



BVW Service

**Das zweistufige Partnerkonzept
des
Bundes-Versorgungs-Werk der
Wirtschaft und der Selbständige e.V.**



BVW-Service



Drei Dinge braucht der Makler: Kunden, Vertrauen und Infrastruktur

Das Netzwerk der Bundes-Versorgungs-Werk e.V.

38% der Deutschen vertrauen ihrem Finanzberater, 60% trauen der Polizei und noch viel mehr Menschen trauen dem TÜV. (Wir sitzen alle in einem TÜV-geprüften Auto.) Nutzen Sie doch dieses Vertrauen für den TÜV für die Beratung Ihrer Kunden! Es ist sinnvoll, wenn alle nicht alles für sich alleine aufbauen, sondern gemeinsam Strukturen entwickeln und eine gemeinsame Infrastruktur nutzen. Treten Sie unserem Netzwerk bei, nutzen Sie unsere Hilfsmittel, damit Sie vor Ort erfolgreich tätig sein können. Unsere Aufgabenteilung: Sie sind vor Ort aktiv und schaffen die regionalen Kontakte, wir agieren überregional und stellen überregional die Instrumente und Strukturen zur Verfügung, die Ihnen den Erfolg erleichtern.

Wenn Sie nicht mehr als Einzelkämpfer am Markt auftreten, sondern sich einem Netzwerk anschließen, dann wird aus Ihrer bisherigen Zweierbeziehung „Makler – Endkunde“ eine Dreiecksbeziehung „Makler – Bundes-Versorgungs-Werk e.V. – Kunde“. Eine solche Erweiterung macht natürlich nur Sinn, wenn Sie Ihnen und Ihren Kunden Vorteile bringt.

Vorteile für Ihre Kunden

Für Kunden ergeben sich aus diesem Netzwerk die folgenden Vorteile:

- Unabhängige Vorabberatung ohne fremde Einflussnahme
- Richtige Berechnung der bisherigen Versorgungsanwartschaften
- Qualitativ hochwertige Beratung mit TÜV geprüfem Rechenwerk
- Vertrauen in ein unabhängiges bundesweites Netzwerk als zusätzliche Qualitätskontrolle
- Bewertung der Beratung und des Beraters im Internet
- Unabhängige Dienstleistungen wie Überprüfung von Pensionszusagen oder Statusprüfung in der Sozialversicherung

Vorteile für Sie als Finanzdienstleister

Für Versicherungsmakler ergeben sich aus einem solchen Netzwerk diese Vorteile:

- Auftreten als zertifizierter Partner des Bundes-Versorgungs-Werkes schafft einen Vertrauensvorsprung
- Vertrauensgewinn durch TÜV-zertifiziertes Rechenwerk
- Haftungsreduzierung durch die Nutzung von zertifizierten Rechenwerken und Dokumentation der Beratung
- Kompetenznachweis durch positive Bewertungen auf der BVW-Homepage
- Besondere Tools für die Beratung von Arbeitnehmern und Arbeitgebern in der bAv
- Werblich interessante Unterstützung durch Beratungstools auf regionaler Homepage
- Erweiterung des Leistungsspektrums durch unabhängige Experten, die ein Makler allein nicht leisten kann



Aufteilung der Aufgaben zwischen BVW e.V. und dem regionalen Partner

Bundesversorgungswerk	Partner
Beratungssoftware	
Außendarstellung (Schild, Ausweis, Visitenkarte, Briefpapier)	
Themen, Inhalte und Referenten für Veranstaltungen	Kontakt zu IHK und anderen Organisationen
Zentrale Internetpräsenz www.bundesversorgungswerk.de	Persönliche Webseite muster-mann.bundesversorgungswerk.de
Firmenspezifische Webseiten zur Information der Mitarbeiter musterag.bundesversorgungswerk.de	
Überregionale Werbung	Regionale Werbung
Newsletterversand mit Tracking	
Mailingversand	
Adressen von Privatkunden	
Profile von Firmenkunden nach speziellen Kriterien über Databyte	
Telefonmarketing	
Broschüren, Flyer	
	Kontakt zu Firmen- und Privatkunden

Die beiden Level der Kooperation

Wir bieten unabhängigen Finanzdienstleistern zwei unterschiedliche Niveaus von Kooperation. Bei der **„Basic-Partnerschaft“** nutzen Sie gegen eine Lizenzgebühr unsere Software, die auf einem vom TÜViT zertifizierten Rechenwerk beruht und Sie erhalten einen Mitgliedsausweis „in Silber“ der Sie als Netzwerkpartner ausweist, der eben diese besondere Software nutzt. Das verschafft Ihnen bei Ihren neuen Kunden einen Vertrauensvorsprung. Die Höhe der Gebühr richtet sich nach der Anzahl der Pakete, die Sie nutzen wollen.

Bei der **„Premium-Partnerschaft“** gehen wir darüber weit hinaus und etablieren Sie als unseren regionalen Ansprechpartner vor Ort, an den wir besondere Anforderungen stellen, den wir dafür aber auch besonders unterstützen. Wir stellen Ihnen neben der Software besondere Tools und Dienstleistungen zur Verfügung, über die ein Basic-Partner nicht verfügen kann. Wenn Sie es richtig anstellen, ist diese Premium-Partnerschaft auf Dauer auch noch günstiger als die Basic-Partnerschaft.



BVW-Service

**Die Basic-Partnerschaft
des
Bundes-Versorgungs-Werk der
Wirtschaft und der Selbständige e.V.**

**Richtig rechnen,
Sich als Experte ausweisen**





Die Basic-Partnerschaft

Software-Nutzung und Partner-Ausweis

*Eine Beratung in der betrieblichen oder privaten Altersversorgung ist heute ohne Software nicht mehr möglich. Allerdings muss diese Beratung auch möglichst richtig sein und hier kommt das **TÜV-Zertifikat** für unsere Software ins Spiel. Das ist haftungsmäßig und psychologisch eine große Hilfe, wie wir aus eigener Anschauung wissen. Da weit mehr als 60% der Menschen dem TÜV vertrauen, erhöhen Sie das Vertrauen Ihrer Kunden in Ihre Beratung durch unser TÜV-Zertifikat ganz erheblich. Und mit unserem Partner-Ausweis können Sie schon auf den TÜV hinweisen, bevor Sie Ihren Rechner gestartet haben. Damit verschaffen Sie sich einen **Wettbewerbsvorsprung**.*

Am besten testen Sie unsere Software für 4 Wochen kostenlos.

Vorsorge-Check

Mit dem Vorsorge-Check gelingt der Einstieg in die Beratung. Diesen Vorsorge-Check kann man sich auf unserer Seite www.bundesversorgungswerk.de ansehen und Sie lernen das Prinzip unserer Software kennen. Als Premium-Partner können Sie den Vorsorgecheck sogar auf Ihre regionale BVW-Homepage und Ihre eigene Homepage stellen. Bei der Nutzung dieser Software sind einige wenige Regeln zu beachten, die wir Ihnen hier aufgeschrieben haben.

