

Unternehmensberatung im Maklerbetrieb

Einführung in den Beratungs- und Betreuungsprozess in der
betrieblichen Altersversorgung

Ihr Referent: Andreas Moritz, bAV Advisor (FH)
bAV Sales Consultant
Dozent der Deutschen Makler Akademie (DMA)

Standard Life 

Verlässliche Größe



- Fast 200
Jahre
Erfahrung
- € 218
Milliarden

Erfahrung ist unser wichtigster Mitarbeiter



* Stand: 31.12.2010 – Umrechnungskurs: 1 Pfund = 1,1612 €.

** Stand: 31.12.2009.

Zahlen, Daten, Fakten

€ 218,6 Milliarden
Vermögenswerte
unterstehen unserer
Verantwortung*

6,5 Mio.
Kunden weltweit*

460.000
Kunden in Deutschland
und Österreich**

9.500
Mitarbeiter weltweit*

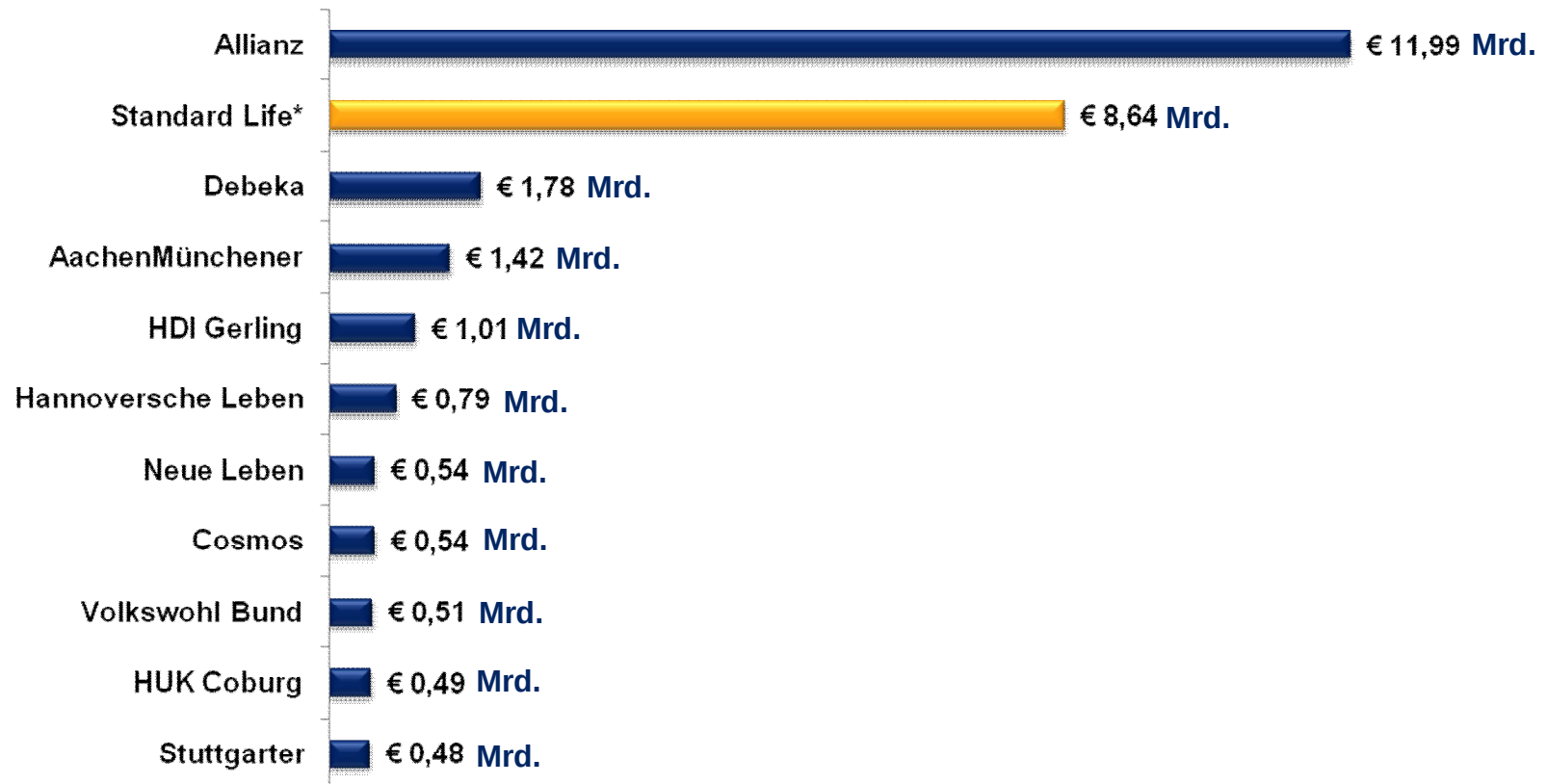
Einer der größten
institutionellen
Anleger in Großbritannien

Einer der größten
Immobilienverwalter
weltweit

Führend im Bereich Socially
Responsible Investment

Stabiles Rating*:
Standard & Poor's **A+**
Moody's **A1**

Ist-Solvabilität



Stand: 31.12.2010, Quelle: Map Report, 744–745

* Quelle: Unternehmensangaben, Umrechnungskurs zum 31.12.2010: £ 1 = € 1,167045.

