

HERZLICH WILLKOMMEN



FONDSKONZEPT – VERSICHERUNGSAKADEMIE 2019



AGENDA



VERSICHERUNGS-AKADEMIE TAG 1



Zeit	Inhalte	Bildungszeit
09:00 - 09:30	Come-together Begrüßung	
09:30 - 12:00	FondsKonzept Vorstellung des Versicherungsbereiches bei der FondsKonzept - Makler / MFA Vorteile Poolanbindung vs. Direktanbindung Der effiziente Ablauf im Backoffice: Generierung Maklervertrag / Bestandsübertragungen / Antragsweiterleitung / Änderungsformulare / Kündigungstool / Vorlagen / Selektionen für die Praxis / Wichtige Grundeinstellungen im MSC Sicherstellung aktueller Kundendaten im CRM und Ablage der Kundendokumente mit Hilfe der BiPro Services und der GDV Daten	150
12:00 - 13:15	Mittagessen	
13:15 - 14:00	Premiumpartner LV1871 Die Fondspolice "Mein Plan" inkl. flexibler Vergütungsmodelle und die "Golden BU" für Zielgruppe Schüler	45
14:00 - 16:00	Ulrich Krank FondsKonzept KV Spezialist Effizienter KV Verkauf bzw. KV-Optimierungen in der Praxis	120
16:00 - 16:15	Kaffeepause	
16:15 - 17:00	Premiumpartner WWK Der richtige Partner bei Riester	45
17:00 - 17:30	FondsKonzept Resümee des Tages, Wünsche für Tag 2	30
ab 19:00	Gemeinsames Abendessen	



VERSICHERUNGS-AKADEMIE TAG 2



Zeit	Inhalte	Bildungszeit
09:00 - 10:00	BU-Expertenservice GmbH Kostenlose Leistungsprüfung für Berufsunfähigkeitsfälle Ihrer Kunden sowie die Abwicklung und Durchsetzung von Leistungsansprüchen	60
10:00 - 10:45	FondsKonzept Vorstellung des Versicherungsbereiches bei der FondsKonzept Kostenlose Vergleichsrechner	45
10:45 - 11:00	Kaffeepause	
11:00 - 12:00	Gewerbeversicherung 24 Schnell & einfach Gewerbeversicherungen vermitteln	60
12:00 - 13:00	Mittagessen	
13:00 -13:45	Premiumpartner Die Bayerische „Institutionelle Assets für Privatanleger - wie auch mit kleineren Summen an Investments eines Versicherers partizipiert werden kann“	45
13:45 - 15:15	Rechtsanwaltskanzlei Jöhnke und Reichow Tipps und Tricks in der Praxis für eine rechtssichere Beratung und Vermeidung von Haftungsfällen	90
15:15 - 15:30	Kaffeepause	
15:30 - 16:15	Konzept & Marketing Das ganze Spektrum der privaten Sachversicherung	45
16:15 - 17:00	FondsKonzept Vorstellung des Versicherungsbereiches bei der FondsKonzept - APP und KSC - Services für den Kunden - Kommunikation über das MSC	45
Ende 17:00		



GUTSCHRIFT BILDUNGSZEITEN GUTBERATEN



- Bildungszeiten können nur mit Ihrer gutberaten ID gutgeschrieben werden
(Diese bitte in der Unterschriftenliste eintragen - Sie helfen uns hiermit enorm)
- Unterschrift bitte leisten, damit wir Ihre Anwesenheit dokumentieren können.

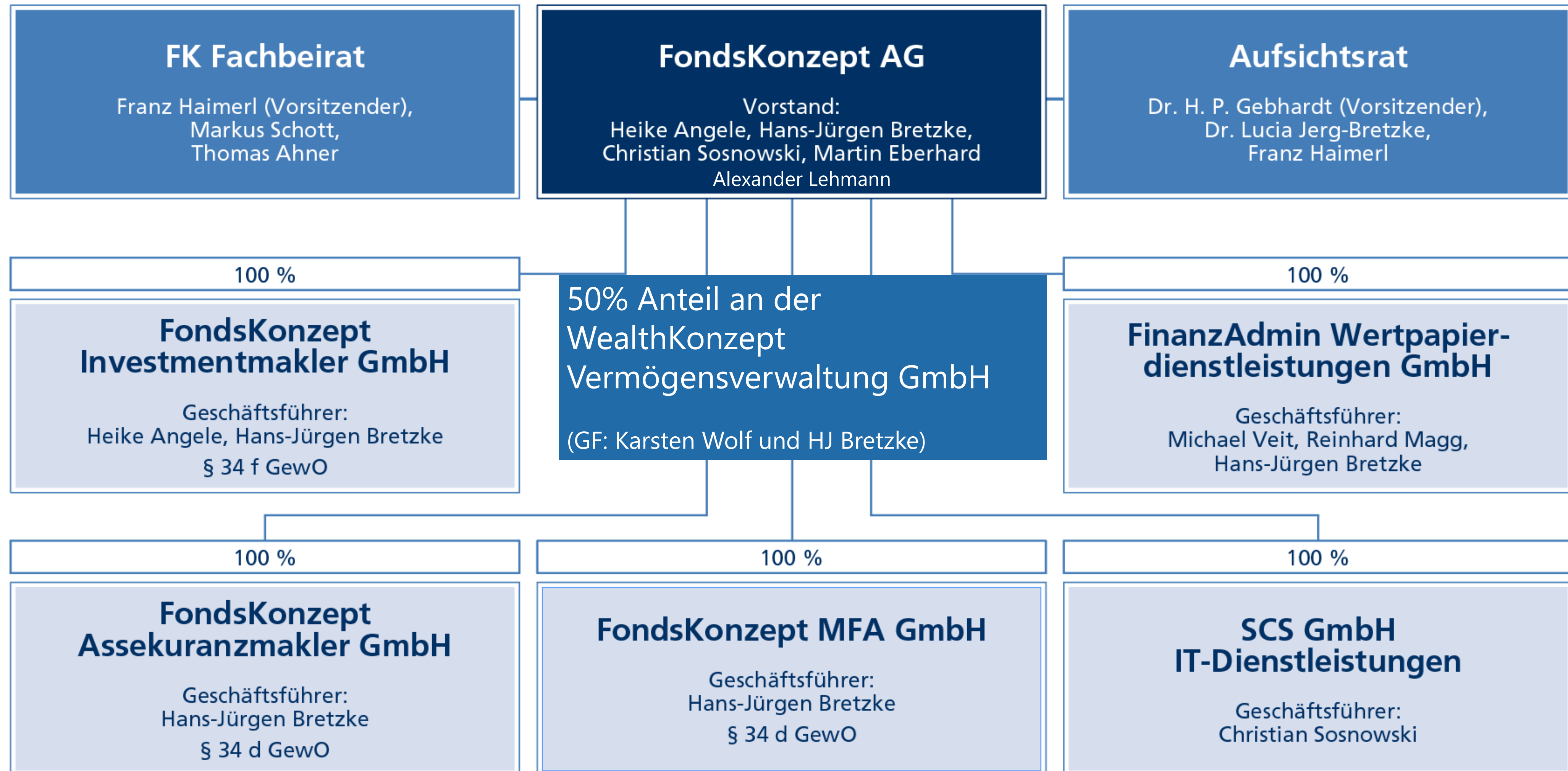


VORSTELLUNG

Vorstellung der FondsKonzept AG



UNTERNEHMENSSTRUKTUR



DER VORSTAND



**HANS JÜRGEN
BRETZKE**

VORSTANDSVORSITZENDER



**HEIKE
ANGELE**

VORSTAND



**MARTIN
EBERHARD**

VORSTAND



**ALEXANDER
LEHMANN**

VORSTAND



**CHRISTIAN
SOSNOWSKI**

VORSTAND IT



PRODUKTPARTNER

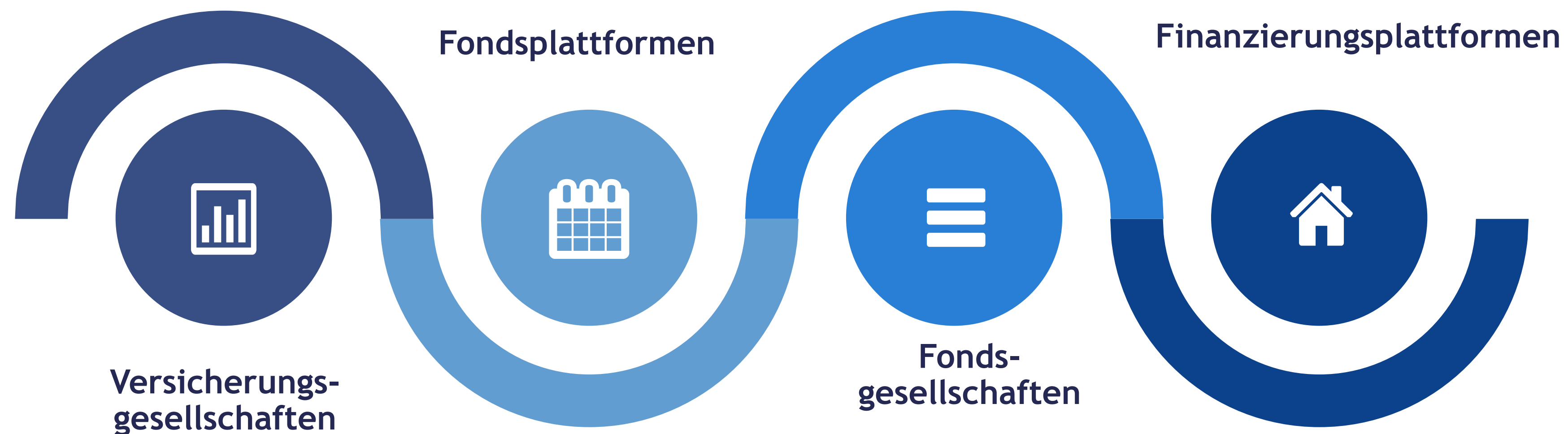
Versicherungsgesellschaften | Fondsgesellschaften |
Fondsplattformen | Finanzierungsplattformen



PRODUKTPARTNER

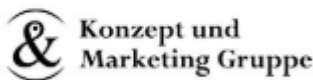


Die Premium-, Professional- und Basispartner sind der FondsKonzept AG in besonderer Weise verbunden. Sie stehen mit ihrer Qualität und vielfältigem Angebot im Fokus unserer Partner. Sie bieten einen leistungsstarken Service, besondere Produkte und höchste Qualitätsstandards