Investitions-Optimierer (Investi)

Der Investitions-Optimierer bietet keine vollständige VVG-konforme Beratung sondern dient dazu, Kunden auf die Beratung neugierig zu machen und schon einmal eine Vorauswahl zu treffen. Der Investi vergleicht auf der Basis des zertifizierten Rechenwerkes den Nettoaufwand und die Nettorente bei der Riester-Rente (Förder-Rente), der Rürup-Rente (Basis-Rente), einer privaten Rentenversicherung, einer Direktversicherung/Pensionskasse nach §3 Nr. 63 EStG und sucht die optimale Kombination dieser Lösungen bei höheren Beiträgen. Gerade diese Kombinationsuche ist ein Alleinstellungsmerkmal. Den Investi gibt es für klassische Rententartarife und für fondsgebundene Tarife. Wir trennen das ganz bewusst, denn es macht ja keinen Sinn, eine klassische Riester-Rente mit einer fondsgebundene Direktversicherung zu vergleichen. Also immer nur eine Tarifart für alle Formen der Altersversorgung. Nur so werden wir unserem Qualitätsanspruch gerecht.

Grundsätzlich können Sie bei diesem Rechner auch Lösungen ausschließen, die Ihnen nicht schmecken. Mit einer umfassenden Beratung hat das dann allerdings nur noch wenig zu tun. Netzwerkpartner stöhnen oft, dass als „beste“ Lösung eine bAv empfohlen wird und sie dann nichts mehr machen können, weil es beim Arbeitgeber ja schon eine Lösung gibt.

Wir sehen das als Einladung zu einer Firmenberatung. Denn diesem Mitarbeiter wurde bei seiner Firma noch nicht die beste Altersversorgung angeboten. Das übernehmen Sie jetzt.

Vorsorge-Optimierer (VO+)

Mit dem VO+ können Sie eine umfassende VVG-konforme Beratung durchführen. Zielgruppe sind Privatpersonen. Je nach Fragestellung und persönlichen Umständen können Sie eine relativ schnelle – und trotzdem haftungsarme – Beratung von 30 Minuten-Länge oder eine umfassende Beratung mit 2 Stunden Zeitaufwand durchführen. Einen normalen Arbeitnehmer beraten Sie in 30 Minuten haftungssicher und erschließen sich die Chance auf einen Abschluss im Bereich von 100 – 150 EUR Monatsbeitrag. Bei einem „Besser-Verdiener“ mit weiteren Einkunftsarten und bestehenden Versorgungsansprüchen brauchen Sie länger, aber der Durchschnittsbeitrag liegt bei 400 EUR. Selbstverständlich werden die „**Bedürfnisse**“ des **Kunden** abgefragt, nämlich in welchem Umfang die Lücken geschlossen werden sollen. Sie erfragen aber auch die „**Wünsche**“ des Kunden Steueroptimierung, Vererbbarkeit, Möglichkeit einer Kapitalauszahlung etc.

Der Button „Entscheidungshilfe AV“ stellt eine **echte Besonderheit** dar. Nach einem Klick auf diesen Button wird Ihrem Kunden gezeigt, zu welchem Preis er seine Versorgungslücke besonders günstig absichern kann und es wird ihm gezeigt,



wie viel es kostet, seine „Wünsche“ umzusetzen. Das ist gut für Sie, denn Sie können immer beweisen, dass Sie den Kunden umfassend beraten haben.

Arbeitgeberberatung

Mit unserer „Firmenberatung“ können Sie zeigen, wie sich Kosten sparen lassen, wenn Mitarbeiter an der Gehaltsumwandlung teilnehmen, wenn vermögenswirksame Leistungen in eine bAv umgewandelt werden und wie die Zahlung einer betrieblichen Versorgung anstelle einer Gehaltserhöhung wirkt.

Der wahre Reiz dieses Programmes zeigt sich erst danach: Es werden die Präferenzen des Arbeitgebers abgefragt. Mit einer „Entscheidungshilfe“, kann der Arbeitgeber herausfinden, welche Lösung der bAv für sein Unternehmen richtig ist.

Mit diesem Programm wird eine verbindliche Mitwirkungsvereinbarung erstellt, in der zwischen Ihnen und Ihrem Kunden vereinbart wird, wer welche Aufgaben bei der Beratung der Mitarbeiter übernimmt und zu welchen Fragen der Altersversorgung beraten werden darf. Ebenso wird der organisatorische Rahmen der Beratung festgelegt, schließlich führen Sie die Beratung der Arbeitnehmer als Erfüllungsgehilfe des Arbeitgebers durch. Deshalb ist diese Mitwirkungsvereinbarung wichtig. Wenn Sie es richtig machen, dann holen Sie sich in der Mitwirkungsvereinbarung die Genehmigung ein, die Arbeitnehmer auch über die private Altersversorgung zu beraten. Günstiger kommen Sie nie wieder an Kontakte für private Altersversorgung.

Integrierte Versorgungsberatung (IVB)

Die Integrierte Versorgungsberatung ist eine Fortentwicklung des VO+ und wird in den nächsten 6 Wochen fertig gestellt. Hier steht die betriebliche Altersversorgung im Vordergrund. Dabei wird zwischen GGf und „normalen“ Arbeitnehmern unterschieden. Besonderes Highlight: Wenn Sie in der Arbeitgeberberatung die Regeln für ein Unternehmen festlegen, können Sie das mit der IVB verknüpfen, so dass in dem Unternehmen nur noch die bAv beraten werden kann, die vorher vom Arbeitgeber „genehmigt“ wurde.

Der Ausweis für die Basic-Partnerschaft

Damit Sie sich schon vor dem Start des Berechnungsprogramms als Partner des Netzwerkes präsentieren können, erhalten Sie von uns einen Ausweis „in Silber“. Wichtig ist die Rückseite, weil dort schon einmal „vorab“ auf das TÜV-Zertifikat für unser Rechenwerk hingewiesen wird.





BVW-Service

**Die Premium-Partnerschaft
des
Bundes-Versorgungs-Werk der
Wirtschaft und der Selbständige e.V.**

**Als regionaler Repräsentant
Qualitätsstandards setzen**





Die Premium-Partnerschaft

Über eine regionale Repräsentanz zum Qualitätsführer werden

*Wenn Sie mehr bieten wollen, als „nur“ richtig zu rechnen, dann sollten Sie überlegen als Premium-Partner einer unserer regionalen Repräsentanten in Ihrer Stadt oder Ihrem Landkreis zu werden. Sie genießen das volle Leistungsspektrum unserer ausgezeichneten und vom TÜViT zertifizierten Software, aber Sie beweisen durch Tatkraft, neue Ideen und Einsatzbereitschaft, dass es möglich ist, mehr zu bieten und dafür auch einen **größeren Erfolg zu erzielen**. Wir stellen Ihnen Werkzeuge zur Verfügung, mit der Sie sich in Ihrer Region einen Vorsprung verschaffen können. Wir wollen in Ihrer Region gemeinsam mit Ihnen eine Erfolgsstory entwickeln, so dass die Menschen in Ihrer Region bei dem Wort **Qualitätsberatung** zuerst an Sie denken.*

