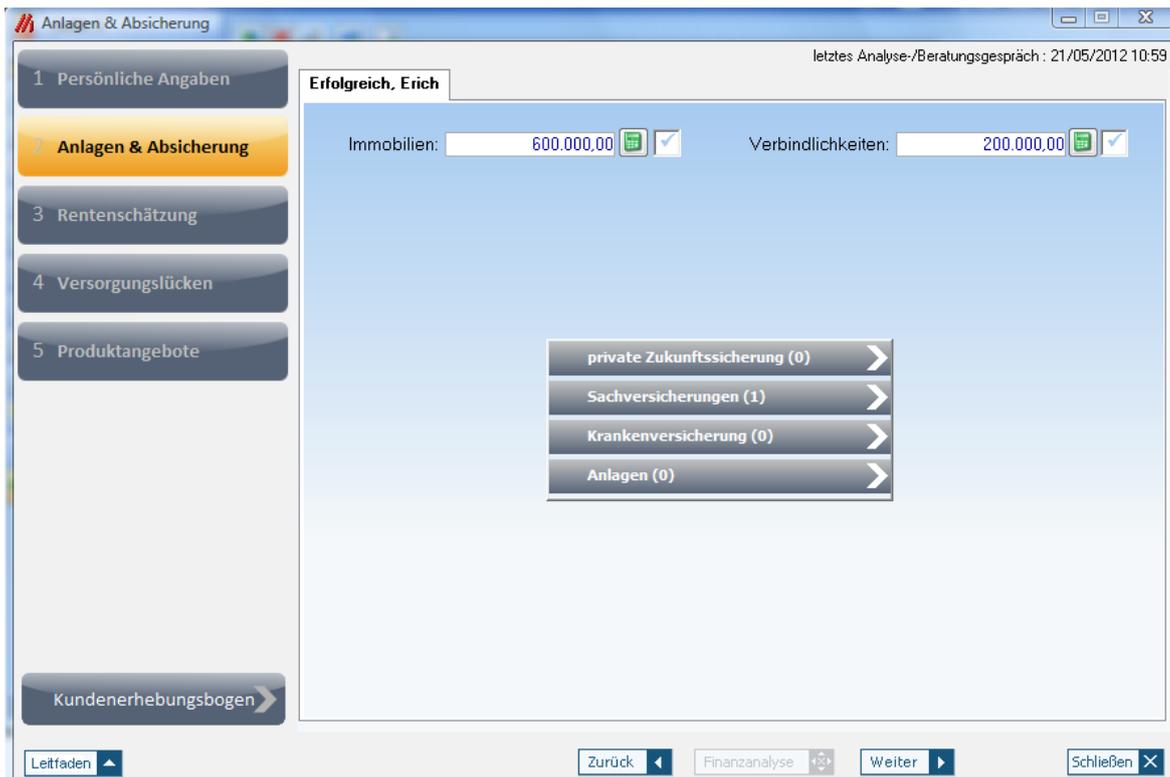


LEITFADEN BERATUNGS-TOOL

Vorteile für Sie als Makler

- ✓ Schätzung der Versorgungslücken – schnell und einfach
- ✓ Verkaufshilfe – Finanzanalyse mit anschaulichen Diagrammen
- ✓ Dokumentation der Beratung – geführter Ablauf
- ✓ In serviceOFFICE integriert – zeitsparend



The screenshot shows the 'Anlagen & Absicherung' (Investments & Insurance) module. The main window displays a success message: 'Erfolgreich, Erich'. Below this, the user has entered 'Immobilien: 600.000,00' and 'Verbindlichkeiten: 200.000,00'. The results are shown in a list:

- private Zukunftssicherung (0)
- Sachversicherungen (1)
- Krankenversicherung (0)
- Anlagen (0)

The interface includes a sidebar with navigation buttons: '1 Persönliche Angaben', '2 Anlagen & Absicherung' (highlighted), '3 Rentenschätzung', '4 Versorgungslücken', '5 Produktangebote', and 'Kundenerhebungsbogen'. At the bottom, there are navigation buttons: 'Leitfaden', 'Zurück', 'Finanzanalyse', 'Weiter', and 'Schließen'. The top right corner shows the date and time: 'letzttes Analyse-/Beratungsgespräch : 21/05/2012 10:59'.