PRODUKTPARTNER

Versicherungsgesellschaften



PREMIUMPARTNER



Fondsplattformen

UNSERE PARTNERBANKEN & DEPOTPLATTFORMEN



Fondsgesellschaften

PREMIUMPARTNER

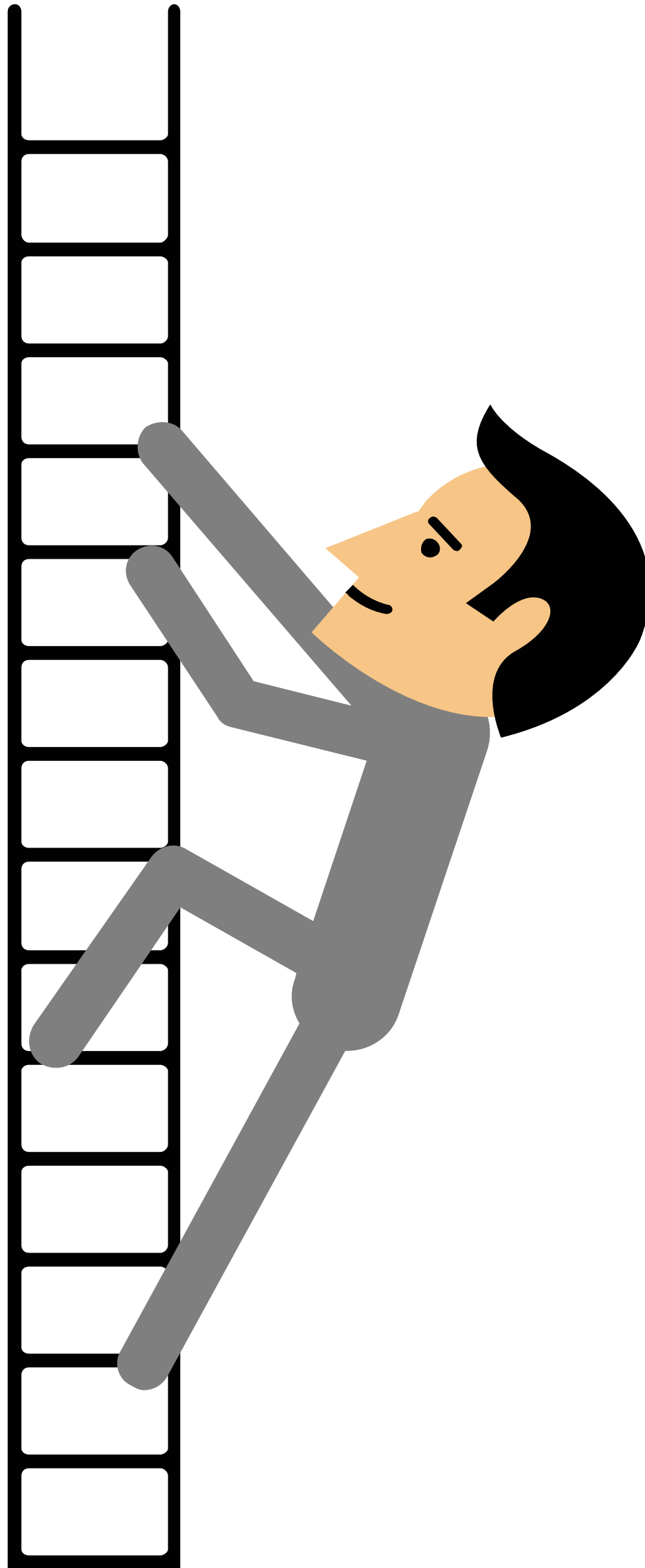


Herausforder- ungen

auf Vermittlerebene



HERAUSFORDERUNGEN AUF VERMITTLEREbene



01 REGULIERUNG

- IDD
- Datenschutz
- Provisionierung

02 DIGITALISIERUNG

- Prozesse
- Vertriebswege
- Neue Wettbewerber

03 VERTRIEBSSKRAFT

- Alter der Vermittler
- Motiv(-ation)

04 MARKTUMFELD

- Zinslandschaft
- Börsenkurse
- Immobilienhype
- Politische Einflüsse

05 PRODUKTLANDSCHAFT

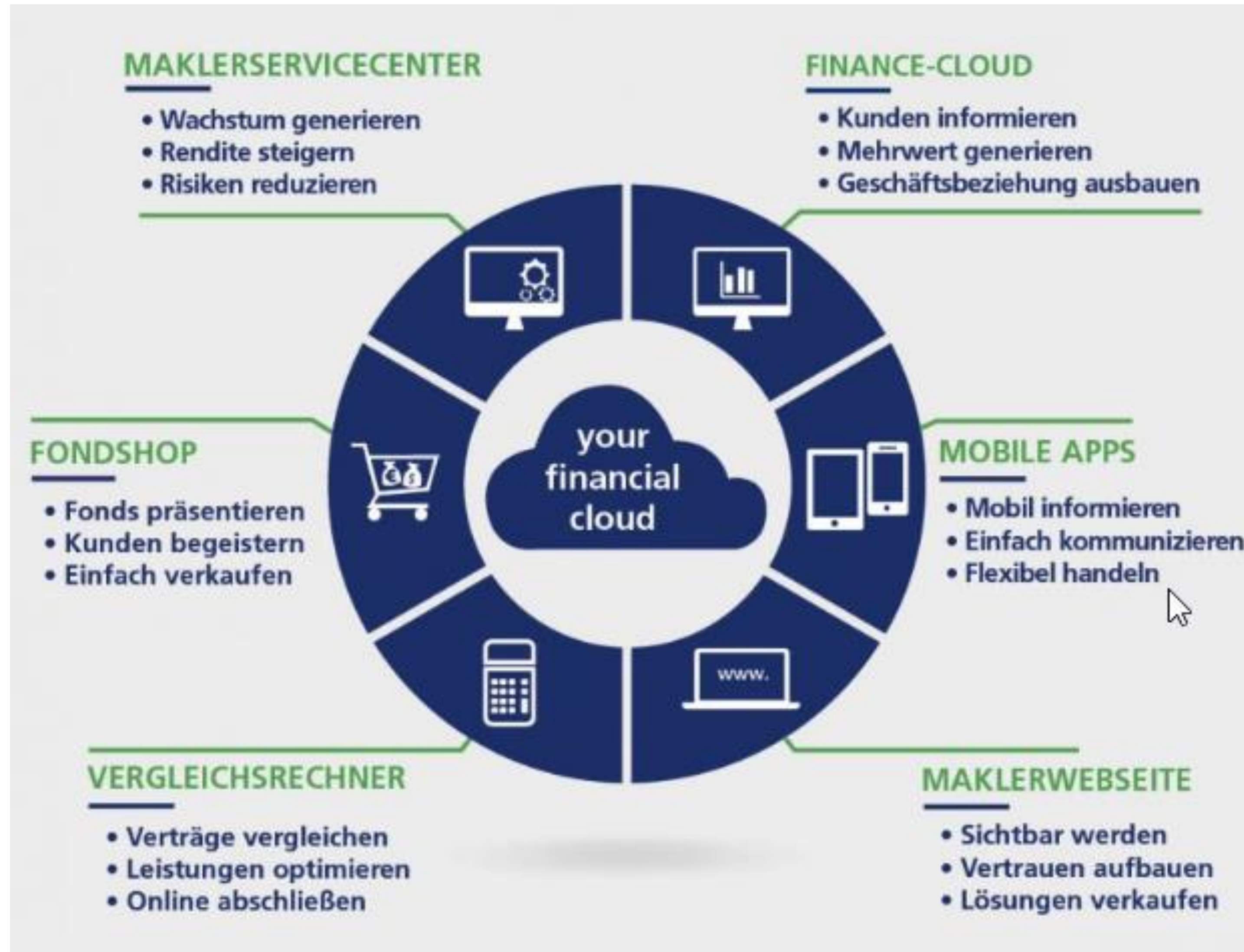
- Komplexität
- Tarifdschungel

06 KUNDEN VON MORGEN

- Keine Ahnung
- Keine Betroffenheit
- Kein Budget



EIN PARTNER UND EINE SOFTWARE FÜR ALLES



SERVICE

Weiterbildung | Recht & Steuer | Marketing | Benefits



WEITERBILDUNG



40 **Partnertage**
an 10 Standorten



6 **Akademien**
In 6 verschiedenen Städten



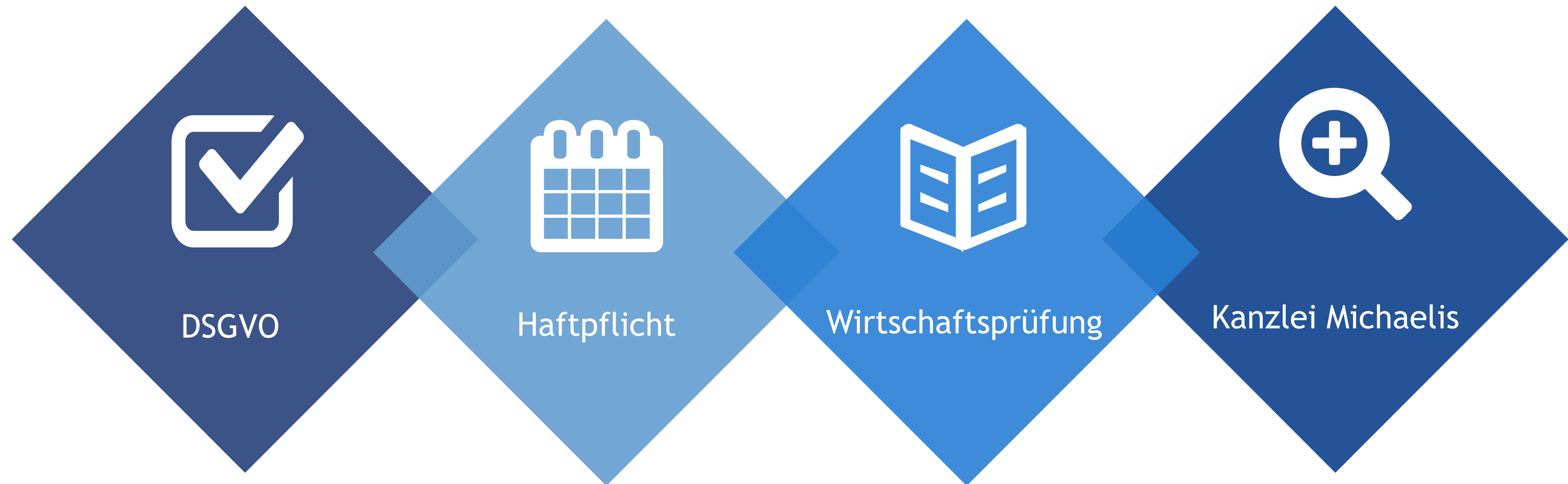
3 **Top-Events**
Für Premiumpartner der
Fondskonzept



Webinare
Bequem und zeitsparend
direkt vom eigenen
Schreibtisch aus



RECHT & STEUER



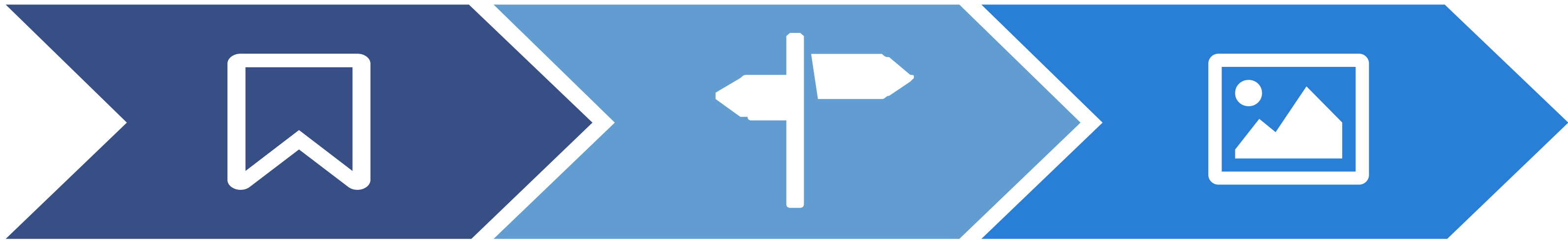
Meistern Sie die DSGVO
mit dem MSC

Kostengünstige & professionelle
Vermögensschadenhaftpflicht

Kostengünstig, schnell und
einfach gemäß § 24 FinVermV
(INVESTMENT)



MARKETING



Kampagnen

Unternehmensprofil

Look & Feel



SOFTWARE

Maklerservicecenter | FinanceCloud
Maklerwebseite | Mobile Apps



MAKLERSERVICECENTER

Die All-In-One Software für Finanzdienstleister, Banken & Vertriebe



Unternehmenssteuerung

Behalten Sie alle Kennzahlen Ihrer Firma im Blick, steuern Sie Ihre Vertriebsaktivitäten, delegieren Sie Aufgaben und Rechte und agieren Sie flexibel und schnell.