Werden Sie der regionale Repräsentant des „Bundes-Versorgungs-Werk der Wirtschaft und der Selbständigen e.V.“. Damit sind Sie ein Interessenvertreter der mittelständischen Wirtschaft in Ihrer Region. Durch den Auftritt als Repräsentant einer Mittelstandsvereinigung erhalten Sie einen enormen Wettbewerbsvorsprung gegenüber Ihren Kollegen. Wir erleben das gerade selber im Rahmen von Kaltakquise. Durch den Namen „Bundes-Versorgungs-Werk“ gewinnen Sie an Glaubwürdigkeit. Der Name „Bundes-Versorgungs-Werk“ bedeutet aber auch eine Verpflichtung zu qualifizierter und hochwertiger Beratung, denn nichts ist gefährlicher, als hohe Erwartungen zu wecken und diese dann nicht zu erfüllen. Sie müssen wirklich daran interessiert sein, qualitativ hochwertige Arbeit abzuliefern. Um das zu dokumentieren, stellen Sie sich der Bewertung durch Ihre Kunden und veröffentlichen diese Bewertung auf Ihrer persönlichen Homepage. Damit können Sie nachweisen, dass Sie eine Reihe von Kunden gut beraten haben. Auch das verschafft Ihnen einen Wettbewerbsvorteil

Um Sie als unseren Vertreter vor Ort auszuweisen, können Sie mit einem „Büroschild“ auf die Repräsentanz hinweisen. Das kann wirklich in Form eines „Schildes“ geschehen, aber auch andere technische Möglichkeiten sind umsetzbar. Die Kosten für ein solches Schild hängen von der tatsächlichen Ausfertigung ab, die wir mit Ihnen absprechen würden. Wir stellen Ihnen z.B. Word-Vorlagen für einen „BVW-Brief“ und für ein „BVW-Fax“ zur Verfügung. Sie können bei uns aber auch gedrucktes Briefpapier für Ihre Repräsentanz bestellen. Weiterhin arbeiten wir gerade an einer Vorlage zum Versenden von E-Mails, damit das Look-and-feel auch da stimmt. Außerdem gibt es natürlich Visitenkarten und einen Ausweis im Scheckkartenformat, der Sie als regionaler Repräsentant des Bundes-Versorgungs-Werk e.V. ausweist.

Als Repräsentant des „Bundes-Versorgungs-Werk e.V.“ haben Sie auch ganz andere Möglichkeiten vor Ort aufzutreten. Mit Ihrem dokumentierten Qualitätsanspruch sind Sie für die regionale Presse interessant und wenn es mit Artikeln in kostenlosen Werbeblättern beginnt. Dort weisen Sie auf Ihre regionale Internetseite hin. Die Infos liefern wir. Als Vertreter des „Bundes-Versorgungs-Werk e.V.“ bekommen Sie leichter Kontakte zur Handelskammer, Handwerkskammer etc. Wenn Sie sich nicht als Konkurrenz sondern als Ergänzung darstellen, zeigen Erfahrungen in Hamburg und Lüneburg, können Sie gemeinsam Veranstaltungen durchzuführen. Etwas, was als „einfacher“ Makler fast unmöglich ist. Sie schaffen die Kontakte, wir liefern Ideen, Inhalte und Referenten.



Der Ausweis für die Premium-Partnerschaft

Damit Sie sich schon vor dem Start einer Beratung oder vor dem Anschalten der Beratungssoftware als Partner des Netzwerkes präsentieren können, erhalten Sie von uns einen Ausweis. Wichtig ist die Rückseite, weil dort schon einmal „vorab“ auf das TÜV-Zertifikat für unser Rechenwerk hingewiesen wird.

Wir wissen aus eigener Erfahrung und auch von aktiven Netzwerkpartnern, dass ein solcher Ausweis „Türen öffnet“. Sie demonstrieren, dass Sie kein Einzelkämpfer sind und Sie zeigen, dass Qualität in der Beratung für Sie oberste Priorität hat. Das ist gerade in der heutigen Zeit ein nicht zu unterschätzender Wettbewerbsvorteil.





Die Beratungssoftware

Die Beratungssoftware stellt auch für den Premium-Partner einen wichtigen Baustein der Zusammenarbeit und ein ganz wesentliches Handwerkszeug (auch „Tool“ genannt) für die tägliche Beratungspraxis dar. Allerdings muss diese Beratung auch möglichst richtig sein und hier kommt das TÜV-Zertifikat für unsere Software ins Spiel. Das ist haftungsmäßig und psychologisch eine große Hilfe, wie wir aus eigener Anschauung wissen. Da weit mehr als 60% der Menschen dem TÜV vertrauen, erhöhen Sie das Vertrauen Ihrer Kunden in die Beratung ganz erheblich.

Am besten testen Sie unsere Software für 4 Wochen kostenlos.

Die Software-Programme

Vorsorge-Check

Mit dem Vorsorge-Check gelingt der Einstieg in die Beratung. Diesen Vorsorge-Check kann man sich auf unserer Seite www.bundesversorgungswerk.de ansehen und Sie lernen das Prinzip unserer Software kennen. Als Premium-Partner können Sie den Vorsorgecheck auf Ihre regionale BVW-Homepage und Ihre eigene Homepage stellen. Bei der Nutzung dieser Software sind einige wenige Regeln zu beachten, die wir Ihnen hier aufgeschrieben haben.

Investitions-Optimierer (Investi)

Der Investitions-Optimierer bietet keine vollständige VVG-konforme Beratung sondern dient dazu, Kunden auf die Beratung neugierig zu machen und schon einmal eine Vorauswahl zu treffen. Der Investi vergleicht auf der Basis des zertifizierten Rechenwerkes den Nettoaufwand und die Nettorente bei der Riester-Rente (Förder-Rente), der Rürup-Rente (Basis-Rente), einer privaten Rentenversicherung, einer Direktversicherung/Pensionskasse nach §3 Nr. 63 EStG und sucht die optimale Kombination dieser Lösungen bei höheren Beiträgen. Gerade diese Kombinationssuche ist ein Alleinstellungsmerkmal. Den Investi gibt es für klassische Rententarife und für fondsgebundene Tarife. Wir trennen das ganz bewusst, denn es macht ja keinen Sinn, eine klassische Riester-Rente mit einer fondsgebundene Direktversicherung zu vergleichen. Also immer nur eine Tarifart für alle Formen der Altersversorgung. Nur so werden wir unserem Qualitätsanspruch gerecht.

Grundsätzlich können Sie bei diesem Rechner auch Lösungen ausschließen, die Ihnen nicht schmecken. Mit einer umfassenden Beratung hat das dann allerdings nur noch wenig zu tun. Netzwerkpartner stöhnen oft, dass als „beste“ Lösung eine bAv empfohlen wird und sie dann nichts mehr machen können, weil es beim Arbeitgeber ja schon eine Lösung gibt.

Wir sehen das als Einladung zu einer Firmenberatung. Denn diesem Mitarbeiter wurde bei seiner Firma noch nicht die beste Altersversorgung angeboten. Das übernehmen Sie jetzt.

