

Unisex: maklermanagement.ag unterstützt Makler im Jahresendgeschäft mit einem Beratungskonzept

**Rechtzeitig vor Umstellung auf die Unisex-Tarife zum 21. Dezember 2012 unterstützt die Vertriebsservice-Gesellschaft maklermanagement.ag Finanzdienstleister mit Online-Beratungstools und Bestandsaktionen in ihrem Jahresendgeschäft. Mit diesen Vertriebshilfen soll die zielgruppengerechte Kundenberatung erleichtert werden.
**

4. September 2012 - Rechtzeitig vor Umstellung auf die Unisex-Tarife zum 21. Dezember 2012 unterstützt die Vertriebsservice-Gesellschaft maklermanagement.ag Finanzdienstleister mit Online-Beratungstools und Bestandsaktionen in ihrem Jahresendgeschäft. Mit diesen Vertriebshilfen soll die zielgruppengerechte Kundenberatung erleichtert werden. „Da fast alle Bereiche der Personenversicherungen von den neuen geschlechtsneutralen Tarifen betroffen sind, wird auf Makler ein erhöhter Informationsbedarf von Seiten ihrer Kunden zu kommen“, sagt Helmut Kriegel, Vorstand der maklermanagement.ag.

Zu der Beratungsunterstützung gehört der „Unisex-Navigator“, ein Online-Rechner, mit dem sich schnell und einfach ermitteln lässt, wie sich die geschlechtsneutrale Tarifikalkulation auf die Produktparten auswirken wird. Für einen Musterfall wird die prognostizierte Versicherungsleistung bei einem Abschluss vor und nach der Tarifumstellung errechnet. Über die Gesamtlaufzeit ermittelt der „Unisex-Navigator“ einen Näherungswert in Prozent und Euro. Daraus kann der Makler eine konkrete Handlungsempfehlung für seinen Kunden ableiten. Der produktgeberneutral gestaltete „Unisex-Navigator“ eignet sich für die Kundenerstansprache.

Weiterhin hat die maklermanagement.ag ein spezielles Beratungstool für die Altersvorsorge entwickelt, den „Quickwin-Altersvorsorge-Rechner“. Anhand von konkreten Kundendaten vergleicht das Tool die derzeit gültigen Tarife mit den Unisex-Produkten. Durch eine Online-Verlinkung zur Angebotssoftware kann anschließend gleich ein Angebot erstellt werden. Eine Beratungsdokumentation gibt es ebenfalls. „Den Quickwin-Altersvorsorge-Rechner erhalten unsere Geschäftspartner kostenlos und in einer unternehmensneutralen Version, so dass sie sich ihr eigenes Logo auf Wunsch einbauen lassen können“, erklärt Kriegel.

Mit Bestandsaktionen rundet die maklermanagement.ag ihre Vertriebsunterstützung ab. Makler können Mailings, einen telefonischen Nachfass-Service und Angebote zur Vereinbarung von Kundenterminen abrufen. Alle Maßnahmen hat die maklermanagement.ag auf einer speziell für die Unisex-Beratung entwickelten Website zusammengestellt. Unter www.unisexinfo.de können die Makler jederzeit auf diese Informationen zugreifen.

Der Produktpartner MONEYMAXX stattet zudem seine fondsgebundenen Rentenpolicen mit einer kostenlosen „Unisex-Umtauschoption“ aus: Der Kunde erhält das Recht, seinen in 2012 abgeschlossenen Vertrag rückwirkend zum Vertragsbeginn in den geschlechtsunabhängigen Nachfolgetarif umzustellen. Ein weiterer Vorteil der MONEYMAXX-Tarife: Es gelten auch künftig die Rechnungsgrundlagen der Bisex-Tarifgeneration für Dynamiken in Höhe von zehn Prozent und Zuzahlungen bis zum steuerlich geförderten Höchstbetrag bei der Direktversicherung, für Zuzahlungen bis zu 25.000 Euro bei der Privatrente und sogar bis zur vollen steuerlichen Fördergrenze von 40.000 Euro bei der Basisrente.

Kontakt:

Thomas Wedrich

Tel.: 040 / 3599 - 2737

Fax: 040 / 3599 - 2297

E-Mail: presse@maklermanagement.ag

DRMM Maklermanagement AG

Ludwig - Erhard - Str. 18

20459 Hamburg

Webseite: www.maklermanagement.ag

Über die maklermanagement.ag

Die maklermanagement.ag, Hamburg, ist eine Vertriebservice-Gesellschaft für unabhängige Finanzdienstleister, die ihren Schwerpunkt in der privaten Altersvorsorge haben. Die maklermanagement.ag unterstützt ihre Geschäftspartner mit einem Angebot aus maklergerechten Produkten, einem professionellen Makler-Service und einer umfassenden Vertriebsunterstützung. Über die maklermanagement.ag wird insbesondere der Vertrieb von Altersvorsorgeprodukten der Marke MONEYMAXX organisiert. Die maklermanagement.ag ist die erste Vertriebservice-Gesellschaft, die im Vertriebspartnerservice von der Kölner Gesellschaft ServiceValue zertifiziert wurde. Die Gesellschaft wurde im Jahr 2007 gegründet und ist seit dem 1. Juli 2010 hundertprozentige Tochter der Deutscher Ring Lebensversicherungs-AG, die zur Basler Gruppe Deutschland gehört.