CRM-Funktionalitäten

Organisieren Sie Ihre Kontaktinformationen und alle Daten an einem zentralen Ort, behalten Sie den Überblick über Ihre komplette Kommunikation und agieren Sie rechtssicher und datenschutzkonform.

Beratungssoftware



Mit dem Maklerservicecenter vereinfachen Sie Ihren kompletten Beratungsprozess. Vernetzen Sie Kundendaten mit Produktinformationen und gestalten Sie ein professionelles Angebot auf höchstem Niveau.

Informationscenter

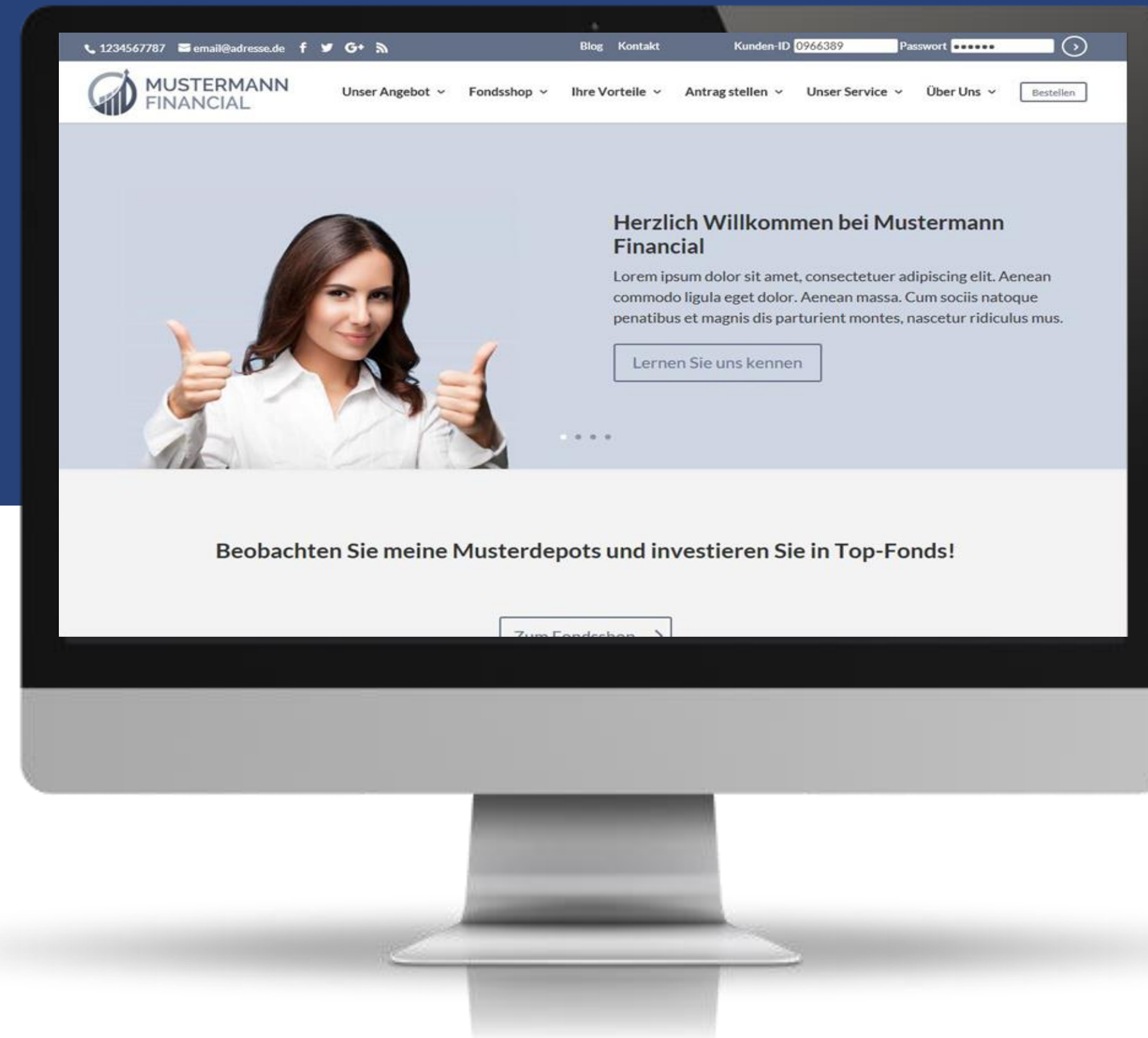


Halten Sie Ihre Mandanten mit aktuellen, umfassenden Finanzinformationen zu allen relevanten Geschehnissen am Kapitalmarkt auf dem Laufenden.



MAKLERWEBSEITE

Sichtbar werden | Vertrauen aufbauen | Lösungen verkaufen



Sichtbar werden

Durch Ihre neue Webseite werden Menschen auf Sie aufmerksam, sei es über Suchmaschinen oder eine Empfehlung.



Informieren

Bieten Sie Interessenten und Kunden eine moderne, topaktuelle Plattform für Informationen rund um Ihr Unternehmen und die Finanzbranche.



Kommunizieren

Nutzen Sie auch die Möglichkeiten, aktiv mit Ihren Kunden zu kommunizieren. Über ein Kontaktformular kann der Kunde mit seinen Fragen zu Ihnen kommen.

Prozesse vereinfachen

Sparen Sie sich wertvolle Zeit und verringern Sie Ihren Beratungsaufwand durch die Einbindung ausgewählter, praktischer Vergleichsrechner.



Mehrwerte schaffen

Mehrwert durch Kundenorientierung: Mehrwert zu schaffen, bedeutet nichts anderes, als die Interessen Ihrer potenziellen Kunden in den Mittelpunkt zu stellen.



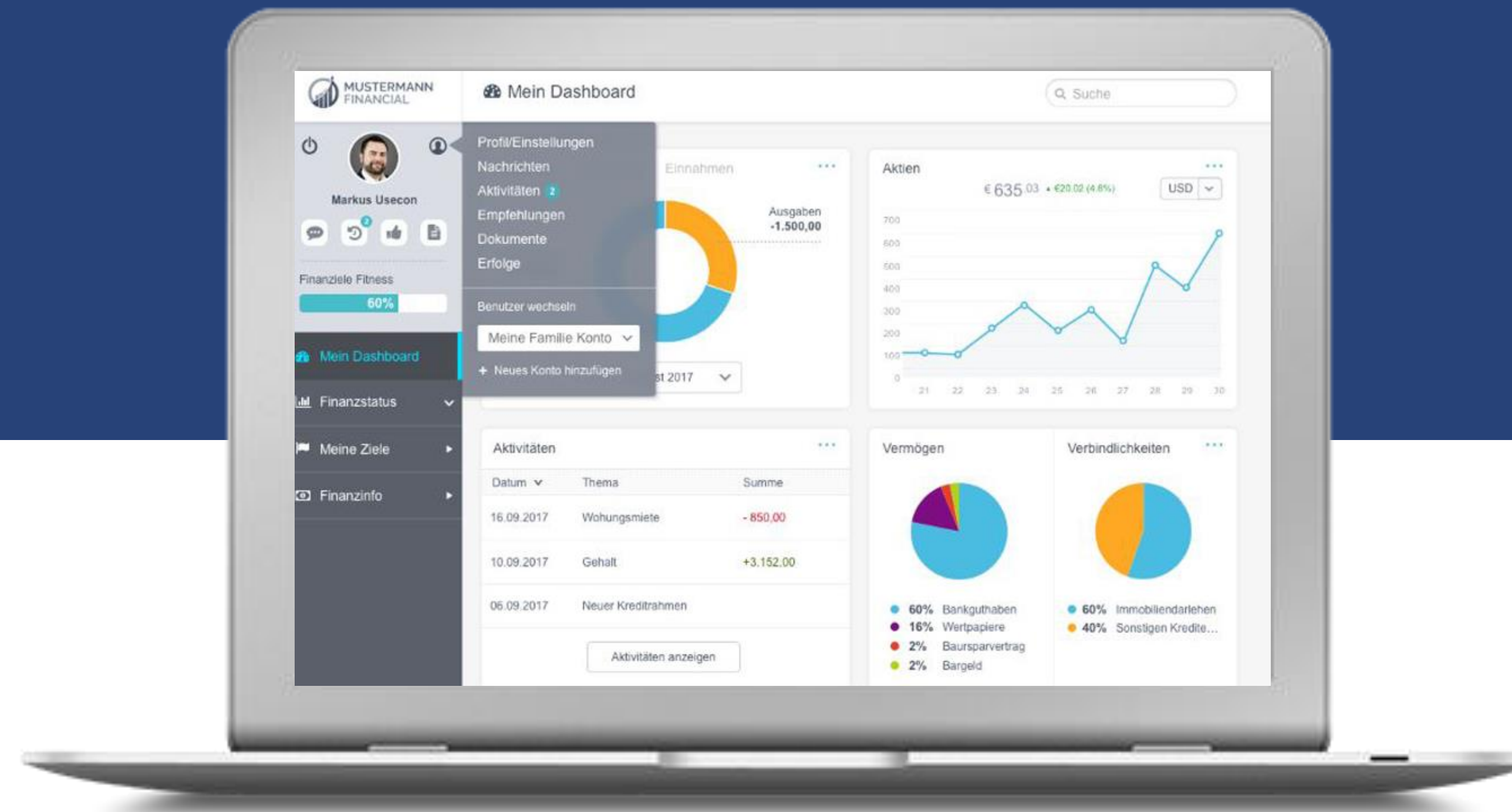
Umsatz generieren

Wir integrieren für Sie Vergleichsrechner und Online-Bestellsysteme ganz nach Ihren Wünschen. Damit können Sie Kaufabschlüsse direkt auf Ihrer Webseite realisieren.