Vorsorge-Optimierer (VO+)

Mit dem VO+ können Sie eine umfassende VVG-konforme Beratung durchführen. Zielgruppe sind Privatpersonen. Je nach Fragestellung und persönlichen Umständen können Sie eine relativ schnelle – und trotzdem haftungsarme – Beratung von 30 Minuten-Länge oder eine umfassende Beratung mit 2 Stunden Zeitaufwand durchführen. Einen normalen Arbeitnehmer beraten Sie in 30 Minuten haftungssicher und erschließen sich die Chance auf einen Abschluss im Bereich von 100 – 150 EUR Monatsbeitrag. Bei einem „Besser-Verdiener“ mit weiteren Einkunftsarten und bestehenden Versorgungsansprüchen brauchen Sie länger, aber der Durchschnittsbeitrag liegt bei 400 EUR. Selbstverständlich werden die „**Bedürfnisse**“ des **Kunden** abgefragt, nämlich in welchem Umfang die Lücken geschlossen werden sollen. Sie erfragen aber auch die „**Wünsche**“ des Kunden Steueroptimierung, Vererbbarkeit, Möglichkeit einer Kapitalauszahlung etc.

Der Button „Entscheidungshilfe AV“ stellt eine **echte Besonderheit** dar. Nach einem Klick auf diesen Button wird Ihrem Kunden gezeigt, zu welchem Preis er seine Versorgungslücke besonders günstig absichern kann und es wird ihm gezeigt, wie viel es kostet, seine „Wünsche“ umzusetzen. Das ist gut für Sie, denn Sie können immer beweisen, dass Sie den Kunden umfassend beraten haben.



Arbeitgeberberatung

Mit unserer „Firmenberatung“ können Sie zeigen, wie sich Kosten sparen lassen, wenn Mitarbeiter an der Gehaltsumwandlung teilnehmen, wenn vermögenswirksame Leistungen in eine bAv umgewandelt werden und wie die Zahlung einer betrieblichen Versorgung anstelle einer Gehaltserhöhung wirkt.

Der wahre Reiz dieses Programmes zeigt sich erst danach: Es werden die Präferenzen des Arbeitgebers abgefragt. Mit einer „Entscheidungshilfe“, kann der Arbeitgeber herausfinden, welche Lösung der bAv für sein Unternehmen richtig ist.

Mit diesem Programm wird eine verbindliche Mitwirkungsvereinbarung erstellt, in der zwischen Ihnen und Ihrem Kunden vereinbart wird, wer welche Aufgaben bei der Beratung der Mitarbeiter übernimmt und zu welchen Fragen der Altersversorgung beraten werden darf. Ebenso wird der organisatorische Rahmen der Beratung festgelegt, schließlich führen Sie die Beratung der Arbeitnehmer als Erfüllungsgehilfe des Arbeitgebers durch. Deshalb ist diese Mitwirkungsvereinbarung wichtig. Wenn Sie es richtig machen, dann holen Sie sich in der Mitwirkungsvereinbarung die Genehmigung ein, die Arbeitnehmer auch über die private Altersversorgung zu beraten. Günstiger kommen Sie nie wieder an Kontakte für private Altersversorgung.

Integrierte Versorgungsberatung (IVB)

Die Integrierte Versorgungsberatung ist eine Fortentwicklung des VO+ und wird in den nächsten 6 Wochen fertig gestellt. Hier steht die betriebliche Altersversorgung im Vordergrund. Dabei wird zwischen GGf und „normalen“ Arbeitnehmern unterschieden. Besonderes Highlight: Wenn Sie in der Arbeitgeberberatung die Regeln für ein Unternehmen festlegen, können Sie das mit der IVB verknüpfen, so dass in dem Unternehmen nur noch die bAv beraten werden kann, die vorher vom Arbeitgeber „genehmigt“ wurde.



Infrastruktur im Internet

Neben der Außendarstellung in der realen Welt, ist auch eine entsprechende Präsenz im Internet nötig. Gerade in dem Bereich haben wir eine vorbildliche Infrastruktur aufgebaut. Unter der Adresse <http://www.bundesversorgungswerk.de> stellen wir eine zentrale Seite zur Verfügung, über die wir bundesweit zu finden sind. Dort präsentieren wir an prominenter Stelle einen Vorsorge-Check, über den Interessenten ihre Versorgungssituation berechnen können. Hier finden Nutzer auch Informationen über unsere Berater und können über eine Beraterkarte einen nahegelegenen Berater finden.

E-Mail-Konto

Um eine Kontaktmöglichkeit zu Ihnen zu schaffen, bieten wir Ihnen als Partner ein E-Mail-Konto, wie z.B. wolf-ram.karlein@bundesversorgungswerk.de. Solch eine Adresse kommt auf jeden Fall besser an als „thomas.muster@web.de“. Dieses Konto kostet keine extra Gebühr.

Regionale und persönliche Homepage

Lokal ist aber auch eine spezielle Seite für die Region des Partners. Diese Seite stellen wir zur Verfügung und sorgen auch für Inhalte. Partner können aber auch eigenen Inhalt – möglichst mit regionalem Bezug – liefern, den wir einstellen. Ein Beispiel ist z.B. <http://main-tauber-kreis.bundesversorgungswerk.de>.

Auf dieser Seite stellen wir neben dem Vorsorge-Check auch für jeweils drei Monate kostenlos unsere Investitionsoptimierer zur Verfügung. Damit können Endverbraucher schon einmal für sich ausrechnen, welches der optimale Weg für die persönliche Altersversorgung ist. Diesen Service können Sie in der lokalen Presse durch Anzeigen oder besser noch einen Zeitungsartikel bewerben. Dabei haben wir professionell gestaltete Anzeigen, die nur noch regionalisiert zu werden brauchen. Damit sind die Kosten für den einzelnen Partner wesentlich geringer. Wenn es gelungen ist, einen Kontakt zur lokalen Presse aufzubauen, dann ist es über den Verein auch möglich, mit der Presse im Bereich der Leserinformationen zu kooperieren. Wir können in der Presse immer wieder über interessante Fragen aus der Altersversorgung berichten und so im Gespräch bleiben

Was natürlich auch nicht fehlen darf: Eine kurze Minipage, auf der Sie sich vorstellen können. Ein gutes Beispiel: <http://karlein.bundesversorgungswerk.de>. Für den Inhalt dieser Seite ist der Netzwerkpartner selber verantwortlich. Wir stellen dort kurze Infos ein. Wollen Sie mehr machen, liefern Sie die Texte. Natürlich verlinken wir zu „Ihrer“ Homepage und Sie verlinken für Infos zur bAv von Ihrer Homepage zum Bundes-Versorgungs-Werk.

Bewertung Ihrer Dienstleistung

Wir erwarten von unseren Partnern eine qualitativ hochwertige Beratung und wir sind sicher, dass Sie die auch liefern. Dann ist es hilfreich einen Service anzubieten, den Sie wahrscheinlich von Ebay kennen. Ihre Kunden haben die Möglichkeit, Ihre Beratungsleistung zu bewerten und diese Bewertung wird auf Ihrer Homepage veröffentlicht. Wir achten natürlich darauf, dass diese Bewertungen fair sind. Wir können Sie vor unfairen Angriffen schützen, fragen aber bei schlechten Bewertungen auch nach dem Grund, bei Ihnen und beim Kunden.

Es ist sicher gestellt, dass jeder Kunde Sie nur einmal bewerten kann. Und wir empfehlen, sich auch noch eine Bewertung in Papierform geben zu lassen. Das schützt Sie vor unfairen Angriffen.

