



## Maklerbüro & GEZ

Für Computer in einem gewerblich genutzten Raum einer Privatwohnung müssen Selbstständige dann keine Gebühren an die GEZ entrichten, wenn bei der Gebühreneinzugs-Zentrale bereits ein in der Wohnung privat genutzter Rundfunkempfänger oder Fernseher angemeldet worden ist.

*Verwaltungsgericht Braunschweig, Urteil vom 15. Juli 2008 (Az.: 4 A 149/07).*

### VVG-Info:

#### Gothaer hilft konkret

Die Gothaer hat die Informations-CD „GoTV“ zum Thema Offenlegung der Abschluss- und Vertriebskosten in Umlauf gebracht.

Die Empfehlungen lauten zum Beispiel:

- Die Kosten durch die Ausbildung und sonstigen Leistungen auch während der Vertragslaufzeit zu rechtfertigen.
- Für den Wunsch des Kunden nach Beteiligung an den offen gelegten Abschlusskosten soll der Vermittler zwar Verständnis zeigen, dann aber durch Vergleiche wie beispielsweise mit dem Autohandel oder Immobilienkauf die zur Diskussion stehenden Summen relativieren.

Wichtig sei, dass der Vermittler „offen und aktiv mit seinen Kunden“ spricht. Dann sieht Martin Gräfer, Makler-Vertriebschef der Gothaer, auch positive Chancen im Umgang mit den neuen Informationen.

Auf der CD finden sich auch Muster der Produktinformations-Blätter. Dort werden beispielsweise die Kosten einer Haupt- und einer Zusatzversicherung getrennt ausgewiesen.

Zu den weiteren Informationen und Argumentations-Hilfen zählt auch ein Kostenvergleichs-Rechner auf Excel-Basis, der jährliche Zahlungen sowie Gesamtkosten einer eigengenutzten Immobilie, einer herkömmlichen Fondsanlage sowie einer Rentenversicherung vergleicht.

Laut Gothaer übersteigen die Kosten von Immobilien und Fondsanlagen diejenigen einer Versicherung um ein Mehrfaches. Dabei spielen natürlich die jeweiligen Vorgaben eine Rolle.

[www.gothaer.de](http://www.gothaer.de)

## ► Risikoanalysebögen optimiert

Die systematische Risikoanalyse ist für Versicherungsmakler eine wichtige Voraussetzung zur bedarfsgerechten Beratung ihrer Kunden. Dabei helfen die kostenlosen Risikoanalysebögen des Arbeitskreises EU-Vermittlerrichtlinie Dokumentation. Für den Themenbereich Versorgung wurden die Unterlagen aktualisiert.

Makler müssen ihre Kunden unternehmensunabhängig und über die Breite des Marktes beraten. Zu ihrer Unterstützung hat der Arbeitskreis EU-Vermittlerrichtlinie seit seiner Gründung im Jahr 2004 Arbeitshilfen wie Makleraufträge, Beratungsdokumentation und Risikoanalysen entwickelt. Die Unterlagen des Arbeitskreises haben den Praxistest bestanden und werden regelmäßig aktualisiert und optimiert.

### Analysebögen für die private Versorgung

Die Risiken Alter, Tod und Verlust der Arbeitskraft stehen im Zentrum der Versorgungsberatung. Für die Analyse dieser Risiken, ihrer vorhandenen und angestrebten Absicherung stellt der Arbeitskreis Risikoanalysebögen zur Verfügung. Neben der umfassenden Analyse wird ebenfalls die Betrachtung von Teilbereichen wie Todesfallabsicherung oder betriebliche Vorsorge des Arbeitnehmers unterstützt. Auch für die Versorgung in der Rentenphase wurde ein Bogen entwickelt, der beispielsweise

in der Beratung von Kunden mit ablaufenden Lebensversicherungen verwendet werden kann.

### Analysebögen betriebliche Altersversorgung (bAV)

Auch zur bAV hat der Arbeitskreis einen umfassenden Datenerfassungsbogen für die Komplettanalyse konzipiert. Er wird ergänzt durch den Bogen zur Gesellschafter-Geschäftsführer-Versorgung, einen Erfassungsbogen zum Ist-Stand bei vorhandenen Versorgungsmaßnahmen und ein Steuermodul. Mit diesen Unterlagen kann der Makler alle arbeitsrechtlich und steuerlich relevanten Daten erfassen und das Fundament für eine optimale bAV-Beratung des Unternehmens legen.

### Downloads für Makler und Software-Anbieter

Die neuen Risikoanalysebögen stellt der Arbeitskreis im Internet auf seiner Download-Seite [www.vermittlerprotokoll.de/download/download.php](http://www.vermittlerprotokoll.de/download/download.php) zur Verfügung. Dort sind auch weitere Analysebögen für das Breitengeschäft sowie für Kfz-Versicherungen eingestellt, die der Arbeitskreis ebenfalls vor kurzem aktualisiert hat. Empfehlungen für die Erstinformation, den Maklervertrag und Hilfen zum Beratungsprotokoll ergänzen das Serviceangebot für Makler. Alle Unterlagen sind für den Nutzer kostenlos und können problemlos adaptiert und mit dem individuellen Maklerlogo ergänzt werden.

## Honorarberatung: Geschäftsmodell mit Zukunft

*Die Zahl der Anleger, die bereit sind, qualifizierte Beratungsleistungen direkt zu honorieren, nimmt zu.*

Der aktuelle „Kundenmonitor Banken 2008“ des Marktforschungs- und Beratungsinstituts psychonomics AG hat auch das Schwerpunktthema „Honorarberatung“ zum Gegenstand. 1.500 private Bankkunden zwischen 18 und 69 Jahren wurden repräsentativ zu ihrem Finanzverhalten und aktuellen Finanzt Themen befragt.

Bereits mehr als jeder vierte Bundesbürger kann sich grundsätzlich vorstellen, von Bankberatern oder selbstständigen Finanzberatern kostenpflichtig zu den

Themen Vermögensbildung, Finanzierung oder Altersvorsorge beraten zu werden. Ein Viertel der Deutschen lehnt ein honorarpflichtiges Beratungsmodell ab und erwartet weiterhin kostenlose Beratung. Die Mehrheit zeigt sich abwartend. Stefan Heinisch, Finanzmarktforschungs-Experte der psychonomics AG: „Viele, und leider teils auch unseriöse Anbieter, haben den neuen Markt der Honorarberatung bereits erkannt.“

*Quelle: psychonomics AG  
„Kundenmonitor Banken 2008“*