KUNDENSERVICECENTER

Personal Finance Management auf höchstem Niveau



Kundenprofil

Die Angaben im Kundenprofil sind von zentraler Bedeutung, weil sie die Basis für die im Anschluss an eine Beratung erforderliche Geeignetheitserklärung darstellen.

Informer

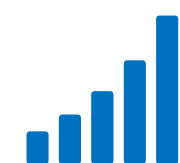


Das Kundenservicecenter bietet Ihnen auch eine Plattform, Ihre Kunden mit wichtigen News rund um ihre Finanzprodukte und Versicherungen zu informieren.



Dashboard

Auf dem Dashboard erhält der Kunde nach dem Login eine Übersicht über seine Investments, Gewinne und Verluste sowie wichtige Kennzahlen in Grafiken und Charts aufbereitet.



Finanzstatus

Der Finanzstatus ist die zu einem konkreten Termin erfolgende Gegenüberstellung vorhandenen Vermögens mit den Schulden einer Privatperson.

Meine Ziele

In der Finanzplanung wird der Ist-Zustand festgehalten und mit dem von Ihnen gemeinsam mit dem Kunden festgelegten Soll-Zustand der Finanzsituation verglichen.



Dokumente



Im Kundenservicecenter hat Ihr Kunde die Möglichkeit, alle wichtigen Dokumente abzulegen. So hat er Verträge, Personalausweis etc. immer und überall zur Hand. Lästiges Ordnen und Suchen entfällt!



MOBILE APPS

Verbinden Sie sich mobil mit Ihren Kunden!



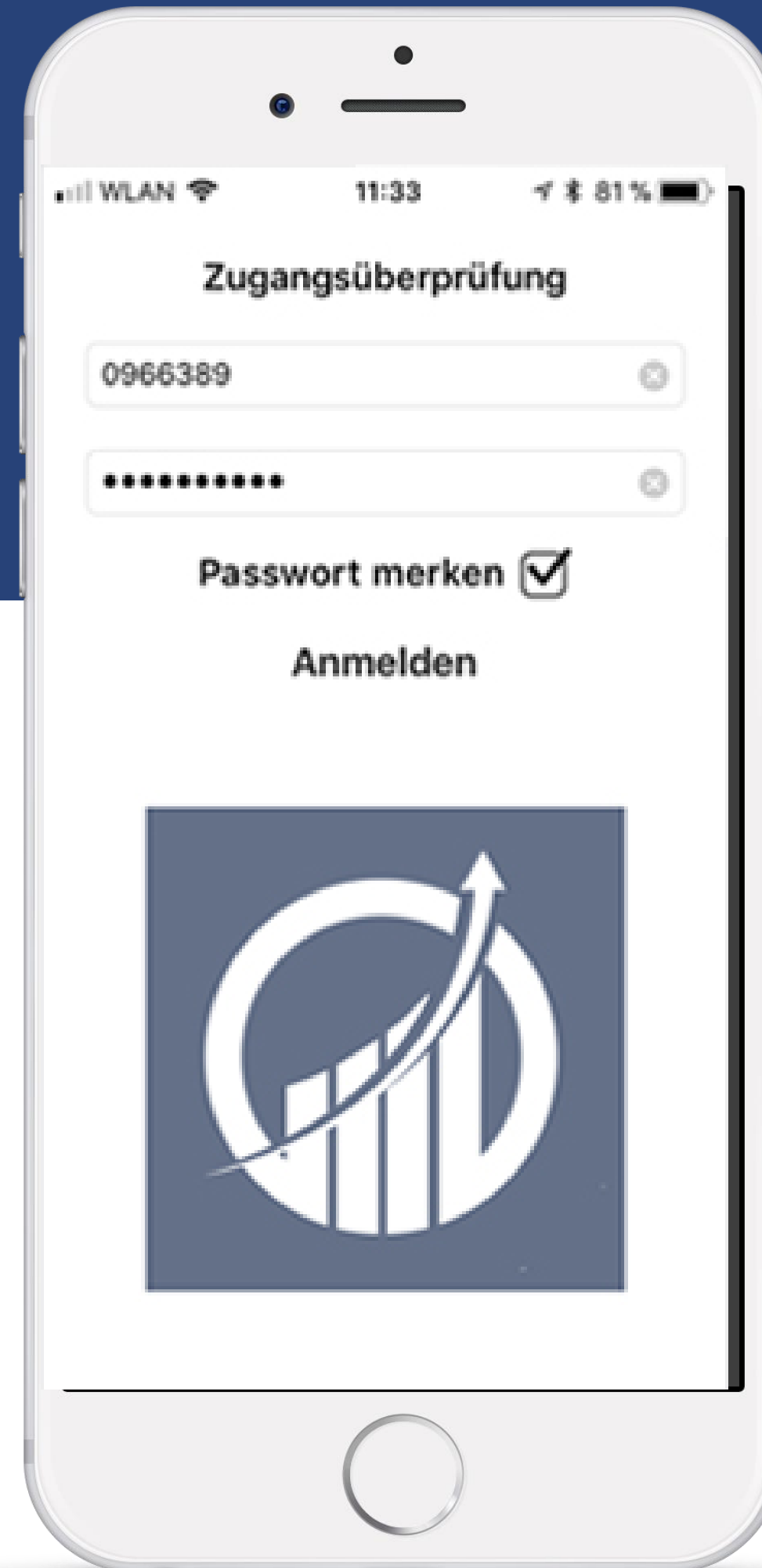
Mobil informieren

Dank der App hat Ihr Kunde sein komplettes Vermögen stets auf einen Blick. Er kann mit dem Smartphone alle Transaktionen verfolgen, das eigene Finanzwissen erweitern und unterschiedliche Anlage-Klassen miteinander vergleichen.



Mobil handeln

Hinzufügen neuer Dokumente im Dokumentensafe, Wertpapierorder via App oder die Signatur wichtiger Unterlagen – kein Problem mit Ihrer eigenen Mobile App. Zudem kann Ihr Kunde sogar bequem unterwegs Investmentfonds kaufen und verkaufen.



Mobil kommunizieren



Mit der App bieten Sie Ihren Kunden eine virtuelle Verbindung zu Ihnen als vertrautem Versicherungsmakler. Dadurch können Sie sich einen wichtigen Wettbewerbsvorteil zu Nutze machen

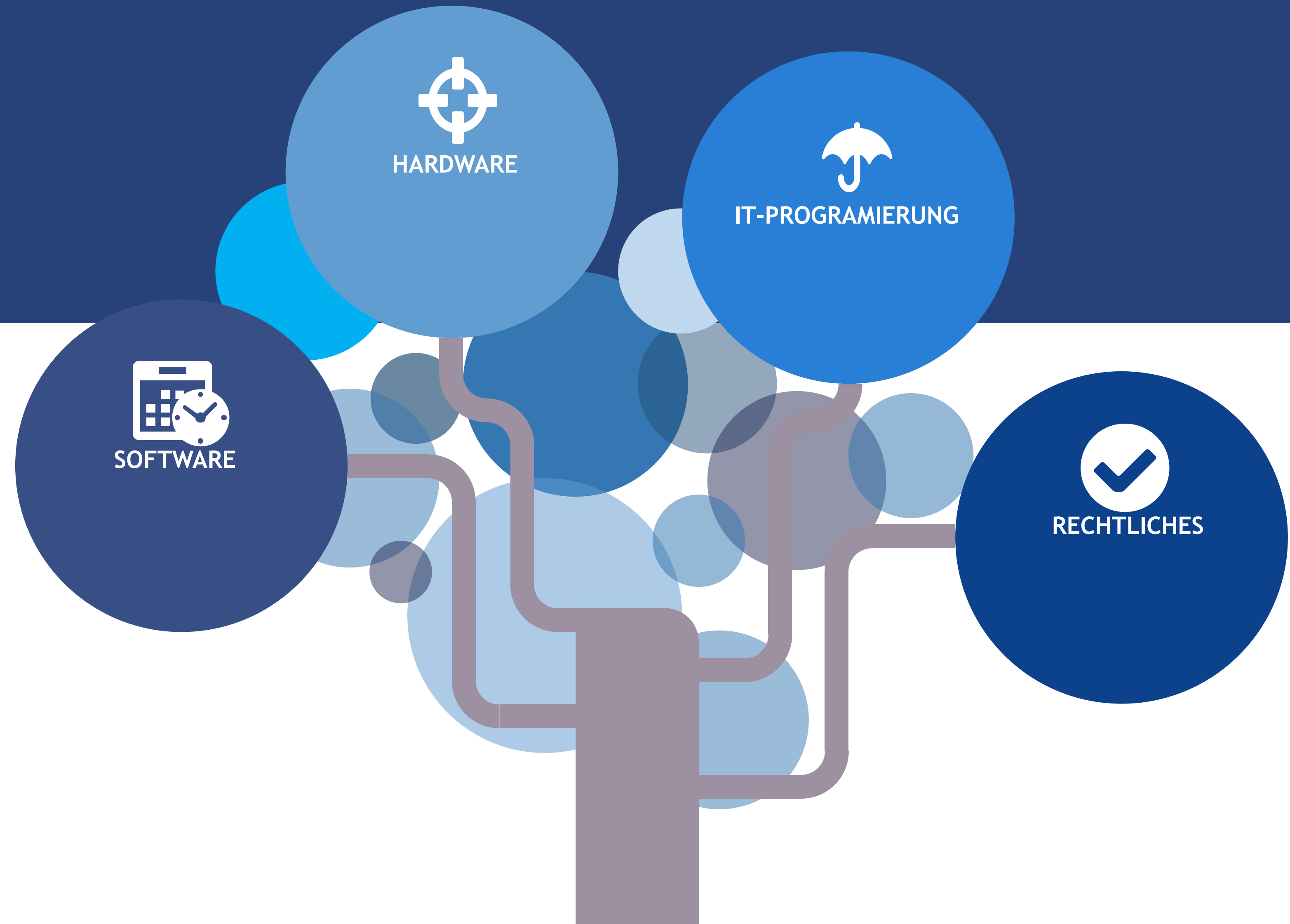
Eigenes Look & Feel



Kombinieren Sie Ihre eigene App mit Ihrer professionellen Maklerwebseite, dem Branding Ihres Maklerservicecenters und Ihrem eigenen Fondsshop für einen professionellen Auftritt bei Ihren Kunden.

EXTERNE DIENSTLEISTER

Für ein Rundum-Sorglospaket arbeiten wir mit Anbietern aus versch. Branchen zusammen.