Eine weitere Seite die wir schon getestet haben: ist: <http://www.mein-rentenrechner.de/bergedorf/>. In einer Lokalzeitung wird in einer Sonderbeilage ein Artikel platziert, eine Anzeige geschaltet und auf diese Seite verlinkt. Interessenten landen dann bei Ihnen.



Newslettersversand

Eine Studie der Firma psychonomics hat vor kurzem festgestellt, dass Makler sich zu wenig um ihre Bestandskunden kümmern. Einen Besuch vor Ort können wir Ihnen nicht abnehmen, aber man kann auch über andere Wege Kontakt halten. Unser Callcenter kann für Sie telefonieren und einfach fragen, ob es Dinge zu besprechen gibt. Das mag im ersten Moment ungewohnt erscheinen, aber es hilft zur Bestandspflege. Einen weiteren Service bieten wir mit unserem Newsletter-Service.

Wir versenden schon seit Jahren mit gutem Erfolg Newsletter an Finanzdienstleister und bringen uns so immer wieder mit Aktualitäten in Erinnerung.

Für die Kunden unserer Netzwerkpartner bieten wir entweder einen „BVW-Newsletter“ über das BVW-Konto oder einen speziellen „Partner-Newsletter“ über das BVW-Konto des Partners. Der „BVW-Newsletter“ wird einheitlich an alle Interessenten im „BVW-Look-and-Feel“ gesandt, natürlich nur mit Ihrer Zustimmung. Wenn Sie speziell in Ihrer Region einen besonderen Newsletter versenden möchten, dann können wir das mit der Repräsentanz als Absender für Sie erledigen. Wichtig ist dabei, dass es sich um Dinge von allgemeinem Interesse handelt und die Informationen für die meisten der Empfänger von Bedeutung sind. Wir brauchen einen "normalen" Arbeitnehmer nicht über Veränderungen in der Beamtenversorgung zu informieren. Das nervt nur. Wenn man das Instrument zielgenau einsetzt, dann erhöht das Ihre Kompetenz beim Kunden.

Wir können natürlich auch einfach als Dienstleister für Sie "Ihren" Newsletter versenden. Ein solcher " Partner-Newsletter" hat „Ihr“ Corporate Design und Sie sind auch für die Inhalte verantwortlich. Bei diesem Service sind wir „nur“ Dienstleister.

Eines ist selbstverständlich: Wenn Sie uns für den Versand der Newsletter Ihre Daten anvertrauen, dann gehen wir damit sehr sorgfältig um und achten darauf, dass die nicht in falsche Hände geraten.

Tracking

Um die Wirkung der Newsletter zu messen, erfahren Sie, wie viele Personen den Newsletter geöffnet haben. Weitergehende Infos dürfen nicht weitergegeben werden, auch wenn diese noch so aufschlussreich sind. Wir werden in die Newsletter aber vereinfachte Rückmeldungsmöglichkeiten einbauen, so dass Kunden mit ein oder zwei Klicks eine Rückantwort loswerden können, wenn sie sich für das angesprochene Thema interessieren.



Kundengewinnung

Bei der Gewinnung von Kunden ist zwischen der Gewinnung von Neukunden und der Ansprache des eigenen Bestandes zu unterscheiden. Außerdem muss zwischen Privat- und Firmenkunden unterschieden werden.

Neukundengewinnung bei Firmen

Für die Gewinnung von Firmenkunden empfehlen wir die Datenbank der Firma Databyte GmbH. Die führen das offizielle elektronische Handelsregister und damit haben Sie und wir einen Zugriff auf 4 Mio. Handelsregistereinträge und auch 1,8 Mio. sehr aussagefähige Firmenprofile. Das können Sie für einen monatlichen Grundbeitrag von 495 EUR + USt. auch alleine buchen. Doch wenn wir das für alle Partner bündeln, können wir diese Fixkosten verteilen und Sie müssen nur noch die einzelne Adresse zahlen.

Wir können diese Profile gezielt für Sie auswerten und selektieren. Ein Beispiel: Es macht wenig Sinn in einem Landkreis alle 5.464 Unternehmen, oder auch nur die 2.281 aktive GmbHs anzusprechen. Wenn Sie sich auf die 164 GmbHs konzentrieren, die vor 2 – 3 Jahren einen gegebenenfalls zwischen 30 und 50 Jahren eingestellt haben, dann haben Sie enge Zielgruppen, die Sie ganz gezielt auf eine neue bAv ansprechen können. Die so selektierte Firmenliste können Sie bei uns käuflich erwerben. Das ist natürlich kostengünstiger als eine Streuwerbung an 5.464 Firmen.

Vorhandene Suchen

Wir haben bereits Erfahrungen mit folgenden Suchanfragen gesammelt.

- Gesellschafter-Geschäftsführer, die vor 2 – 3 Jahren eingetreten sind für die Neu-Einrichtung einer bAv
- Gesellschafter-Geschäftsführer zwischen 35 und 53 Jahren zur Prüfung der Pensionszusage (z.B. BilMoG)
- Familienunternehmen oder GmbHs, in denen im letzten halben Jahr eine Leitungskraft neu eingetreten ist um das Thema der ursprünglichen sozialversicherungsrechtlichen Einstufung zu prüfen,
- Familienunternehmen, für eine sozialversicherungsrechtliche Statusprüfung,
- mittelständische Unternehmen mit bestimmten Mitarbeiterzahlen um das Thema der Durchdringung bei der Entgeltumwandlung anzusprechen.

Kontinuierliche Überwachung

Nun macht es wenig Sinn, sich einmal eine solche Liste ausdrucken zu lassen. Denn jeden Monat verändern sich etwa 2% der Daten. Deswegen beobachten wir die gewünschte Liste kontinuierlich und melden Ihnen die wichtigsten Veränderungen. Damit haben Sie einen erstklassigen Anknüpfungspunkt fürs Neugeschäft.

Wir können z.B. jeden Monat für Sie kontrollieren, ob in den von Ihnen ausgewählten Firmen ein neuer Geschäftsführer eingetreten ist. Vielleicht erfahren Sie das direkt von der Firma, aber wir sagen es Ihnen - wenn Sie das wünschen - sobald das im Handelsregister vermerkt wurde.

Bestandsarbeit

Schaffen Sie es wirklich, zu Ihren Firmenkunden einen regelmäßigen Kontakt zu halten?

Unser Callcenter kann Ihre Kunden regelmäßig für Sie anrufen. Wir können Ihren Kunden immer dann einen Newsletter mit einem interessanten Thema aus dem Bereich der Altersversorgung zukommen lassen, wenn sich etwas wichtiges Neues ergibt.

Aber wir können auch Ihre Firmenkunden auf Veränderungen hin beobachten. Wir können auch den Bestand Ihrer Firmenkunden regelmäßig mit der Datenbank von databyte abgleichen. Sie geben uns die Daten Ihrer Firmenkunden, die Erfassung müssen Sie einmal bezahlen. Das kostet 2,00 EUR pro Firma, maximal 720 EUR. Sie erhalten auch eine Liste der



Datensätze, die sich nicht in der Datenbank finden. Die müssen Sie nicht bezahlen. Dann können Sie noch einmal prüfen, ob Sie den Firmennamen so erfasst haben, wie er im Handelsregister steht. Ggf. korrigieren Sie den Namen der Firma. (Bedenken Sie Computer sind einfältig. Für die ist eine Firma Petermax Müller eine andere als Peter Max Müller, auch wenn das für Sie keinen Unterschied macht.)