Kunden- und Vertragsverwaltungsprogramm für Makler und Mehrfachagenten

serviceOFFICE

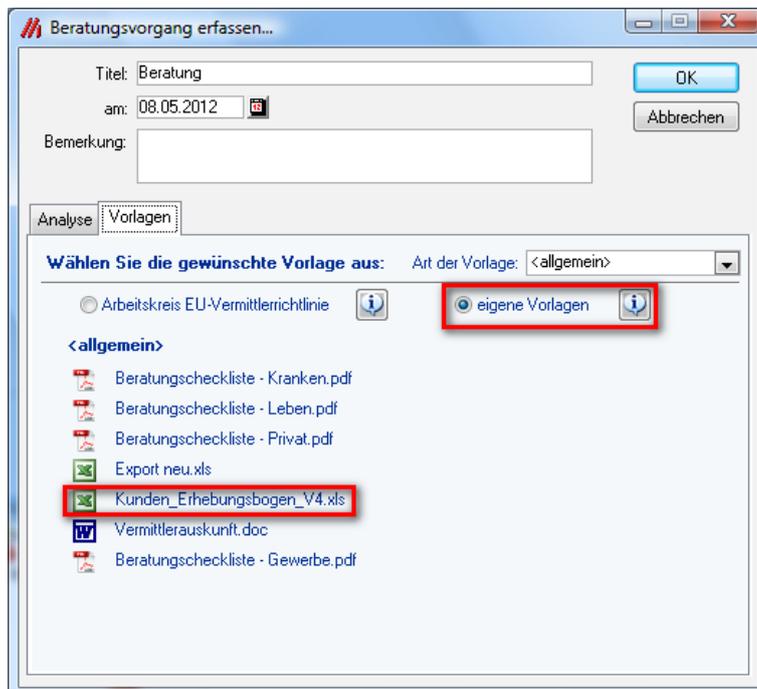
Konzept

Das Beratungstool ist eine schlanke Lösung, mit der Sie die Bereiche „Analyse der Versorgungssituation“ und „Verkaufsförderung“ abdecken. Gleichzeitig ist die Finanzanalyse bereits eine wesentliche Grundlage für die Dokumentation Ihrer Beratung. Der große Vorteil des integrierten Beratungs-Tool ist, dass Sie die Daten zur Berechnung der Versorgungslücke nur einmal erfassen müssen. Entweder pflegen Sie die Daten zuerst im Beratungs-Tool oder zuerst in *serviceOFFICE* ein, sie werden dann an der jeweils anderen Stelle aktualisiert. Die Finanzanalyse, die als PDF-Datei erzeugt wird, ist als Leitfaden für das weitere Vorgehen in der Kundenberatung zu sehen und wegen der anschaulichen, grafischen Aufbereitung zugleich eine Verkaufshilfe. Sie wird beim Kunden im Register „Dokumente“ in *serviceOFFICE* hinterlegt.

Ihre Erfahrung als Makler sowie Ihr Sachverstand sind nach wie vor das A und O auf dem Weg vom Erstkontakt zum Vertragsabschluss, doch die Software unterstützt Sie hierbei durch einen standardisierten Ablauf. Die hinterlegten Schätzwerte und Berechnungen, die grafische Aufbereitung in der Finanzanalyse, sowie Risikoanalysebögen und Beratungsprotokolle des Arbeitskreis EU-Vermittlerrichtlinie ermöglichen eine effiziente Analyse und schaffen Transparenz für den Kunden.

1. Aufnahme der für die Analyse relevanten Kundendaten

Ausgangslage für folgenden Leitfaden ist, dass die Kundenbasisdaten, die für die Analyse benötigt werden, bereits vorliegen. Sollte das nicht der Fall sein, drucken Sie die Vorlage „Kunden Erhebungsbogen“ aus und erfassen damit beim Kundengespräch die relevanten Daten. Danach geben Sie diese Daten einfach in Ihr *serviceOFFICE* ein, so dass sie direkt ins Beratungs-Tool übergeben werden. Sie finden die Vorlage des Kundenerhebungsbogens im Beratungs-Tool unter „Vorlagen“ / „eigene Vorlagen“.