Die Solvabilitätsmittel beziehen sich auf die jeweiligen Kapitalanforderungen der jeweiligen Finanzaufsicht.
Die Eigenmittelausstattung von Standard Life wurde auf Basis der Insurance Group Directive ermittelt.

Erstklassiger Service aus einer Hand



*Für Standard Life Verträge die ab dem 25.01.2007 abgeschlossen wurden besteht Insolvenzschutz über den britischen Einlagensicherungsfonds FSCS

Betriebliche Altersvorsorge (bAV)

Die bAV ist kein eigenständiges Rechtsgebiet, sondern das Ergebnis von arbeits- und gesellschaftsrechtlichen Bedingungen.

Die Frage nach dem richtigen Durchführungsweg und dem erforderlichen Finanzprodukt zur Ausfinanzierung der bAV stellt sich nicht, sondern ist konsequent das Ergebnis der Gesellschaftlichen, Arbeitsvertraglichen, Betriebsrentenrechtlichen und Tarifvertraglichen Grundlagen sowie der Unternehmenszielsetzung

Die Beratungsphasen im Überblick

Schritt 1: Erstkontakt mit dem Arbeitgeber

Vorstellung des
Maklerunter-
nehmens

Vorstellung des
Konzepts

Erfüllung der
Informations-
pflichten

Vereinbarung
Folgetermin



Philosophie – Was unterscheidet Sie vom Wettbewerb
Arbeitsweise aufzeigen und Konzeptionellen Ansatz erläutern
Mehrwert aufzeigen - VO/BV, IT, Dokumentation . . .
Informationen für den AG / Pers-Abtl. / Kfm. Leiter
Fachlicher Ausblick – BOLZ / BML / BilMOG . . .
Erstinformationen

Die Beratungsphasen im Überblick

Schritt 1: Erstkontakt mit dem Arbeitgeber

Vorstellung des
Maklerunter-
nehmens

Vorstellung des
Konzepts

Erfüllung der
Informations-
pflichten

Vereinbarung
Folgetermin



Schritt 2: Arbeitgeber- gespräch

Bedarfsermitt-
lung

Datenerhebung

Ermittlung der
betrieblichen
Prioritäten

Vergütungs-/
Honorarverein-
barung



Status- und Bedarfsanalyse

Datenanalyse

Datenschutz

Prioritäten, Wünsche und Bedürfnisse des Mandanten

Konzeptionsauftrag

Konzeptentwicklung, BWL-Forecast

Die Beratungsphasen im Überblick

Schritt 1: Erstkontakt mit dem Arbeitgeber

Vorstellung des
Maklerunter-
nehmens
Vorstellung des
Konzepts
Erfüllung der
Informations-
pflichten
Vereinbarung
Folgetermin



Schritt 2: Arbeitgeber- gespräch

Bedarfsermitt-
lung
Datenerhebung
Ermittlung der
betrieblichen
Prioritäten
Vergütungs-/
Honorarverein-
barung



Schritt 3: Konzept- präsentation

Konzeptpräsen-
tation in
entsprechen-
dem CI
Mitwirkungs-
vereinbarung
Konzeptab-
nahme durch
Arbeitgeber



Konzeptpräsentation ggü dem AG

Umsetzungsauftrag

Betreuungsprofil vereinbaren

Enthaftungsmanagement

Die Beratungsphasen im Überblick

Schritt 1: Erstkontakt mit dem Arbeitgeber

Vorstellung des
Maklerunter-
nehmens
Vorstellung des
Konzepts
Erfüllung der
Informations-
pflichten
Vereinbarung
Folgetermin



Schritt 2: Arbeitgeber- gespräch

Bedarfsermitt-
lung
Datenerhebung
Ermittlung der
betrieblichen
Prioritäten
Vergütungs-/
Honorarverein-
barung



Schritt 3: Konzept- präsentation

Konzeptpräsen-
tation in
entsprechen-
dem CI
Mitwirkungs-
vereinbarung
Konzeptab-
nahme durch
Arbeitgeber