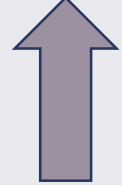


Der Versicherungs- bereich



VERMITTLERZAHLEN



Bereich	Investment	Baufinanzierung	Versicherung	Versicherung
Bezeichnung	Finanzanlagen- vermittler	Immobilienkreditdarlehens- vermittler	Versicherungs- makler	Mehrfachagent (Versicherungsvertreter mit Erlaubnis)
Anzahl Vermittler 2018 (Stand 02.01.2018 Quelle DIHK)	37.432	49.714	46.786	29.689
Anzahl Vermittler 2019 (Stand 01.07.2019 Quelle DIHK)	37.865	52.343	46.412	28.593
				

Gebundene Versicherungsvertreter sind von 2018 auf 2019 um **6.027** Stück gefallen
(2018: 125.419 - 2019: 119.392)



GEWERBEORDNUNG

Bereich	Investment	Baufinanzierung	Versicherung	Versicherung
Bezeichnung	Finanzanlagen- vermittler	Immobilienkreditvermittlung - vermittler	Versicherungs- makler	Mehrfachagent (Ungebundener Vertreter)
Rechtliche Grundlagen	Finanzanlagen- vermittler § 34f Abs. 1 S. 1 GewO	Immobilienkreditvermittlung- vermittler § 34i Abs. 1 S. 1 GewO	Versicherungs- makler mit Erlaubnis § 34d Abs. 1 GewO	Versicherungs- vertreter mit Erlaubnis § 34d Abs. 1 GewO
				

Nicht berücksichtigt: Versicherungsberater (§ 34 d Ab. 2 GewO), Honorar-Finanzanlageberater (§ 34 h GewO),
Versicherungsvermittler - Gebundener Vertreter (Ausschließlichkeit § 34d Abs. 4) und produktakzessorischen Vermittler



MÖGLICHKEITEN DER ZUSAMMENARBEIT



Fondskonzept
Assekuranzmakler GmbH



Versicherung-Poollösung
für
Makler

Fondskonzept
Investmentmakler



Investment-Poollösung
für
Makler

Fondskonzept MFA
GmbH



Versicherungs-Lösung
für
Mehrfachagenten



DIREKTE ANSPRECHPARTNER IM VERSICHERUNGSBEREICH



MARKUS BAUMANN

VERSICHERUNG

Tel.: +49 7303 9698 142

Mobil: +49 177 9695 015



NADJA BÜCHTEMANN

VERSICHERUNGSABTEILUNG

Tel.: +49 7303 9698 140



RAPHAEL MAYER

VERSICHERUNGSABTEILUNG

Tel.: +49 7303 9698 127



NINA PICHLER

VERSICHERUNG
STRATEGIEMANAGEMENT

Tel.: +49 7303 9698 223

Mobil: +49 170 87 31 320

Alle Kollegen finden Sie unter: <https://www.fondskonzept.ag/ihre-ansprechpartner>



SPARTENUNTERSTÜTZUNG KRANKENVERSICHERUNG



**Herr
Ulrich Krank
Spezialist für
Krankenversicherung**

Alle Kollegen finden Sie unter: <https://www.fondskonzept.ag/ihre-ansprechpartner>



SPARTENUNTERSTÜTZUNG GEWERBEVERSICHERUNG



Eingeloggt als Max Mustermann mit Mustermann ([Meine Vorgänge](#) | [Neue Anfrage](#))


FondsKonzept

Gewerbe Expertenteam
07303 9698-149
MO. - FR. 09:00 - 17:30 UHR
FONDSKONZEPT@GEWERBEVERSICHERUNG.DE

Die Gewerbeplattform der FondsKonzept AG

- ✓ **Zentrale Plattform** für alle gewerblichen Risiken
- ✓ **Nahtlose Integration** in das Maklerservicecenter (MSC)
- ✓ **Sondertarife und -konditionen** der FondsKonzept AG automatisch hinterlegt
- ✓ **Digitaler Ausschreibungsprozess** inkl. Detailvergleich

Jetzt vergleichen >

☐ Das Gewerbe ist ein Mischbetrieb

Risikoerfassung



Lückenlose Risikoerfassung für alle Betriebsarten und Versicherungsprodukte.

Tarifrechner



Unmittelbare Angebote können für die meisten Risiken direkt abgerufen werden.

Ausschreibung



Komplexe Risiken können digital über die Plattform ausgeschrieben werden.

Vergleich



Alle Angebote (Rechner und Ausschreibung) lassen sich transparent vergleichen.

Dokumentation & Abschluss



Beratungsprotokoll und Deckungsauftrag einfach erstellen und weiterleiten.

Die Kollegen erreichen Sie unter 07303/9698-149

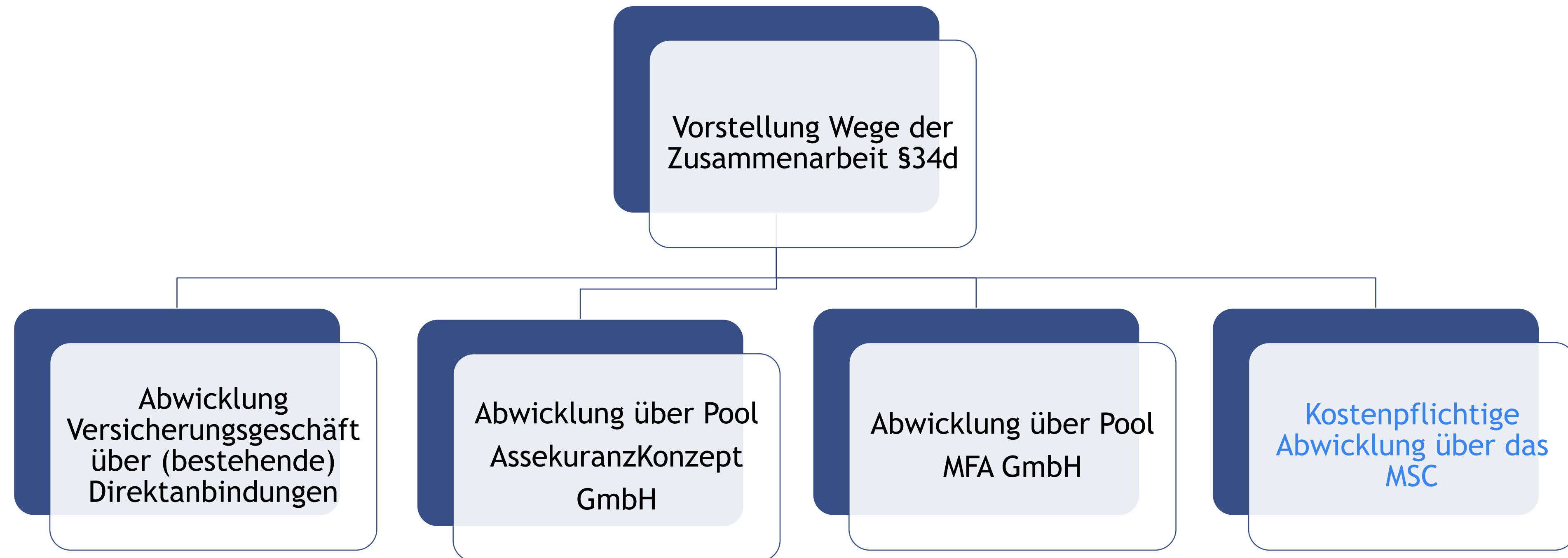




WEGE DER ZUSAMMENARBEIT



WEGE DER ZUSAMMENARBEIT



Abwicklung Versicherungsgeschäft über Direktanbindungen



DIREKTANBINDUNG



Integration der
Direktanbindung in die
Struktur der Fondskonzept

Vorteile I :	Nachteile I :
Einstellung aller Kundendokumente im MSC	Eventuelle Änderung des Maklerbetreuers
Aktualisierung der Daten durch GDV	Änderung des Antragsprocederes (Hochladen im MSC)
ggf. bessere Courtagehöhen	Gewohnheit geht verloren
Übersicht aller Anträge über Antragsliste	
Policierungskontrolle der Verträge durch automatisierte Erinnerungsmails	



DIREKTANBINDUNG



Integration der
Direktanbindung in die
Struktur der Fondskonzept

Vorteile II:	Nachteile II:
Kunde hat nicht nur Einblick in seine Investmentfonds, sondern auch auf seine Versicherungsverträge	
Kommunikation datenschutzgerecht über das MSC - auch nach der neuen Datenschutzrichtlinie	
Eigene Provisionsabrechnung und Versicherer-Portalzugang	

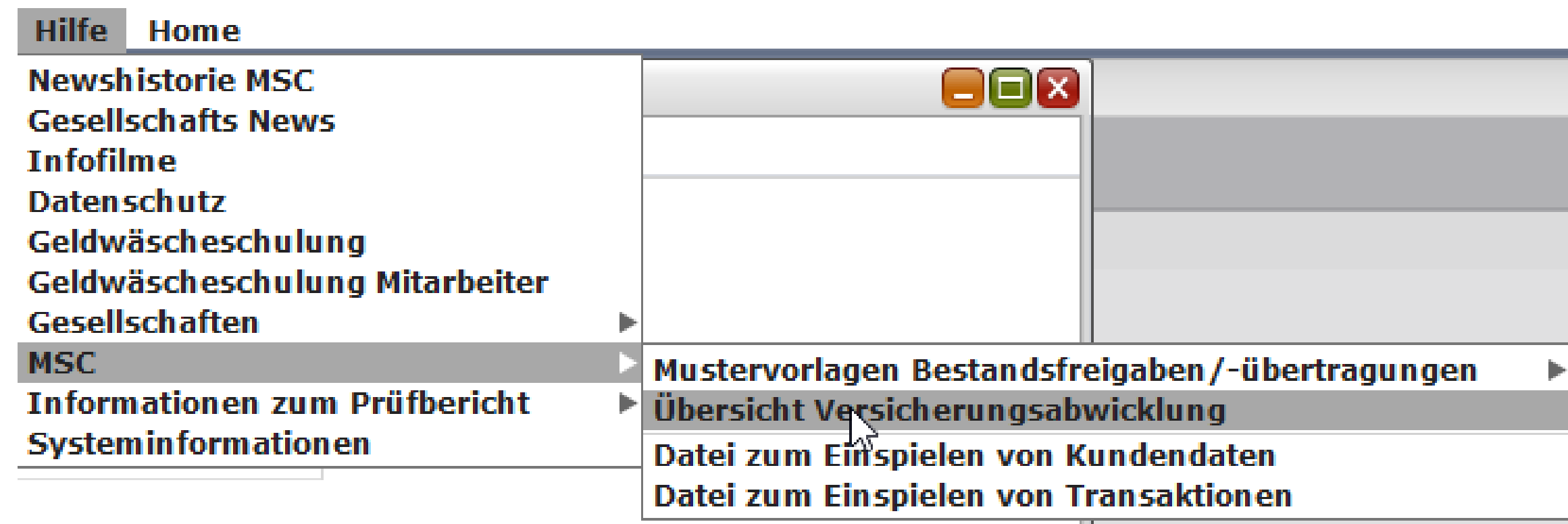


DIREKTANBINDUNG

Gerne erstellen wir für Sie Direktanbindungen oder integrieren für Sie bestehende Direktanbindungen.