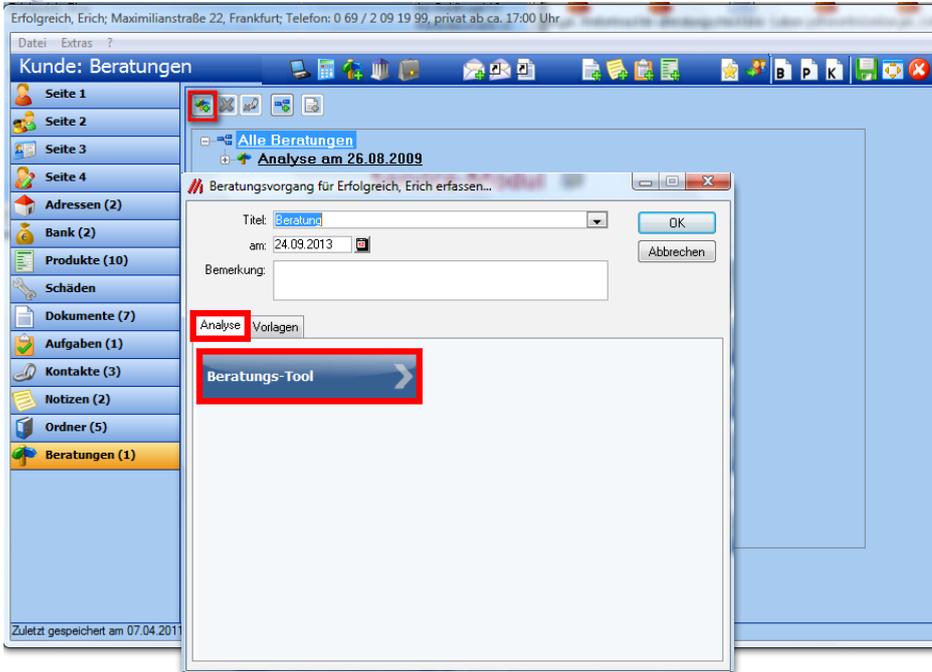
2. Aufruf des Beratungs-Tools

(nur über einen in *serviceOFFICE* bereits erfassten Kunden möglich)

Öffnen Sie in der Kundenmappe das Register Beratungen und legen Sie einen neuen Beratungsvorgang an. Im Register „Analyse“ öffnen Sie das Beratung-Tool, indem Sie die Schaltfläche anklicken.

Kunden- und Vertragsverwaltungsprogramm für Makler und Mehrfachagenten

serviceOFFICE



2.1 Persönliche Angaben

Die Kundendaten werden von der Kundenmappe in *serviceOFFICE* übernommen oder im Beratungs-Tool erfasst bzw. ergänzt. Das gilt für Einzelpersonen wie auch Ehepartner. Für die Übernahme der Daten des Ehepartner in die Analyse, muss dieser bereits mit einer eigenen Kundenmappe angelegt sein, wobei über die Schaltfläche  dann die Zuordnung erfolgt. Automatisch angezeigt wird der Ehepartner (Person 2), wenn in *serviceOFFICE* zwischen beiden Personen bereits ein Kontakt besteht. Die Anlage des Arbeitgebers erfolgt auf die gleiche Art und Weise.

Für die Berechnung der Versorgungslücken ist die Eingabe der folgenden Werte ist unumgänglich:

- Berufsgruppe
- Familienstand
- Steuerklasse Ost bzw. West
- Art der KV (erforderlich für die Berechnung der Lücke Krankengeld)
- Geburtsdatum (beeinflusst Rentenschätzung BU, sowie die Lücke der Altersrente unter Berücksichtigung einer Inflationsrate).
- Monatliche Ausgaben und Einnahmen (werden in der Finanzanalyse dem Nettoeinkommen gegenüber gestellt) .

2.2 Anlagen & Absicherung

Immobilien & Verbindlichkeiten:

Die eingegebenen Immobilienwerte werden in der Finanzanalyse im Bereich Vermögen berücksichtigt.

Durch das Erfassen der Verbindlichkeiten beeinflussen Sie des weiteren die Versorgungslücke für „schwere Krankheiten“.

Die Produkte sind hier in 4 Rubriken unterteilt:

- private Zukunftssicherung (Leben)
- Sachversicherungen
- Krankenversicherung
- Anlagen

Hierbei werden die bereits vorhandenen Vertragsdaten aus *serviceOFFICE* übernommen, bzw. können im AB-Tool neu erfasst werden.

Alle Werte mit grüner Beschriftung, können durch das Aktivieren der Häkchen-Box automatisch in den Bereich „bereits vorhandene private Vorsorge“ übergeben werden. Sie steuern damit selbst welche Daten in die Versorgungsanalyse einbezogen werden sollen, da besonders Anlagewerte auch für andere Zwecke, z. B. „zur freien Verfügung“ bestimmt sein können.

