der Vermittler**



Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) meldete Zahlen zum Verdienst im deutschen Provisionsvertrieb. Der BVK rechnet mit insgesamt 46.763 Euro Provisionsertrag im Jahr je Vermittlerbetrieb. Nach Kosten, Steuern und Vorsorge verbleiben beim Vermittler durchschnittlich 24,1 Prozent, also 11.270 Euro pro Jahr. Somit ein Monateinkommen von 939,- Euro. [www.bvk.de](http://www.bvk.de)

**Conti: Experten-Broschüre**

Manche Gesellschaften überschütten den Markt mit Papier, manche glänzen mit wesentlichen Highlights. Ein solches sind die Experten-Broschüren der Continentale Versicherungsgruppe zur Einkommenssicherung. In der 124 seitigen Broschüre werden die privaten Berufsbeziehungswise Dienst- und Erwerbsunfähigkeits-Versicherungen behandelt. Hinzu kommen die gesetzlichen Erwerbsminderungsrenten und die private Grundfähigkeits-Versicherung, die Berufsunfähigkeits-Renten der Versorgungswerke, die Beihilfe der Beamten und das private Krankentagegeld sowie das gesetzliche Krankengeld sowie die Entgeltfortzahlung. Der Anhang bietet das Entgeltfortzahlungsgesetz, Auszüge aus dem Sozialgesetzbuch V und VI sowie aus dem Versicherungsvertrags-Gesetz und den § 22 EStG zu den sonstigen Einkünften. Laut Umfrage der Continentale haben sich rund 75 Prozent der Bevölkerung nicht privat für den Fall einer Berufsunfähigkeit versichert. Alle Studien der Continentale stehen als PDF zum Download im Internet zur Verfügung.

Quelle: Continentale Versicherungsgruppe / [www.continentale.de](http://www.continentale.de)



**CDU/CSU: Mindeststandards & Berufsqualifikation**

Auszug einer aktuellen Pressemitteilung\*:

Wir müssen die im Koalitionsvertrag festgehaltene bessere und umfangreichere Berufsqualifikation von Finanzvermittlern schnell umsetzen. Es kann nicht sein, dass Vermittler von Investmentfonds oder geschlossenen Fonds keine nachgewiesene Sachkenntnis besitzen müssen. Wir brauchen verbindliche Mindeststandards für alle Finanzvermittler sowie eine anspruchsvolle Berufsqualifikation. Ziel ist es, eine Wahlfreiheit für den Kunden zwischen Vermittlern und Honorarberatern zu erreichen. Auch von Seiten der Banken erwarten wir mehr Initiative. Das im Juli durch das Bundesverbraucher-schutzministerium der Öffentlichkeit vorgestellte Produktinformationsblatt sollte zum Standard bei Beratungsgesprächen werden und neben objektiven Verbraucherinformationen einer Stärkung eines fairen Wettbewerbs zwischen den Anbietern von Finanzdienstleistungen dienen. Freiwilligkeit darf kein Ausschlusskriterium für die Branche sein.

\*Pressemitteilung der CDU/CSU Fraktion vom 01.12.2009

**GDV: Wir sind robust aufgestellt**

Die Mitgliederversammlung des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V sieht die deutsche Versicherungswirtschaft vor dem Hintergrund der Finanzkrise als stabilen Faktor der Altersvorsorge. Dokumentiert würde dies laut Präsident Rolf-Peter Hoenen durch den für 2009 erwarteten Beitragsanstieg der Branche um 3,1 Prozent. Für 2010 wird ein leichter Einbruch um 0,5 Prozent erwartet. Hoenen ist überzeugt davon, dass die Versicherungswirtschaft ihre Garantien, die sie den Versicherungsnehmern gegenüber übernommen hat, auch dann einhalten werde, wenn sich das aktuell sehr niedrige Zinsniveau noch über einen längeren Zeitraum erstreckt. In Sachen Vergütungsdiskussion sagte Hoenen: „Wir sprechen uns für ein ausgewogenes Nebeneinander von provisionsbasiertem Vertrieb und Honorarberatung aus.“ [www.gdv.de](http://www.gdv.de)

► Lehrgang „Geprüfter Honorarberater (IFH)“

Auf dem Honorarberater-Kongress 2009 in Frankfurt präsentierte das IFH Institut für Honorarberatung zusammen mit der TUTOR-CONSULT aus Neumünster erstmals den neuen Lehrgang „Geprüfter Honorarberater (IFH)“.

