

AssCompact

07 | 2014 3,80 €

Das Fachmagazin für Risiko- und Kapitalmanagement

Sonderthemen

- » Komposit Privat
- » Ein Jahr KAGB

Neue Serie

Fondsmanager im Porträt:
Eckhard Sauren

AssCompact Awards

Die beliebtesten Anbieter
im Bereich bAV



Frischer Wind für das
Kompositgeschäft

BU-Expertenservice unterstützt Vermittler bei Leistungsfällen



Stephan Kaiser ist erfahrener BU-Experte.

(ac) Mit einem wachsenden und alternenden Versicherungsbestand im Segment der Berufsunfähigkeitsversicherung steigt auch die Wahrscheinlichkeit für den Vermittler, mit möglichen Leistungsfällen konfrontiert zu werden. Erster Ansprechpartner des Versicherten oder deren Familie ist auch dann der Vermittler. Doch bei der Leistungsbeantragung ist spezielles Know-how notwendig. Als Berater sieht man sich nicht

unerheblichen Haftungsrisiken ausgesetzt. Zumal werden Vermittler mit diesen Themen häufig erstmalig konfrontiert. Unterstützung finden die Vermittler bei der BU-Expertenservice GmbH (www.bu-expertenservice.de). Geschäftsführer Stephan Kaiser erklärt: „Unser Geschäftsmodell ist schnell erklärt. Die Beantragung einer Berufsunfähigkeitsrente ist oft mit persönlichen Schicksalsschlägen verbunden. Daher steht vor einem Leistungsantrag das Gespräch mit dem Betroffenen oder den engsten Familienangehörigen im Vordergrund. Wer seine Kunden auch dann serviceorientiert begleiten will, hat viel Verwaltungsarbeit vor sich und sieht sich unter Umständen erheblichen Haftungsrisiken ausgesetzt. Hier greift unser Konzept, wir arbeiten direkt mit dem Kunden zusammen und begleiten die Leistungsbeantragung vom ersten Schreiben an den Versicherer bis zur endgültigen Entscheidung. Natürlich wird der Makler dabei über jeden Schritt zeitnah informiert.“

Die Erfahrungen des BU-Expertenservice zeigen, dass speziell bei BU-Leistungsfällen kompetente Unterstützung bei Schriftverkehr und Verhandlungen mit dem Versicherer ratsam ist. In den letzten Jahren sind die Anforderungen im Erstanerkennnis-Verfahren in Sachen Nachweispflicht des Versicherten immer weiter gestiegen. Schnell entstehen hier Fehler, die dann nur noch schwer zu korrigieren sind. Als Versicherungsberater mit der Zulassung nach § 34e GewO vertritt der BU-Expertenservice den Kunden außergerichtlich beim Versicherer. Das Beratungshonorar für den Dienstleister ist abhängig von der Rentenhöhe und wird nur fällig, wenn ein Leistungsanerkennnis erreicht wird. Nach eigenen Angaben kooperieren mehr als 6.000 Makler und Finanzdienstleister mit dem Schweinfurter Unternehmen.

Qualitypool entlastet Makler im Bereich der Ratenkredite

(ac) Der Vertriebsunterstützer Qualitypool nimmt angebundenen Vertriebspartnern bei Ratenkrediten – unabhängig vom Bankpartner – administrativen Aufwand ab. Der neue Service gilt für alle Bankpartner von Qualitypool. Im Beratungsgespräch nimmt der Makler die Selbstauskunft seiner Kunden auf, sammelt die Bonitätsunterlagen, füllt das Einreichungsschreiben aus und reicht die notwendigen Dokumente bei Qualitypool ein. Innerhalb von 24 Stunden prüft Qualitypool die Unterlagen des Kunden, generiert die Kreditvertragsunterlagen und sendet diese an den Makler. Sobald der Kunde den Ratenkreditvertrag unterzeichnet hat, sendet ihn der Makler an das Team des Premium-Kredit-Services. Anschließend leitet Qualitypool den Kreditvertrag im Original neben den Einkommensunterlagen an die kreditgebende Bank.

agileo entwickelt ein Life-Coach-Beratungskonzept

(ac) Der Maklervertrieb agileo AG hat gemeinsam mit der IHK-Akademie in Ostbayern eine Zertifizierung zum „Life Coach“ entwickelt, die auf einem ganzheitlichen Beratungsansatz aufbaut. Grundlage ist die umfassende Analyse und Begleitung privater Haushalte hinsichtlich Risikomanagement, Versorgung und finanzieller Absicherung. Berater übernehmen als Lebensberater und Wegbegleiter die ganzheitliche Betreuung ihrer Mandanten. Die agileo AG bietet hierzu eine integrierte Internetplattform für private Haushalte, die speziell entwickelt wurde. Die Kombination aus IHK-Zertifikat und Online-Plattform ist von der agileo AG so konzipiert worden, dass unabhängige Finanzberater sich ab Sommer 2014 für die Ausbildung in Regensburg anmelden und mit der Online-Plattform arbeiten können. Makler können sich beim Mandanten als Life Coach mit Zertifikat positionieren.