Da (beinahe) jede Gesellschaft eine andere Beantragung/Abwicklung hat - erfordert dies individuelle Abstimmung

Übersicht im MSC zu finden:



ABWICKLUNG POOL



Abwicklung über Pool



Abwicklung über Pool

Bisher?	Neu Vorteile I:
	Eigene Provisionsabrechnung für alle Gesellschaften
	Nur noch ein Stornoreservekonto
	ggf. bessere Courtagehöhen
	Übersicht aller Anträge über Antragsliste
Dazu kennen wir Ihr Geschäftsmodell zu wenig! Verraten Sie es uns!	Policierungskontrolle der Verträge durch automatisierte Erinnerungsmails
	Kunde hat nicht nur Einblick in seine Investmentfonds, sondern auch auf seine Versicherungsverträge



DIREKTANBINDUNG



Abwicklung
über Pool

Bisher?	Neu Vorteile II:
	Kommunikation datenschutzgerecht über das MSC - auch nach der neuen Datenschutzrichtlinie
	Einstellung aller Kundendokumente im MSC und Aktualisierung der Daten durch GDV
	Gewerbe/KV-Spezialist als Unterstützung
	Keine Umsatz/Volumenvorgaben



FUNKTIONALITÄTEN IM MSC



Einsicht Abrechnungen



Einsicht Abrechnungen

Daten

Berichte

Formulare

Online Order

Kommunikation

Externe Zugänge

Übersicht

Hilfe

Home

Kunden

Neuer Kunde

Depotpositionen

Versicherungen

Kreditpositionen

Transaktionen

Vermittler

Kontakte

Abrechnungen

Wertpapierinfo

Gesellschaften

Dokumentenarchiv

PDF Datei hochladen

Ticket erstellen

Abmelden

Dokumentenarchiv

Algeme

Markierte löschen

Markierte per Mail verschicken

Markierte per Fax verschicken

Bezeichnung	Datum
Maklerunterschrift 02000_ROH	27.09.2017
	11.02.2016
	02.06.2014

Auswahl der Abrechnung

Auswahl der Courtageabrechnung

Abrechnungsdatum

31.08.2019 F

Deckblatt der Abrechnung

Vollständige Abrechnung

Versand per E-Mail

Download Excel



Dokumentenarchiv



Dokumentenarchiv

DatenBerichteFormulareOnline OrderKommunikationExterne ZugängeÜbersichtHilfeHome

Dokumentenarchiv

Dokumentenarchiv

Allgemeine Dokumente (3)

Aufgezeichnete Gespräche (23)

Maklervertrag

Geldwäsche

Wirtschaftsprüfung (1)

Allgemeine Dokumente

Markierte löschen

Markierte per Mail verschicken

Markierte per Fax verschicken

	Bezeichnung	Datum	Typ	Bemerkung
☐	Maklerunterschrift 02000_ROH	27.09.2017	Unterschrift	2752639
☐	Briefvorlage 02000	11.02.2016	Briefvorlage	
☐	Maklerunterschrift 02000	02.06.2014	Unterschrift	S12314455

Serienmails



	E
	2
S	
Z nicht	
Verm	



Aktivitäten



Generierung Maklervertrag



© 2013 Pearson Education, Inc. or its affiliate(s). All rights reserved. Pearson Education, Inc., publishing as Pearson Benjamin Cummings, 101 Philip Drive, Assinippi Park, New York, NY 10984-2135. Printed in the United States of America. This book is published under the name Pearson Education, Inc. or its affiliate(s) in all other countries. All trademarks are the property of their respective owners. Printed on acid-free paper.



Beratungsdokumentation



Bestandsübertragungen



BESTANDSÜBERTRAGUNGEN

Formulare > Änderungsformulare/Vermittlerwechsel > Maklerauftrag Versicherungen

Vermögensübersicht

Quartalsbericht

Performance p.a.

Kundendaten

Anlegerprofil

Depotpositionen

Versicherungen

E-Mail

Transaktionen

Abrechnung

Wertpapierinfo

Dokumentenarchiv

Maklerauftrag Versicherungen

☐ zur e-Signatur in der App vorlegen

MaklervertragVollmachtBeratungsumfangBetreuerwechsel

Der Kunde hat noch keinen Scan eines Maklervertrags hinterlegt.

☒ Ein Maklervertrag soll erstellt werden

☒ als ausfüllbare PDF

☐ als Deckblatt für die Erfassung eines Papierdokuments

Seitenzahl

Stand

es liegt bereits eine unterschriebene eingescannte PDF-Datei vor

Hochladen

1. Auftraggeber

Details

☒ Nur die zwingend benötigten Daten eintragen.

2. Auftraggeber

Details

☒ Nur die zwingend benötigten Daten eintragen.

Versicherungsmakler

Name

Mustermann Financial Max Mustermann

Anschrift

Feldstraße 6, 12345 Musterhausen

Gerichtsstand

Musterhausen



BESTANDSÜBERTRAGUNGEN

Formulare > Änderungsformulare/Vermittlerwechsel > Maklerauftrag
Versicherungen

Maklervertrag Vollmacht Beratungsumfang Betreuerwechsel

Die Vollmacht wurde bereits als Scan beim Kunden hinterlegt.

☐ Eine Maklervollmacht soll erstellt werden

☒ als ausfüllbare PDF ?

☐ als Deckblatt für die Erfassung eines Papierdokuments ?

Seitenzahl

Stand



es liegt bereits eine unterschriebene eingescannte PDF-Datei vor ?

Hochladen

Nummer bei der IHK D-1111-11111-11

Diese Vollmacht gilt ausschließlich für den in Anlage 3 benannten Beratungsumfang, in seinen übrigen

☐ Versicherungsangelegenheiten wird der Auftraggeber weiterhin von einem anderen Versicherungsvermittler betreut.

Zusätzlich wird der Makler beauftragt, die Betreuung im Rahmen des Beratungsumfangs (Anlage 3) vom Kunden im
Zusatzblatt Betreuerwechsel (Anlage 3a) genannten, nicht von ihm vermittelten Versicherungsverträge zu übernehmen.

Einverständniserklärung zur Kontaktaufnahme

Der Auftraggeber willigt ausdrücklich ein, durch den Makler oder von ihm beauftragte Dritte zur Erhebung von vertrags- oder
risikorelevanten Umständen sowie zur Werbung kontaktiert zu werden:

☒ per Telefon

☒ per Telefax

☒ per E-Mail

☒ per Post



BESTANDSÜBERTRAGUNGEN

Formulare > Änderungsformulare/Vermittlerwechsel > Maklerauftrag Versicherungen

Maklervertrag

Vollmacht

Beratungsumfang

Betreuerwechsel

☐ Der Beratungsumfang wird ausgedruckt

☒ als ausfüllbare PDF

☐ als Deckblatt für die Erfassung eines Papierdokuments

es liegt bereits eine unterschriebene eingescannte PDF-Datei vor

Seitenzahl

Stand

Hochladen

Der Versicherungsmaklervertrag bezieht sich auf die Vermittlung

☐ aller privaten Versicherungen, außer

☐ aller betrieblichen Versicherungen, außer

☐ der nachstehend angekreuzten Versicherungssparten:

Vorsorge

Gesundheit

Betrieblich

Sachversicherungen

☐ Vollmachten/Verfügungen

☐ Invaliditätsversicherung

☐ Darlehensschutzversicherung

☐ Tagesgeldkonto

☐ Sterbekasse

☐ Kapitalbildende Lebensversicherung

☐ Private Rentenversicherung

☐ Risikolebensversicherung

☐ Riesterrente

☐ BasisRente

☐ Berufsunfähigkeitsversicherung

☐ Betriebliche Altersvorsorge

☐ Dread-Disease-Versicherung

☐ Fondsgebundene Lebensversicherung

☐ Fondsgebundene Rentenversicherung

☐ Bausparen

☐ Grundfähigkeitsversicherung

☐ Hypothekendarlehen

Beratungs- und Dokumentationsverzicht

Der Versicherungsmakler hat den Auftraggeber über dessen Wünsche und Bedürfnisse befragt und ihn im Rahmen des sachgemäßen

BESTANDSÜBERTRAGUNGEN

Formulare > Änderungsformulare/Vermittlerwechsel > Maklerauftrag Versicherungen

Zusätzlich wird der Makler beauftragt, die Betreuung auch der nachfolgend aufgeführten, nicht vom ihm vermittelten Versicherungsverträge zu übernehmen (Sofern bereits bei der Erstellung eines Maklervertrages Verträge hier eingetragen und angehakt sind, so werden diese als einzelne Vertragsseiten mit in den Maklervertrag integriert. Werden diese Vertragsseiten beim Upload mit hochgeladen, so wird eine Bestandsübertragung automatisiert ausgelöst):

	Sparte	Gesellschaft	Vers. Nr.
☒	Kapitalbildende Leben	Allianz Lebensversicherungs-AG	14672226785
☒	Fondsgebundene Leben	Allianz Lebensversicherungs-AG	465487458
☒	Riesterrente	Allianz Lebensversicherungs-AG	555555555
☒	Berufsunfähigkeit	Allianz Lebensversicherungs-AG	898767897
☒	Privatpolice	Allianz Versicherungs AG	AS5523245567
☒	Private Kranken	Allianz Versicherungs AG	jwödlr



Blankoseite abrufen

☐ Betreuerwechsel wird beim Speichern an die jeweilige Gesellschaft gesendet

Hinweis zur weiteren Verarbeitung

Ist beim Kunden bereits ein Maklervertrag, eine Vollmacht und ein für alle Versicherungen ausreichender Beratungsumfang hinterlegt, kann der Betreuerwechsel auf Wunsch sofort nach dem Speichern zur Ausführung an die Gesellschaft geschickt werden (es ist keine Kundenunterschrift notwendig).

Andernfalls schicken Sie das unterschriebene Dokument bitte an die AssekuranzKonzept oder speichern Sie es mittels "Daten", "PDF Datei upload" ab.

Die Seiten für den Betreuerwechsel, usw. werden von der AssekuranzKonzept an die jeweilige Gesellschaft weitergeleitet, alle übrigen Seiten



Schadenabwicklung im MSC



Schadenabwicklung im MSC

Vermögensübersicht

Quartalsbericht

Performance p.a.

Kundendaten

Anlegerprofil

Depotpositionen

Versicherungen

E-Mail

Transaktionen

Abrechnung

Wertpapierinfo

Dokumentenarchiv

Daten

Berichte

Beratung

Formulare

Online Order

Kommunikation

Hilfe

Haftpflichtversicherung

Vertragsdaten

Haftpflichtversicherung

Abrechnung

Schadeninfo

Courtage

E-Mails / Aktivitäten

Anmerkungen

Schadensnummer	Sparte	Ereignisd.	Ursache	Bearbeitungsstand
	Haftpflichtversicherung aus Vertrag Nr. 32365833	14.08.2018	Fahrrad gegen Auto	offen



Änderungsformulare



ÄNDERUNGSFORMULARE

Formulare > Änderungsformulare > Kundendaten > Versicherungsgesellschaften

Kundendaten Änderungsformular



☐ zur e-Signatur in der App vorlegen 

Neuer Antrag Änderungsformular

Lagerstellen

Versicherungsgesellschaften

Kundendaten

Neue Daten

E-Mails mit Änderungsformularen an Gesellschaft

Es werden Anträge für die folgenden Gesellschaften erstellt:

Gesellschaft	E-Mail
 Dialog Lebensversicherung AG	
 die Bayerische	
 DOMCURA AG	
 Die Haftpflichtkasse	
 Interrisk Lebensversicherungs AG	
 Mannheimer Versicherung AG	
 Nürnberger Allgemeine Versicherungsaktienges	
 R+V Krankenversicherung AG	
 Signal Iduna Leben	
 Standard Life Versicherung	
 Stuttgarter Lebensversicherung	
 VHV Allgemeine Versicherung AG	
 WWK Lebensversicherung	

Weitere Gesellschaften des Kunden

Hinzufügen

Alle hinzufügen

Alle löschen

Alle Gesellschaften

Hinzufügen



Kündigungstool

"



KÜNDIGUNGSTOOL

Formulare > Kündigungsemail

Kündigungsemail

Sucheinstellungen speichernSuche löschenVersicherungen anzeigen

AllgemeinVertragsdatenVertragssparteGesellschaftFremdgesellschaft

Kundennummer

Kundenname

Vers. Nr.