Wenn Sie uns dann sagen, worauf wir achten sollen, dann kontrollieren wir Ihren Bestand regelmäßig, so wie Sie es verlangen. Wenn sich eines Ihrer Auswahlkriterien verändert hat, dann erhalten Sie von uns eine entsprechende Nachricht und für dieses neue Firmenprofil erhalten wir eine kleine Gebühr.



Kundenansprache

Diese Informationen zu haben ist die Basis für weitere Aktivitäten und auch hier bieten wir Ihnen verschiedene Möglichkeiten, wie Sie mit den Daten umgehen können.

Selber machen

Sie können die selektierten Adressen von uns kaufen und selber zu den Kunden Kontakt aufnehmen, wobei wir den Rahmen miteinander absprechen. Natürlich dürfen Sie die Adressen nur für Ihre Firma verwenden und nicht an Dritte weitergeben.

Wollen Sie Mailings nicht selber machen unterstützen wir Sie. Es kann sich sogar empfehlen, den Brief nicht als „Peter Meyer – Versicherungsmakler“ abzusenden, sondern als Absender das Bundes-Versorgungs-Werk zu wählen. Dieser Name erweckt ein besonderes Interesse, das Sie für sich nutzen können.

Professionelles Telefonmarketing

Sie möchten die Interessenten nicht nur anschreiben sondern Sie auch gerne telefonisch ansprechen lassen. Wir bieten Ihnen den Service eines auf bAv spezialisierten Callcenters. Durch die Bündelung der Nachfrage im Netzwerk gelingt es, diesen Service zu vertretbaren Preisen umzusetzen. Callcenter arbeiten nämlich nicht mehr gerne im Bereich bAv.

Wir selektieren die Kunden bei Databyte je nach Fragestellung und geben diese Adressen an das Callcenter weiter. Wir bestätigen diese Termine für Sie und unterstützen den Termin durch die Aussendung von Material.

Das Callcenter verlangt 41,63 EUR pro Stunde mit einer Obergrenze von 250 EUR pro Termin fest. Wir können einer Reihe von Maklern aber noch für 10 Termine einen Zuschuss von 100 EUR pro Termin von der Alte Leipziger anbieten.

Sie erhalten für Ihren ersten Kontakt ein umfangreiches Protokoll der Telefonate und ein komplettes Firmenprofil mit allen die Verflechtungen der Firma. Sie können die bAv nicht nur in dem einen Unternehmen, sondern u.U. auch bei verbundenen Unternehmen ansprechen.



Marketing-Unterstützung bei der Firmenberatung

In vielen Unternehmen wird der Rechtsanspruch auf Entgeltumwandlung bereits umgesetzt. Oft macht aber nur eine Minderheit mit. Dabei ist der Versorgungsbedarf riesig, nicht nur fürs Alter, auch im Todesfall und bei Invalidität droht der Absturz in die Sozialhilfe. Vielen ist das Thema einfach zu kompliziert. „Ich versteh das nicht, deswegen mach ich das nicht.“ ist eine typische Reaktion.

Spielräume für den Arbeitgeber

Hier sind Arbeitgeber gefordert, ihrer Fürsorgepflicht nachzukommen und Arbeitnehmer zur Teilnahme zu motivieren. Der Arbeitgeber wird durch eine gute bAv für qualifizierte Arbeitnehmer interessant und kann diese halten oder binden.

Die praktische Umsetzung – Haftung auslagern

Mit unserem umfassenden Service unterstützen wir Sie, dieses komplexe Thema bei kleinen und mittleren Firmen professionell zu vertretbaren Kosten umzusetzen. Wenn Sie mit dem Arbeitgeber geklärt haben, welche Lösung installiert wird, können Sie den Ablauf der Beratung besprechen und überlegen, welche unserer bereits bestehenden Instrumente angepasst und eingesetzt werden soll. Auf der Seite <http://firmenberatung.bundesversorgungswerk.de> finden sich Instrumente für eine professionelle Umsetzung. Besonders interessant: Unternehmen können sich eine eigene Beratungsseite für ihre Mitarbeiter einrichten lassen. Die Arbeitnehmer finden dort Informationen zum Versorgungswerk der Firma und zur Altersversorgung allgemein. Ein Beispiel finden Sie unter <http://musterag.bundesversorgungswerk.de>. Diese Instrumente helfen, größere Gruppen von Mitarbeitern zur Teilnahme zu bewegen.

So ist es möglich bezüglich der Erwerbsunfähigkeitsabsicherung speziell auf die Situation in der Firma einzugehen und im Maschinenbau z.B. darauf hinzuweisen, dass Maschinenbauingenieure eine 8% Wahrscheinlichkeit für eine EU haben, Maschinenbautechniker eine 16%-ige und Maschinenbauschlossler eine 37%-ige Eintrittswahrscheinlichkeit für eine EU aufweisen. Gleiches kann man für über 200 Berufe machen.

Ganz wichtig: Wird diese Seite nicht auf Ihrem Server betrieben und ist nicht Teil Ihres Intranets ist, haften Sie auch nicht arbeitsrechtlich für die Richtigkeit der Angaben. Verantwortlich ist der Berater, der die entsprechende Seite betreibt. In dem Fall also das Bundes-Versorgungs-Werk. Dafür wird extra eine Vermögensschadenshaftpflicht-Versicherung abgeschlossen.

Praktische Erfahrungen im Mittelstand

Aus bisher durchgeführten Beratungsgesprächen mit Mitarbeitern wissen wir: Das Thema muss immer wieder von außen hergetragen werden. Dazu braucht es Broschüren, Flyer, Veranstaltungen usw. Das dafür notwendige Material haben wir als Muster vorrätig, So sind individuelle Anpassungen – wie der Einbau eines Firmenlogos, der für die Identifikation der Mitarbeiter ganz wichtig ist – ohne großen Aufwand machbar.

Da Mitarbeiter sich die Informationen auf der „Versorgungsseite“ des Unternehmens nicht von alleine anschauen, sind Einzelberatungen unbedingt nötig. Wenn aber die Versorgungslücke mit wenigen Klicks auf einer „Firmenseite“ bestimmt und in wenigen Minuten berechnet werden kann, wie man diese Lücken besonders günstig schließen kann, bringt das Mitarbeiter zum Nachdenken. Die „eigene Seite des Unternehmens“ erhöht die Akzeptanz der Beratung. Auch bei dieser Beratung schafft das TÜV-Logo Vertrauen und entlastet die Berater bezüglich der Haftungsfrage. Werden die richtigen Daten eingegeben, ist auch das Ergebnis richtig.

