



## Aktuelles HDI-Gerling Leben Konzept ReformerPlus soll für (fast) jeden das Richtige sein



### Zur Person



**Peter Donat,**  
Produktmanagement staatl.  
geförderte Produkte  
HDI-Gerling Lebensversicherungs-AG



**Joachim Haid,**  
profidas gmbh Finanz- und  
Assekuranzservice

### Kontaktdaten

HDI-Gerling Lebensversicherungs-AG  
Gereonshof 5  
50670 Köln  
Telefon: +49 221 14461677  
Telefax: +49 221 1446061677  
E-Mail: peter.donat@gerling.de  
Web: www.gerling.de/makler

profidas GmbH Finanz- und  
Assekuranzservice  
Fürstenrieder Str. 267  
81377 München  
Telefon: +49 89 72441650  
Telefax: +49 89 72441659  
E-Mail: info@profidas.de  
Web: www.profidas.de

Für die deutschen Bürger hatte die Politik in der jüngeren Vergangenheit einige böse Überraschungen parat: Die Sozialsysteme wurden gekappt und Subventionen gekürzt. Von der Absenkung der Eigenheimzulage und der Sparerfreibeträge, bis zum Wegfall der Steuerfreiheit von Abfindungen und der neuen Besteuerung von Renten, reichte der Katalog der gesetzgeberischen Grausamkeiten. Fakt ist: Den Menschen steht im Rentenalter weniger Geld zur Verfügung und sie müssen mehr vorsorgen. Was können Finanzberater ihren Kunden da empfehlen?

Das Konzept ReformerPlus, sagt Finanzberater Joachim Haid von der profidas GmbH. Das von ihm entwickelte Konzept wird über HDI-Gerling Leben angeboten und nutzt Liquiditätsgewinne aus dem Alterseinkünftegesetz zur Altersvorsorge. Der Versicherungskonzern sieht in der Paketlösung, die Riester und Rürup-Verträge beinhaltet, ein „einzigartiges Konzept am Markt“. Zu den Vorteilen des Pakets gehören hohe staatliche Zulagen und Steuervorteile und damit geringe finanzielle Belastungen für den Verbraucher. Hinzu kommen Insolvenz- und Hartz IV-Sicherheit. Die variable Top-Mix-Strategie innerhalb der HDI-Gerling Leben Produkte dient darüber hinaus zur Optimierung des Verhältnisses von Rendite und Sicherheit. Ansprechen soll das Konzept eine möglichst große Zielgruppe, vom Arbeitnehmer bis zum Gesellschafter-Geschäftsführer.

„Wir haben uns schon früh mit den Vorteilen beschäftigt, die das Alterseinkünftegesetz bietet“, berichtet Haid. Zwölf Monate brauchte die profidas, bis das Konzept stand. Dann arbeitete der bayerische Vertrieb mit verschie-

denen Anbietern zusammen. Doch bald entschied sich das Unternehmen für eine ausschließliche Kooperation mit HDI-Gerling Leben. Das hatte laut Haid drei Gründe: Die TopMix-Strategie, das gute Rating der HDI-Gerling Leben Vorsorgeprodukte und das gute Unternehmensranking nach der Übernahme durch Talanx. Insbesondere der Managed Fund ‚TopMix-Strategie‘ hat es Haid angetan: „Damit werden die Fonds automatisch gut betreut und es gibt eine ordentliche Performance.“ Eine erste Testphase der profidas GmbH verlief außerordentlich erfolgreich: In kurzer Zeit wurden Verträge im Wert von fünf Millionen Euro Prämiensumme abgeschlossen. „Das Konzept hat uns überzeugt. Wir haben mit ReformerPlus einen Top-Beratungsansatz bekommen, der aus der Praxis entwickelt wurde, wie beispielsweise die vielen integrierten Vertriebsansätze zeigen“, betont Peter Donat, Produktmanager bei HDI-Gerling Leben. Und mit ReformerPlus verfüge HDI-Gerling Leben als einziger Anbieter über ein Konzept, das Rürup und Riester gemeinsam mit den Liquiditätsgewinnen aus dem Alterseinkünftegesetz kombiniert.