☐ Inkl. Verträge der Struktur

☐ Nur Eigenbestand *

Vermittlernummer

Kundenvorname

Schadensnr.

☐ Inkl. inaktive Verträge *

☐ Nur Fremdbestand *

02000

☐ Korrespondenz *

☐ Nur mit Abrechnungen *

Interne Nummer

Aktueller Status

Schadensstatus

☐ Mit Schadensmeldung *

☐ Nur ohne Abrechnungen *

Alle

☐ Vereinfachte Darstellung *

☐ kostenpflichtige Produkte

?

Die gekennzeichneten Daten werden als Standard für die Suche gespeichert.

Versicherungen

Kündigungsemail?

KE	Int.Nr.	Kunde...	Kunde Name	Vorname	Gesellschaft	Vertragssparte	Versicherungssparte
----	---------	----------	------------	---------	--------------	----------------	---------------------

Legende: orange Versicherungen sind nicht im Eigenbestand. grüne Versicherungen wurden automatisch eingelesen. KE - Kündigungsemail wurde an die Gesellschaft vers



KÜNDIGUNGSTOOL

Formulare > Kündigung Versicherung

+ Vorsorge

+ Gesundheit

+ Sachversicherungen

+ Betrieblich

Versicherungen

+ Versicherungsgesellschaften A-B

+ Versicherungsgesellschaften C-E

+ Versicherungsgesellschaften F-J

+ Versicherungsgesellschaften K-R

+ Versicherungsgesellschaften S-Z

Versicherungen

Kündigungsemail

KE			Int.Nr.	Kunde...	Kunde Name	Vorname	Gesellschaft	Vertragssparte	Versicherungssparte
----	--	--	---------	----------	------------	---------	--------------	----------------	---------------------





Vorlagen



VORLAGEN MAILS /BRIEFE

Kommunikation > Vorlage Briefe / E-Mails

Vorlagen für Briefe / E-Mails



 PDF für Hintergrund Briefvorlage

Hintergrund Briefvorlage hochgeladen Briefvorlage Finanzberatung Bayreuth.pdf Briefvorlage PDF hochladen 

Seitenabstände (in mm):  ☒ Standard verwenden Links 17,6 Rechts 17,6 Oben 21,2 Unten 12,3

				Bezeichnung
				000_Brief: Anschreiben Gesellschaft VERMITTLER
				000_Mail: Anschreiben Gesellschaft VERMITTLER
				001_Mail: Änderung Bankverbindung VERMITTLER
				002_Brief: Änderung Bankverbindung KUNDE
				003_Brief: Beitragsfreistellung VERMITTLER
				003_Mail: Beitragsfreistellung VERMITTLER
				004_Brief: Beitragsfreistellung KUNDE
				005_Mail: Beitragsänderung VERMITTLER
				006_Brief: Beitragsänderung KUNDE
				007_Brief: Änderung Bezugsrecht VERMITTLER
				007_Mail: Änderung Bezugsrecht VERMITTLER
				008_Brief: Änderung Bezugsrecht KUNDE
				008_Mail: Änderung Bezugsrecht KUNDE



Selektionen für die Praxis



SELEKTIONEN FÜR DIE PRAXIS

Berichte > Statistiken > Versicherung

Statistik

AllgemeinInvestment FondsBeteiligungVersicherungCourtageMitarbeiter

?

✓

Eigenbestand

?

✓

Fremdbestand

?

✓

nur aktive Verträge

Hinweise für Statistik nach Vertragsanzahl:

Auf Grundlage des im MSC definierten Erfassungsdatums des Vertrages (ersichtlich in der Vertragsmaske) wird die Anzahl der Versicherungsverträge in der Statistik dargestellt.
(Bsp. "Vertragsanzahl nach Gesellschaft pro Jahr" VHV - 2018 – 55 – es wurden innerhalb des Jahres 2018 (Erfassungsdatum) 55 Verträge im MSC erfasst)

➔

Vertragsanzahl nach Hauptkategorie pro Jahr

➔

Vertragsanzahl nach Hauptkategorien pro Monat

➔

Vertragsanzahl nach Hauptsparten pro Jahr

➔

Vertragsanzahl nach Hauptsparten pro Monat

➔

Vertragsanzahl nach Gesellschaften pro Jahr

➔

Vertragsanzahl nach Gesellschaften pro Monat

➔

Verträge

➔

Direktvertragsnummern

ug auf

n Vers

en

igsunte

er degi

er degi

er degi

genia V

er degi



SELEKTIONEN FÜR DIE PRAXIS

Daten > Kunden > Versicherungen

AllgemeinPers. DatenAdresse u. GeburtsdatumDepotVersicherungenVertragssparteGesellschaftFremdgeellschaftZusätzliche KriterienZusätzliche Kriterien 2Datenschutz

Versicherungsnr

KFZ-Kennzeichen

Vertragsbeginn

Vertragsende ab

Jahresbeitrag ab

Kündbar zum ab

bisbisbis

Maklerauftrag

☒ egal☐ mit☐ ohne

ohne Sparte

ohne Gesellschaft

Keine Auswahl

Keine Auswahl

Vertragsstatus

Schadensstatus

RV-Status

KV-Status

Alle

Alle

Alle

Alle

Kundenliste

Vermögensübersichten bestellen

Quartalsberichte bestellen

Zusätzliche Informationen eintragen

Vermittler

Kontakte

Kundennr	Name	Vorname	Anrede	Depotwert	Versi...	Beteiligun...	Bankko...	App-Nutz...	KSC-Nutz...	Kat.	Straße	PLZ	Ort	Tel
----------	------	---------	--------	-----------	----------	---------------	-----------	-------------	-------------	------	--------	-----	-----	-----

Legende:

rote

Kunden haben kein fehlerfreies Anlegerprofil

blau

sind Beratungskunden

grün

sind Vermittlungskunden

schwarz

sind Execution Only Kunden

grau

hinterlegt sind Kundengruppen

App- / KSC-Nutzung ist grün

! online in den letzten 3 Monaten

schwarz

! Login liegt länger als 3 Monate zurück





BiPro und GDV



GDV



Alles auf einen Blick und auch noch aktuell...

... das ist das Ziel der Versicherungsvertragsdaten Aktualisierung in der Kundenverwaltung des Maklerservicecenter

*Mit Hilfe der von den Versicherungsgesellschaften gelieferten **GDV-Daten** (Datenformat nach den Richtlinien des Gesamtverbands Deutscher Versicherer) ist die Vertragsabteilung in der Lage, die Daten im Maklerservicecenter einzuspielen und auch aktuell zu halten.*



Alles auf einen Blick und auch noch aktuell...

Wenn Sie sich nun die Frage stellen, welche Daten aktualisiert werden, kommt wie so oft im Leben die Antwort: „Es kommt drauf an“ und zwar auf die von der Versicherungsgesellschaft bereitgestellten Informationen.

Einige Gesellschaften liefern sehr detaillierte Daten (u.a. Versicherte Personen, Bankverbindungen, Mailadressen, Vertragsstatus z.B. aktiv, storniert, Tarife, Fondsdaten, Rückkaufswerte, Versicherungssummen, Sparte, Gesellschaft, Zahlungsweise, Vertragsnummer) andere wiederum nur grundsätzliche Daten.



Adam Riese
Adcuri
Advocard
Allianz
Alte Leipziger
Ammerländer
Arag
Auxilia
Axa
Baden Badener (jetzt Zurich)
Barmenia
Basler
BGV
Condor
Continentale
DeltaDirekt
Deurag
Die Bayerische
Domcura
Generali
Gothaer
Haftpflichtkasse

Hallesche
HanseMerkur
HDI
HKD
Helvetia
Ideal
Inter
Interrisk
Interrlloyd
Janitos
K&M
Kravag
LV1871
Mannheimer
Münchner Verein
Neo Digital
NV
Nürnberger
R+V
Rhion
SDK
Signal

Stuttgarter
SwissLife
Ülzener
Universa
VHV
Würzburger
WWK
Zurich



Für eigene Bestände (Fremdverträge) können Sie selbst im MSC GDV Daten einlesen:

Daten	Berichte	Formulare	Online Order	Kommunikation	Extern
Einstellungen					
Service					
Kunden					
Vermittler					
Kontakte					
Depotpositionen					
Versicherungen					
Kredite					
Sonstige Produkte					
Honorare/Serviceleistung					
GDV Datenimport					
BiPro GDV-/CSV-Dateien					
BiPro Dokumente					
Festlegung der BiPro Ausnahmen					
BiPro Download Zusammenfassungen					

Anleitung

Dateneinlesen

Mit der Funktion Datenimport haben Sie die Möglichkeit, **Bestandsdaten** im **GDV-Format** einzulesen und zu aktualisieren. Als Formate können GDV, aber auch z.B. Textdateien verwendet werden. Kundendaten werden dabei automatisch angelegt. Somit halten Sie Ihre Versicherungsdaten auf aktuellem Stand.
Bitte beachten Sie unbedingt die Anleitung und lesen Sie diese sorgfältig durch.

Folgendes bitten wir Sie zu beachten:

Die Nutzung dieser Funktion ist kostenpflichtig und mit der Nutzung erkennen Sie dies an. Z.Z. liegen die Gebühren bei 0,10€ pro angelegtem Vertrag/Monat zzgl. der gesetzl. MwSt. Die ersten drei Monate können Sie das Tool kostenfrei nutzen um sich über die Funktionalitäten einen Überblick zu schaffen. Wir übernehmen keinerlei Haftung für die Qualität der Daten. Falls Sie Fehler entdecken sollten, bitten wir Sie uns ein Ticket einzustellen damit wir uns schnell darum kümmern können.

PDF

Anleitung



.....

BIPRO

.....