Die Vermittlerrichtlinie fordert ja, dass die Mitarbeiter ausführliche Unterlagen über die Beratung erhalten. Dabei hilft es, wenn Sie die Daten und die Dokumentation der Beratung auf einen USB-Stick speichern und dem Mitarbeiter überreichen. Wird dann noch ein Stick in einem edlen Design gewählt, entstehen zwar zusätzliche Kosten für den Berater, aber die Mitarbeiter fühlen sich beschenkt und sich damit dem Berater verpflichtet. Außerdem fragen die Kollegen, woher das Geschenk kommt und interessieren sich plötzlich ebenfalls für eine Beratung zur Altersversorgung. Auch die Umsetzung von betrieblicher Altersversorgung hat nicht nur mit Zahlen und Fakten, sondern viel mit Psychologie zu tun und das sollte man sich zum Wohle aller Beteiligten zunutze machen.



Private Altersversorgung

Wollen Sie nicht nur im gewerblichen Bereich akquirieren, sondern auch Privatkunden ansprechen, geht das über Zeitungen, aber es geht ebenfalls durch Mailings. Um Streuverluste zu vermeiden hilft es, wenn ein Brief mit einem Absender „Bundes-Versorgungs-Werk“ verschickt wird.

Zur Vermeidung von Streuverlusten ist es wesentlich interessanter

- speziell junge Familien auf die Risiko-Absicherung der Familie,
- aufstrebende Angestellte auf eine hohe bAv mit Direktversicherung und U-Kasse,
- „Nur-Hausfrauen“ auf die schlechte Witwenversorgung in der Rentenversicherung usw.

Wir haben eine Agentur gefunden, die unser Netzwerk mit entsprechenden Informationen über die regionale Verteilung von Zielgruppen informieren kann. Damit haben wir die Möglichkeit, auf der Ebene von zweistelligen (also 97...) oder dreistelligen (heißt 978.. und 979..) Postleitzahlbezirken, die entsprechenden Zielgruppen zu selektieren und gezielt und kostengünstig anzuschreiben. Auf Dauer können wir im Verbund die Adressen günstiger einkaufen, zentral drucken und versenden und mit reduzierten Streuverlusten Kunden ansprechen.

Bestandsbetreuung

Kennen Sie das auch: „Ich müsste dringend mit Herrn Müller sprechen.“ Und dann unterbleibt das doch. Trösten Sie sich: Eine Studie der Firma psychonomics hat festgestellt, dass Makler es zwar gerade noch schaffen, den Kontakt zu ihren Firmenkunden zu halten, das bei Privatkunden aber nicht gelingt. Dabei lassen Sie damit aber viel Geschäftspotential liegen.

Während die Kaltakquise bei Privatpersonen untersagt ist, spricht nichts dagegen, auch Ihre Privatkunden mit einer E-Mail oder auch einem Telefonanruf über neue Leistungen zu informieren. Sie suchen in Ihrem Bestand ganz gezielt nach bestimmten Zielgruppen, die Sie über ein bestimmtes Produkt informieren wollen. (Denken Sie z.B. allein an die vielen älteren Menschen in Ihrem Bestand, die sich Gedanken über eine Pflegezusatzversicherung machen sollten.)

Mit einer E-Mail erreichen Sie nicht alle Ihre Kunden, aber die, die Sie erreichen, können Sie kostengünstig ansprechen. Wenn klar zu erkennen ist, dass die E-Mail von Ihnen kommt, Sie in der Vergangenheit nicht nur Werbemüll zugesandt haben und ein gutes Verhältnis zu Ihren Kunden haben, besteht eine gute Chance, dass Ihr Kunde ihre Mails liest. Da wir Ihnen aus datenschutzrechtlichen Gründen leider nicht mitteilen können, wer Ihre Mails geöffnet hat, werden wir Ihren Kunden über Antwort-Button die Kommunikation mit Ihnen erleichtern.

Soll der Kontakt intensiver sein, dann lassen Sie unser Callcenter für sich telefonieren. Auf jeden Fall hat Ihr Kunde schon einmal das Gefühl, dass sich sein Berater um ihn kümmert und ihn informiert. Als Einführungsangebot haben wir mit unserem Callcenter einen Einführungspreis von 30,00 EUR pro Termin zzgl. gesetzl. USt vereinbart. Dieser Preis gilt für alle Termine, die noch im März bestellt werden. Fehlen Ihnen dabei Telefonnummern, werden diese zum Preis von 50 ct. pro fehlender Nummer recherchiert, ohne dass es allerdings eine Garantie gibt, dass die Nummer gefunden wird. Und um auf das Thema E-Mail zurück zu kommen: Natürlich ist das Call Center gerne bereit, bei den ersten Telefonaten nach möglichen E-Mail-Adressen zu fragen, um Ihnen diesen günstigen Kommunikationsweg zu eröffnen.

Wenn man die einzelnen Kommunikationsstränge geschickt miteinander verzahnt, dann stellen Sie auf der Minihomepage, die wir für Sie einrichten das Thema vor, dass Sie bewerben wollen und wir können für Sie auch noch weitere Infos hinterlegen, mit deren Hilfe sich Ihr Kunde weiter informieren kann.

Wir würden uns freuen, wenn Sie die Themen auf den Bereich der Versorgung beschränken, weil das „unser“ Thema ist. Neben Alters-, Hinterbliebenen und Invaliditätsabsicherung zählen wir dazu Pflegeversicherung, Zeitwertkonten und im Zweifelsfall noch die Krankenversicherung. Möchten Sie allerdings unbedingt eine Aktion im Bereich anderer Versicherungen starten, müssen wir darüber im Einzelfall sprechen.



Qualitätsberatung

In letzter Zeit wird zunehmend die mangelnde Qualität bei der Versorgungsberatung beklagt. So werden angeblich 30 Mrd. in falsche Finanzprodukte geleitet. In den Tagesthemen wurde eine Tierärztin präsentiert, der eine Riester-Rente verkauft wurde. Da können wir ein Gegengewicht dagegen setzen. Wir bieten über unser Netzwerk

- kostenlos einen Vorsorgecheck auf unserer Homepage und der regionalen Homepage des Netzwerkpartners
- für jeweils drei Monate kostenlos und danach gegen eine geringe Schutzgebühr die Prüfung, welche geförderten Möglichkeiten bestehen für mich als Endkunden und welche dieser Lösungen ist besonders günstig.

Die Tierärztin hätte erfahren, dass Sie keinen Anspruch auf eine Riester- wohl aber auf eine Rürup-Rente hat. Diese Berechnungen basieren auf dem TÜV-zertifizierten Suretec-Rechenwerk. Die Kunden können diese Daten speichern und sich die nachfolgende Beratung beim Netzwerkpartner holen. Der kann die Daten einlesen, das spart Zeit für die Beratung.

Der Netzwerk-Partner verpflichtet sich zu einer umfassenden Beratung mit Hilfe unserer Software. Die Dokumentation der Beratung wird ausgedruckt und als PDF an den Kunden ausgehändigt. (BVW USB-Stick) Im ersten Schritt klärt unser Partner mit welchem Aufwand welche Teile der Versorgungslücke geschlossen werden sollen. (Alters-, Invaliditäts- und Hinterbliebenenversorgung). Außerdem wird dann geklärt, in welchem Umfang die einzelnen Lücken geschlossen werden sollen. Am besten natürlich in vollem Umfang, aber wenn dafür das Geld nicht reicht, müssen Prioritäten gesetzt werden. Danach sucht der BVW Berater in einem zweiten Schritt mit Hilfe einer Vergleichssoftware von z.B. Franke und Bornberg eine gute Gesellschaft mit den passenden Produkten aus.