Kunden- und Vertragsverwaltungsprogramm für Makler und Mehrfachagenten

serviceOFFICE

Private Zukunftssicherung

<< vorheriger Vertrag 1/2 nächster Vertrag >>

Produkt	Produktpartner	VSNR	Status	Beginn	Ablauf
Berufsunfähigkeitsversicherung	LV 1871 Lebensversicherung von 1871	#2012 65007	Angebot	00.00.0000	00.00.0000

Eigen Fremd Beitrag gem. Zw: Zw: jährlich Teilauszahler: Arbeitgeberanteil:
 Ablaufleistung: für Altersvorsorge übernehmen Arbeitnehmeranteil:
 Produktart: <nicht angegeben>

Vertragsdetails - Berufsunfähigkeit
 BU-Rente: Zw:

Werte aus Vertragsdetails nach "bereits vorhandene Vorsorge" (Schritt 3) übernehmen

Vertrag nicht in die Finanzanalyse übergeben, weil

OK Abbrechen

Anlagen

<< vorheriger Vertrag 1/1 nächster Vertrag >>

Produkt	Produktpartner	Vertragsnummer	Status	Beginn	Ablauf
Depot	Zürich Investmentgesellschaft mbH		aktiv	00.00.0000	00.00.0000

Eigen Fremd lide. Zahlung: Zw:
 Einmalanlage: akt. Stand: Arbeitgeberanteil:
 Produktart: <nicht angegeben>

Vertrag ist für folgende Versorgungslücken gedacht:
 Altersvorsorge schwere Krankheit Todesfall zur freien Verfügung

Nur durch eine Zuordnung des Feldes "akt. Stand" wird der Wert in die Felder der "bereits vorhandenen Vorsorge" auf Seite 3 übernommen.

Sonstige Anlagen - 2 von 2 Sonstige Anlagen werden nicht in die Kundenmappe übernommen

Anlage	Verzinsung	akt. Stand	Anlagesumme	Beginn	Beitrag	Zw	Versorgungslücke
Prämienparer	4,70	6.200,00	5.000,00	01.01.2012	00		Altersvorsorge
	00	00	00	00.00.0000	00		

OK Abbrechen

In der Rubrik „Sachversicherungen“ kann bei der Unfallversicherung z.B. die erfasste „Grundsumme“ direkt übergeben werden und im Bereich „Krankenversicherung“ der Tagegeld-Wert (wichtig bei privat Krankenversicherten Versicherungsnehmern).

Das Feld „Produktart“ dient zum Kennzeichnen eines Vertrages als „Riester“, „Rürup“ oder „vermögenswirksame Leistung“. Diese Verträge werden in der Finanzanalyse gesondert in der Tabelle „Grund- und Zusatzversorgung“ aufgelistet.

Soll ein Vertrag in der Finanzanalyse komplett ausgeblendet werden, also auch nicht in der Vertragsübersicht aufgelistet werden, so setzen Sie den Haken bei „Vertrag nicht in die Finanzanalyse übergeben, weil...“. Mögliche Gründe hierfür sind: Vertrag ist storniert/ die Person ist zwar VN, aber nicht VP etc.

2.3 Rentenschätzung

Erfassen Sie das Gehalt über das Feld „Monatsgehalt (Brutto)“ und lösen Sie über den Rechnerbutton  die Berechnung des monatlichen Nettogehaltes aus bzw. umgekehrt. Beide Werte sind berechnungsrelevant für die Rentenschätzung bzw. die Schätzung der Versorgungslücken. Um eine exaktere Rentenschätzung zu bekommen, empfiehlt es sich, über die Schaltfläche  das Durchschnittsgehalt der vergangenen Jahre zu berechnen.

Kunden- und Vertragsverwaltungsprogramm für Makler und Mehrfachagenten

serviceOFFICE

Im Block „**bereits vorhandene private Vorsorge**“ werden die monatlichen Versicherungsleistungen oder Versicherungssummen von Verträgen aus dem Bereich „Anlagen & Absicherung“ übernommen. Mit Ausnahme des Feldes „Pflege“, wo Sie den Wert manuell erfassen müssen, sind die Felder nicht editierbar, da sie direkt durch die zuvor getroffene Auswahl übergeben werden.

Informieren Sie sich in der zugehörigen Info-Box , wie sich die einzelnen Werte errechnen.