BIPRO TOP ANWENDER



Jetzt anrufen 07303-9698-100

 Kontakt

 Support

 Login

 MSC

PARTNER WERDEN



FondsKonzept

...your financial cloud

 Software

 Services

 Produktwelt

 Produktpartner

 Termine

 News

 Über uns

BIPRO

[Startseite](#) / [BIPRO](#)

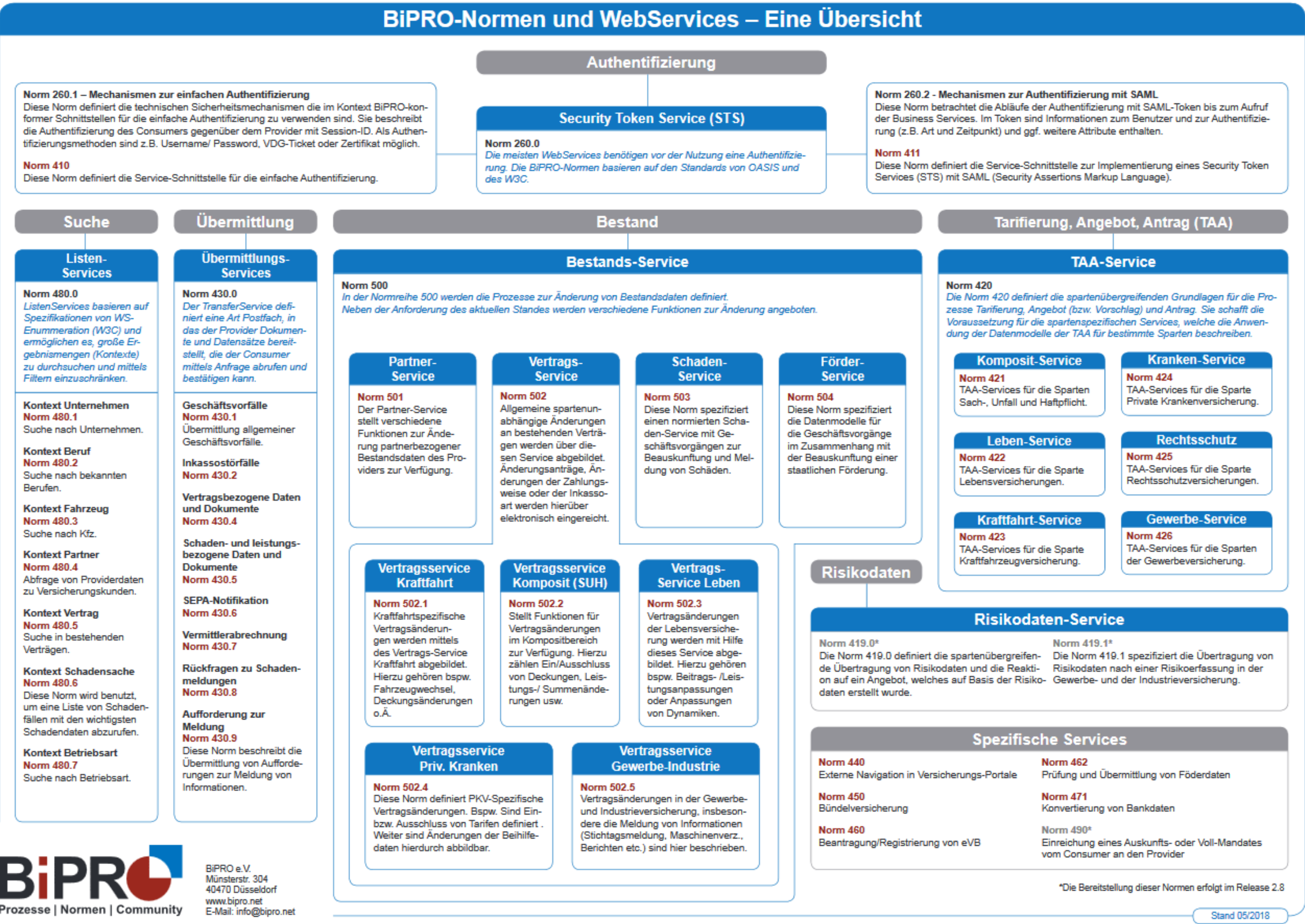


DAS BiPRO TOP-ANWENDER SIEGEL

Beim **BiPRO e.V.** (Brancheninstitut für Prozessoptimierung) handelt es sich um eine neutrale Organisation der Finanzdienstleistungsbranche, bei welcher sich Versicherungen, Vertriebspartner und Dienstleister zusammengeschlossen haben, um unternehmensübergreifende Geschäftsprozesse innerhalb der Finanzdienstleistungsbranche zu optimieren.



NORMEN & WEBSERVICE



Übermittlung

Übermittlungs-Services

- Norm 430.0**
Der TransferService definiert eine Art Postfach, in das der Provider Dokumente und Datensätze bereitstellt, die der Consumer mittels Anfrage abrufen und bestätigen kann.
- Geschäftsvorfälle**
Norm 430.1
Übermittlung allgemeiner Geschäftsvorfälle.
- Inkassostörfälle**
Norm 430.2
- Vertragsbezogene Daten und Dokumente**
Norm 430.4
- Schaden- und leistungsbezogene Daten und Dokumente**
Norm 430.5
- SEPA-Notifikation**
Norm 430.6
- Vermittlerabrechnung**
Norm 430.7
- Rückfragen zu Schadenmeldungen**
Norm 430.8
- Aufforderung zur Meldung**
Norm 430.9
Diese Norm beschreibt die Übermittlung von Aufforderungen zur Meldung von Informationen.

Tarifierung, Angebot, Antrag (TAA)

TAA-Service

- Norm 420**
Die Norm 420 definiert die spartenübergreifenden Grundlagen für die Prozesse Tarifierung, Angebot (bzw. Vorschlag) und Antrag. Sie schafft die Voraussetzung für die spartenspezifischen Services, welche die Anwendung der Datenmodelle der TAA für bestimmte Sparten beschreiben.
- Komposit-Service**
 - Norm 421**
TAA-Services für die Sparten Sach-, Unfall und Haftpflicht.
- Kranken-Service**
 - Norm 424**
TAA-Services für die Sparte Private Krankenversicherung.
- Leben-Service**
 - Norm 422**
TAA-Services für die Sparte Lebensversicherungen.
- Rechtsschutz**
 - Norm 425**
TAA-Services für die Sparte Rechtsschutzversicherungen.
- Kraftfahrt-Service**
 - Norm 423**
TAA-Services für die Sparte Kraftfahrzeugversicherung.
- Gewerbe-Service**
 - Norm 426**
TAA-Services für die Sparten der Gewerbeversicherung.



ÜBERBLICK DER ANGEBUNDENEN GESELLSCHAFTEN



Die aktuelle Übersicht finden Sie unter: <https://www.fondskonzept.ag/bipro>



EINRICHTUNG FÜR FREMDBESTÄNDE/NUMMERN



BIPRO ZUGÄNGE

Gesellschaft	Hinweise	Zusatz	Download
Adam Riese	Gehört zur Württembergischen – Beantragungsformular muss per E-Mail an sandra.kammerer@wuerttembergische.de gesendet werden. Die von der Württembergischen erhaltenen Zugangsdaten können dann im MSC unter Externe Zugänge -> BiPro eingetragen werden.		DOWNLOAD
Allianz	Persönlicher Zugang und Zertifikat muss im MSC unter Externe Zugänge -> BiPro hinterlegt werden (oftmals aus dem Gesellschaftsportallogin bereits vorhanden)	Papierpost muss mit einem speziellen Formular über den zuständigen Maklerbetreuer abbestellt werden, sonst parallele Lieferung.	
	Im Portal der AL muss ein Benutzer für BiPro eingerichtet		

Die aktuelle Übersicht finden Sie unter: <https://www.fondskonzept.ag/bipro-zugaenge>





MSC – EXTERNE ZUGÄNGE EINRICHTEN

Externe Zugänge einrichten

BiPro Zugänge

Versicherungsvergleichsrechner Zugänge

Investmentfonds Zugänge

Über die **BiPro Zugänge** werden täglich die Dokumente von den Versicherungsgesellschaften geladen und bei den jeweiligen Versicherungen Ihrer Kunden im Servicecenter abgelegt. Gleichzeitig bekommen Sie eine Meldung unter **Wichtige Warnungen/Stornos** angezeigt.

Achtung bei Gesellschaften die unter Zertifikat ein 'Ja' stehen haben benötigen Sie ein Zertifikat. Dieses erhalten Sie von Ihrem Betreuer.

Für die Gesellschaften die unter Neustart ein 'Ja' stehen haben ist für die Benutzung der Webseite unter 'Externe Zugänge' ein Neustart des Servicecenter notwendig.

	Name	Login	Zertifikat	Neustart	Zusatz	GDV Daten automatisch einlesen
	Adam Riese		Ja	Nein		Nein
	Allianz		Ja	Nein		Nein
	Alte Leipziger		Nein	Nein		Nein
	Auxilia		Nein	Nein		Nein
	AXA		Nein	Ja		Nein
	Baden-Badener		Nein	Ja		Nein
	Barmenia		Ja	Nein		Nein
	Die Bayerische		Nein	Nein		Nein
	Canada Life		Ja	Nein		Nein
	Dialog		Nein	Nein		Nein
	Generali		Ja	Nein		Nein
	Gothaer		Nein	Nein		Nein
	HDI		Ja	Nein		Nein
	HKD		Ja	Nein		Nein
	Helvetia		Nein	Nein		Nein
	Ideal		Nein	Nein		Nein
	Inter		Ja	Nein		Nein
	Janitos		Nein	Nein		Nein
	LV1871		Ja	Nein		Nein



MSC – EXTERNE ZUGÄNGE EINRICHTEN



Externe Zugänge einrichten

BiPro Zugänge

Versicherungsvergleichsrechner Zugänge

Investmentfonds Zugänge

Über die **BiPro Zugänge** werden täglich die Dokumente von den Versicherungsgesellschaften geladen und bei den jeweiligen Versicherungen Ihrer Kunden im Servicecenter abgelegt. Gleichzeitig bekommen Sie eine Meldung unter **Wichtige Warnungen/Stornos** angezeigt.

Achtung bei Gesellschaften, die eine automatische Datenaktualisierung erfordern, ist für die Gesellschaften der Servicecenter notwendig.

Name					
Adam Riese					
Allianz					
Alte Leipziger					
Auxilia					
AXA					
Baden-Badener					
Barmenia					
Die Bayerische					
Canada Life			Nein	Nein	
Dialog			Ja	Nein	
Generali			Nein	Nein	
Gothaer			Ja	Nein	
HDI			Nein	Nein	
HKD			Ja	Nein	
Helvetia			Ja	Nein	
Ideal			Nein	Nein	
Inter			Nein	Nein	
Janitos			Ja	Nein	
LV1871			Nein	Nein	

LV1871

Neue Zugangsdaten für LV1871

Bitte geben Sie Ihr Passwort ein und danach laden Sie Ihr Zertifikat hoch.

Passwort

Zertifikat hochladen

Prüfung der Zugangsdaten

GDV Daten automatisch einlesen

Nein

Nein

Nein

Nein

Nein

Nein

Nein

Nein

Nein

Nein

Nein

Nein

Nein

Nein

Nein

Nein

Nein

Nein

Nein





VIELEN DANK FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT



FONDSKONZEPT – VERSICHERUNGS-AKADEMIE 2019

