



**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](http://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.