Um die Qualität unserer Berater zu kennen und zu steigern, können die Kunden im Anschluss an die Beratung, die Leistung des Beraters bewerten, wie bei Ebay oder Amazon. Mit vielen positiven Bewertungen machen Partner Reklame für sich. Wer schlecht berät bekommt auf Dauer keine neuen Kunden. Vor unfairen Angriffen schützen wir unsere Berater selbstverständlich und wegen der Objektivität können die Kunden jeden Berater auch nur einmal bewerten.

Die Anträge werden über das BVW eingereicht, das noch einmal eine Gegenprobe macht, ob die gewählten Produkte mit den Aussagen in der Dokumentation übereinstimmen, oder ob es eine Begründung für eine abweichende Lösung gibt. Die Unterlagen werden bei uns aufgehoben.

Durch diesen Service erhalten die Kunden unserer qualifizierten Netzwerkpartner

- eine gute Beratung,
- gute Produkte,
- eine aussagekräftige Dokumentation und
- der Kunde kann den Berater öffentlich bewerten.

Mit der Dokumentation kann der Kunde im Streitfall zum Ombudsmann, zur Verbraucherzentrale, zum Bund der Versicherten oder zu einem Anwalt gehen. Das wird dafür sorgen, dass möglichst keine Fehler passieren.

Ist Qualitätsberatung Ihr Ziel, dann sind wir der richtige Partner für Sie.



Qualitätssicherung

Unabhängig davon, ob Sie sich für eine Basic- oder eine Premium-Partnerschaft entscheiden, erwarten wir auch, dass Sie wirklich auf Dauer eine Qualitätsberatung bieten. Nichts wäre für ein solches Netzwerk schlimmer, als wenn es durch die fehlerhafte Arbeit Einzelner in Misskredit geraten würde. Für denjenigen, bei dem die Verstöße gegen die Qualitätsansprüche festgestellt werden, sind ein solcher Verstoß und eventuelle Konsequenzen unerfreulich. Sie als Partner, der vermutlich immer möglichst korrekt arbeiten wird, müsste aber unter dem schlechten Ruf der Kollegen leiden, die gegen die Regeln verstoßen. Das wäre für Sie auf Dauer nicht hinnehmbar. Damit alle Parteien wissen, welche Regeln zu beachten sind, werden diese auf unserer Internet-Seite veröffentlicht.

Sollte es deshalb bei zukünftigen Partnern wirklich einmal zu einem Verstoß gegen die Beratungsregeln kommen, so werden diese Partner natürlich zu dem Vorwurf angehört. Niemand wird ohne faires Verfahren „verurteilt“. Auch Kunden haben manchmal Vorstellungen, die nicht realistisch sind. Stellt sich dann im Laufe eines Qualitätschecks heraus, dass wirklich offensichtlich gegen Regeln verstoßen wurde, ist das Bundes-Versorgungs-Werk berechtigt, die Zusammenarbeit mit einem Partner einzustellen.

Wir hoffen, dass wir mit einer sorgfältigen gegenseitigen Information bei Aufnahme der Partnerschaft diese für alle Beteiligten unangenehmen Fälle vermeiden können, trotzdem brauchen wir dieses Mittel zum Schutze der Partner, die wie Sie, korrekt und sauber arbeiten.



Das Bundes-Versorgungs-Werk – Gemeinsam sind wir stark

Unser Netzwerk im Bundes-Versorgungs-Werk ist die ideale Basis für unabhängige Makler, um gemeinsam erfolgreich zu arbeiten. Das Bundes-Versorgungs-Werk bietet Ihnen ein ganzes Bündel von Instrumenten, mit dem Sie als Netzwerkpartner ganz haftungssichere Beratung durchzuführen. Wie unterstützen Sie bei der Gewinnung von Neukunden in der bAv und bei der privaten Altersversorgung, Wir liefern eine gute Infrastruktur und wir liefern neue Ideen und Anregungen.

Die Partnerschaft bieten wir in zwei Stufen an. Als **Basic-Partner** entscheiden Sie sich für die Nutzung unserer Software und Sie erhalten eine Ausweis-Karte. Damit dokumentieren Sie ihren Qualitätsanspruch durch die Nutzung einer Software auf der Basis eines vom TÜVIT zertifizierten Rechenwerkes. Die Kosten für diese Partnerschaft liegen je nach dem Umfang der eingesetzten Programm-Pakete zwischen 250 EUR und 1.100 EUR als Einmalgebühr und zwischen 50 EUR und 220 EUR als monatliche Lizenzgebühr.

Auf Dauer günstiger ist die **Premium-Partnerschaft**, weil wir den größten Teil unserer Einnahmen über Overhead-Provisionen verdienen, die in vielen Fällen nicht einmal zu Ihren Lasten gehen. Wir verlangen für den vollen oben beschriebenen Service eine monatliche Lizenzgebühr von 100 EUR pro Monat und eine einmalige Einrichtungsgebühr, die überwiegend für die Freischaltung der Software gebraucht wird. Nur wenn Sie überhaupt keine Geschäfte über uns abrechnen, dann zahlen Sie zusätzlich die oben genannten Lizenzgebühren für die Software. Wenn Sie im Durchschnitt 100.000 EUR Bewertungssumme im Monat über uns abrechnen, erstatten wir Ihnen am Ende eines Jahres die monatliche Lizenzgebühr für die Software zurück. Ist der abgerechnete Umsatz niedriger, erfolgt eine anteilige Erstattung der Lizenzgebühren. (Für Firmen mit mehreren Netzwerk-Partnern gelten entsprechende Stufen. Überschreiten Sie die Voraussetzung für die kostenfreie Nutzung der Software, erhalten Sie eine Bonifikation, die so groß ist, dass Ihnen auch die Lizenzgebühr für die Netzwerkpartnerschaft komplett erstattet wird. Die Bonifikation steigt bis auf 2% an, so dass Sie dann gerade bei größeren Umsätzen eine sehr attraktive Vergütung über unser Netzwerk erhalten.

Premium-Partnern bieten wir nicht nur die Software besonders günstig an, wir unterstützen Sie auch auf vielfältige Art und Weise. Mit unserem back-office unterstützen wir Sie bei so komplexen Themen wie Statusprüfung in der gesetzlichen Rentenversicherung, Überprüfung von Pensionszusagen oder der Ausschreibung von Versorgungswerken. Wir helfen Ihnen bei der Gewinnung von Neukunden sowohl für betriebliche als auch für private Altersversorgung. Wir stellen Ihnen eine gute Infrastruktur im Internet zur Verfügung. Wir helfen bei der Ansprache von Firmenkunden mit einer ganzen Reihe von Tools, die wir Ihnen kostengünstig zur Verfügung stellen.

Wir bieten Partnern, die qualitativ hochwertigen Service bieten wollen, sehr viel Unterstützung. Wir verlangen aber auch, dass Sie qualitativ hochwertige Beratung liefern. Wir wollen Partner, die das Netzwerk nach vorne bringen.

Wenn Sie Qualität liefern, dann treten Sie unserem Netzwerk bei, zusammen sind wir erfolgreich!

Hans-Dieter Stubben