Schritt 4: Konzept- umsetzung

Mitarbeiterpt-
äsentation in
entsprechen-
dem CI
Einzelgesprä-
che & Doku-
mentation
Antragsmana-
gement



Abstimmung aller Dokumente

Information der MA-Vertretung

Informationsbroschüre für die AN

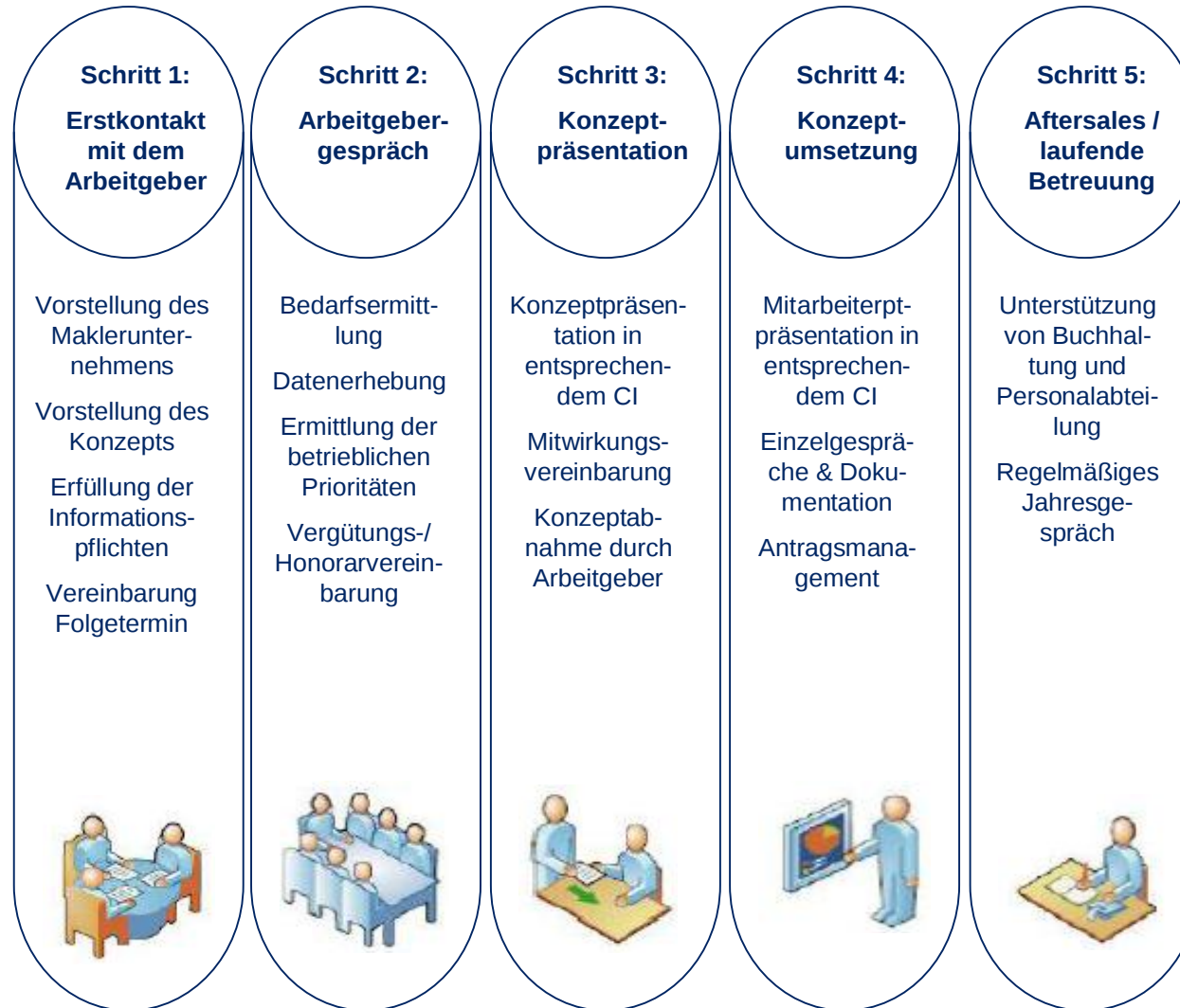
Präsentationsveranstaltung

Arbeitnehmerinformation

Dokumentation der Gespräche

Abgrenzung Beratung und
Vermittlung

Die Beratungsphasen im Überblick



Policen- und Prozesscontrolling

Abschlussbericht GF

Aufbereitung der Dokumente

Backoffice

Fluktuationsmanagement

Jahresgespräche



Wir freuen uns auf Sie

Telefon 0800 2234872 (kostenfrei)

bAV-sales@standardlife.de

Standard Life 