Die **Rentenschätzung** lösen Sie mit der Schaltfläche  aus. Falls Sie genaue Werte, z.B. von der BfA zur Verfügung haben, überschreiben Sie einfach den entsprechenden Wert. Die Felder für Witwenrente erscheinen nur, wenn die Person verheiratet ist. Die Beträge sind als Leistungen im Todesfall für den Ehepartner zu verstehen.



erstes Analyse-/Beratungsgespräch

Erfolgreich, Erich

Angaben zum Gehalt  Besoldungsgruppe: 

aktuelles Monatsgehalt: Brutto Netto

Gehaltswerte der letzten Analyse: Brutto Netto

Bereits vorhandene private Vorsorge 

Ruhegehalt: VS schw. Krankheit: VS Unfall:

Dienstunf.: Krankentagegeld: VSTod:

Pflege:

Ruhegehalt mit 65 (geschätzt)  

Dienstunfähigkeit (40 Dienstjahre):

Ruhegehalt (38 Dienstjahre): Dienstunfähigkeit (35 Dienstjahre):

Ruhegehalt (35 Dienstjahre): große Witwenrente 60 %:

Ruhegehalt (30 Dienstjahre): große Witwenrente 55 %:

kleine Witwenrente:

Leitfaden

2.4 Versorgungslücken

Mit der Schaltfläche  lösen Sie die Schätzung der **Versorgungslücken** aus. Die Daten für die Finanzanalyse sind nun vollständig. Eine eventuell erfasste Inflationsrate wirkt sich ausschließlich auf die Lücke „Altersrente“ aus. Öffnen Sie die **Finanzanalyse** über die im Bild markierte Schaltfläche. Durch diesen Vorgang wird dann dieses Dokument auch gleich im Dokumentenverzeichnis in serviceOFFICE abgelegt.



erstes Analyse-/Beratungsgespräch

Erfolgreich, Erich

Versorgungslücken (geschätzt)   

Dienstunfähigkeit (40 Jahre) Ruhegehalt (30 Dienstjahre)

Dienstunfähigkeit (35 Jahre)

schwere Krankheit (VSU): Unfall (VSU):

Krankengeld:

	Pflegesatz pro Monat	Anteil Pflegekasse	Eigenanteil mtl.
Pflegestufe 1:	<input type="text" value="2.504,66"/>	<input type="text" value="1023,00"/>	<input type="text" value="1.481,66"/>
Pflegestufe 2:	<input type="text" value="2.918,00"/>	<input type="text" value="1279,00"/>	<input type="text" value="1.639,00"/>
Pflegestufe 3:	<input type="text" value="3.383,22"/>	<input type="text" value="1510,00"/>	<input type="text" value="1.873,22"/>

Leitfaden

Kunden- und Vertragsverwaltungsprogramm für Makler und Mehrfachagenten

serviceOFFICE

2.5 Produktangebote

Über die Schaltfläche „Service-Modul“ können Sie direkt zu den Serviceleistungen der Produktpartner wechseln.

The screenshot shows a web interface with a sidebar on the left containing navigation buttons: '1 Persönliche Angaben', '2 Anlagen & Absicherung', '3 Rentenschätzung', '4 Versorgungslücken', and 'Produktangebote' (highlighted in yellow). The main content area is titled 'Produktangebote' and contains a large blue button labeled 'Service-Modul' with a right-pointing arrow. At the bottom, there are navigation controls: 'Leitfaden', 'Zurück', 'Finanzanalyse', 'Weiter', and 'Schließen'.

Finanzanalyse

Die Finanzanalyse stellt die im AB-Tool erfassten Daten grafisch aufbereitet und mit Erläuterungstexten versehen dar. Wichtig für die optimale Darstellung ist, dass Sie die Daten im AB-Tool möglichst vollständig erfassen.

The cover features a photograph of three business professionals (two men and one woman) looking at a laptop. Below the photo, the text reads 'FINANZANALYSE - VERTRAULICH -'. The name 'Herr Erich Erfolgreich' is printed at the bottom.