Die Fortbildung baut auf bereits etablierten Fortbildungen wie dem öffentlich rechtlich anerkannten Fachwirt für Finanzberatung auf. Weitere Qualifizierungen, z.B. der Masterconsultant in Finance und der Certified Financial Planner, gelten ebenfalls als Zulassungsvoraussetzung. Insgesamt läuft die Fortbildung über einen Zeitraum von vier Monaten. Sie schließt mit einer 90-minütigen schriftlichen Prüfung, die von der bbw-Akademie Berlin an derzeit fünf bundesweit verteilten Prüfungsstandorten quartalsweise angeboten wird.

Der Teilnehmer erhält ein umfangreiches Kompendium an Skriptunterlagen. Verpflichtende Präsenzveranstaltungen sind auf ein Minimum reduziert, stattdessen begleitet das IFH Institut für Honorarberatung die Fortbildung mit ei-

ner Vielzahl von Online-Repetitorien, die von den Teilnehmern bequem vom eigenen Schreibtisch aus durchgeführt werden können. Die inhaltliche Anpassung der Fortbildung erfolgt über das Know-how des Instituts für Honorarberatung; die Prüfungsqualität wird sichergestellt durch das Institute of Financial Consulting e.V. in Berlin.

Für Interessenten, die nicht über die als Zulassungsvoraussetzung notwendige Qualifikation verfügen, hält die TUTOR-CONSULT ein Angebot zur Erlangung des Fachwirtes für Finanzberatung (IHK) oder des Masterconsultant in Finance MFC bereit.

Der „Geprüfte Honorarberater (IFH)“ kombiniert die Kompetenz des Instituts für Honorarberatung mit der über 10-jährigen Erfahrung der TUTOR-CONSULT in der Fortbildung von Finanzdienstleistern. Über das Wissensforum des IFH wird die ständige Aktualisierung der Qualifikation auch nach der Fortbildung sichergestellt.

[www.wissensforum-honorarberatung.de](http://www.wissensforum-honorarberatung.de)

*Prüfungsordnung zum „Geprüften Honorarberater IFH“*

Der IOFC e.V.\* hat auf seiner Beiratssitzung am 5. November 2009 in Berlin die Prüfungsordnung zum „Geprüften Honorarberater IFH“ (Institut für Honorarberatung GmbH & Co. KG) beschlossen. Der Start der Fortbildung kann somit zum Januar 2010 erfolgen. Die Beiratsmitglieder waren sich darüber einig, dass die Hauptschwierigkeit des Finanzberaters bei der Umsetzung der Honorarberatung weniger in den fachlichen Kenntnissen, sondern vielmehr in der betriebswirtschaftlichen Umsetzung eines gegenüber der Provisionsvermittlung stark geänderten Geschäftskonzeptes liegt. Mit der Durchführung der quartalsweise anzubietenden Prüfung an fünf bundesweit verteilten Prüfungsstandorten, wurde die bbw Akademie\*\*, Berlin betraut. [www.iofc.de](http://www.iofc.de)

\*Im Bereich der qualitätsorientierten Zertifizierungen von Finanz- und Versicherungsprodukten setzt das IOFC Maßstäbe bei der Schaffung von verbraucherschutzorientierten Prüfmerkmalen.  
\*\*bbw Bildungswerk der Wirtschaft in Berlin und Brandenburg e.V.



## Wir setzen Maßstäbe als bAV-Versicherer!

Swiss Life · Service Center  
Postfach 40 17 09 · 80717 München  
Telefon 01 80 - 3 18 00 00  
Fax 01 80 - 3 17 00 00  
[info@swisslife.de](mailto:info@swisslife.de) · [www.swisslife.de](http://www.swisslife.de)

Langfristig erfolgreiche Konzepte für jede Unternehmensgröße, speziell zugeschnittene Lösungen und über 140 Jahre Erfahrung überzeugen. Deshalb vertrauen rund 100.000 Unternehmen und mehr als 14.000 GmbH-Geschäftsführer in Deutschland auf die Expertise von Swiss Life, wenn es ums Thema betriebliche Altersvorsorge geht.