Herr Erich Erfolgreich
Maximilianstraße 22
85554 München
erstellt am 22.03.2010

Überreicht von:
Kurt Kabel
Weinweg 5
93051 Regensburg
0941 / 373737373
kurt.kabel@online.de

The report page is titled '5. Vermögen und Liquidität' and contains several tables and a bar chart. The first table shows 'Verbindlichkeiten' (Liabilities) with columns for Darlehensform, Verzinsung, Betrag, Verbindlichkeit, monatliche Belastung, and Restschuld. The second table shows 'VS Todesfall' (Life Insurance) with columns for Vertrag, Produktpartner, Vertrags-Nr., Status, and Aktueller Stand. The third table shows 'Anlagen (ohne Riester, Rürup, VLI)' (Investments) with columns for Vertrag, Produktpartner, Vertrags-Nr., Status, and Aktueller Stand. The fourth table shows 'Immobilien' (Real Estate) with columns for Art, Nutzung, Kaufpreis, and Aktueller Wert. Below the tables is a bar chart titled 'Vermögensbilanz' (Balance Sheet) showing five categories: Verbindlichkeiten, VS Todesfall, Anlagevermögen, Immobilienvermögen, and Saldo (p. VS TOD). The chart shows values of 10.800,00 EUR, 80.000,00 EUR, 50.000,00 EUR, 100.000,00 EUR, and 139.200,00 EUR respectively. The footer includes 'Übereicht von Goldbach & Partner' and 'Seite 7'.

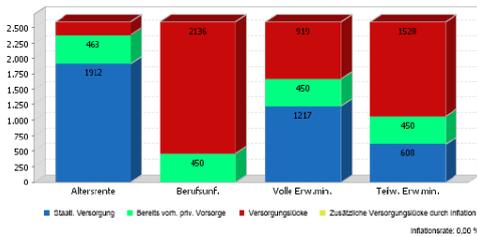
Kunden- und Vertragsverwaltungsprogramm für Makler und Mehrfachagenten

serviceOFFICE

7. Rentenerwartung und Versorgungslücken

Steigende Lebenserwartung und sinkende Geburtenraten haben zu einer Überlastung des Rentensystems geführt, was sich deutlich an der nach unten korrigierten gesetzlichen Rentenleistung ablesen lässt. Man geht momentan im Bestfall von nur noch 43% des letzten Bruttogehaltes aus. Auf der anderen Seite hat die Neufassung des Altersentgeltgesetzes (in Kraft seit 01.01.2005) zwar Spielräume in der privaten Altersvorsorge beschnitten, aber auch wieder neue Möglichkeiten eröffnet. Die Schätzwerte zeigen Ihre nach heutigen Gesichtspunkten wahrscheinlich zu erwartende Netto-Rente. Die Werte, die sich in Zukunft ergeben werden, können nicht mit Exaktheit vorausgesagt, sondern ebenfalls nur geschätzt werden.

Versorgungsstatus von Erich Erfolgreich
Vergleichswert: derzeitiges Nettogehalt von 2.560,00 EUR



	Pflegeversicherung St. 1	Pflegeversicherung St. 2	Pflegeversicherung St. 3
Vergleichswert: Pflugesatz	2.504,55	2.918,00	3.383,22
Versorgungslücke	1.481,66	1.839,00	1.651,22
Staatl. Versorgungs	1.023,00	1.279,00	1.432,00
Bereits vorhand. Vorsorge	0,00	0,00	0,00

	Unfall	Schwere Krankheit	Krankheit
Versorgungslücke	188.162,00	166.960,00	479,00
Bereits vorh. Vorsorge	0,00	0,00	0,00

	Kleine Witwenrente	Witwenrente 55 %	Witwenrente 60 %
Leistung im Todesfall	304,00	669,00	784,00

überreicht von Goltsbach & Partner

Seite 10

Beratungsbekanntgabe

Bitte beachten Sie die allgemeinen Hinweise zur Beratung!

Altersrente Beratung wurde durchgeführt: ja nein

Folgende Produkte wurden vorgeschlagen:

Kunde folgte dem Rat des Beraters nicht, weil:

BU/Erwerbsminderung Beratung wurde durchgeführt: ja nein

Folgende Produkte wurden vorgeschlagen:

Kunde folgte dem Rat des Beraters nicht, weil:

Krankheit Beratung wurde durchgeführt: ja nein

Folgende Produkte wurden vorgeschlagen:

Kunde folgte dem Rat des Beraters nicht, weil:

Schwere Krankheit Beratung wurde durchgeführt: ja nein

Folgende Produkte wurden vorgeschlagen:

Kunde folgte dem Rat des Beraters nicht, weil:

Unfall Beratung wurde durchgeführt: ja nein

Folgende Produkte wurden vorgeschlagen:

Kunde folgte dem Rat des Beraters nicht, weil:

überreicht von Goltsbach & Partner

Seite 16