### Riester und Rürup unter einem Dach

Drei Fördertöpfe nutzt ReformerPlus laut Haid vollständig aus: Den ersten Topf offeriert das Alterseinkünftegesetz, für das noch Hans Eichel verantwortlich zeichnete. Hier nutzt das Konzept die i.d.R. höhere steuerliche Absetzbarkeit von Beiträgen in die gesetzliche Rentenversicherung und berufsständischen Versorgungswerke gegenüber der Regelung bis 2004 aus. Die so gewonnene Liquidität der Versicherten wird in das private Vorsorgekonzept investiert. Topf Nummer zwei ist die Riester-Rente.



Das frühere Mauerblümchen unter den Altersvorsorgewegen hat sich in der Zwischenzeit zu einem Renner entwickelt. „Außerdem kommen hier zusätzlich die Stärken unserer Duplex-Rente voll zum Tragen“, sagt Donat. Schließlich der dritte Topf: die Basis- oder Rürup-Rente, die mit dem Jahressteuergesetz 2007 optimiert wurde und alle Personen mit steuerpflichtigem Einkommen anspricht, die steuerbegünstigt für das Alter vorsorgen möchten.

„In Sachen Rürup können wir mit unserer „Basisrente Dynamic“ ein Spitzenprodukt anbieten“, betont Donat. Die Produkt-Highlights: keine Gesundheitsprüfung, garantierte Rente, kundenfreundliches Ablaufmanagement. Dazu kommen Managed-Fund-Konzepte, die auch kombinierbar sind, kostenfreie Shift- und Switch-Möglichkeiten, eine große Auswahl von exzellenten Fonds und eine dem jeweiligen Kunden entsprechende Balance zwischen Sicherheit und Rendite. Haid ist sicher, dass er mit ReformerPlus die Bedürfnisse von Verbrauchern getroffen hat: „Der Kunde sucht ein Produkt, mit dem er bei minimalen Aufwand eine hohe Rente realisiert.“ Insgesamt kann ein Vermittler für

seinen Kunden mit „ReformerPlus“ eine sehr hohe Beitragsentlastung erreichen. Ein weiterer Vorteil ist die kurze Amortisationsdauer: Ab Rentenbeginn sind die Nettogesamtinvestitionen bereits innerhalb kurzer Zeit durch die Renten amortisiert. „Das schafft Kundenzufriedenheit und damit eine größere Chance für weitere Verträge“, weiß Donat. Der „klassische“ ReformerPlus Kunde erhält sowohl eine Riester- wie auch eine Basis-Rente. Für Kunden bedeutet das, dass sie immer die optimale Alterssicherung erhalten. Und der Makler, der ReformerPlus anbietet, verfügt über einen Beratungsansatz, der ihn von anderen Mitbewerbern unterscheidet.

### Nur eine Kunden-Unterschrift für alle Fördertöpfe

Für ReformerPlus gibt es eine Software, deren Grundkonzeption in echten Verkaufsgesprächen erprobt wurde. Die Software ist Haid zufolge einfach und intuitiv zu bedienen. Mit nur wenigen Eingaben kommt der Berater zum förderoptimierten, individuellen Angebot. Aufwändige Recherchen hinsichtlich der Vorsorgeaufwendungen entfallen. Kommt die Analyse aber zu dem Schluss, dass eines der beiden

Produkte nicht möglich ist, wird das Ergebnis automatisch angepasst. Die nötigen Informationen für einen Antrag werden auf einer einzigen Seite zusammengefasst. Und mit nur einer einzigen Unterschrift des Kunden werden alle Fördertöpfe angezapft. Ein weiteres gewichtiges Argument in Zeiten der Vermittlerrichtlinie: Das sensible Thema der Vermittlerhaftung wird durch die ReformerPlus-Systematik deutlich entschärft. „Reformer-Plus ist eine folgerichtige Weiterentwicklung unserer Riester- und Rürup-Produkte, die Verbraucher und Vermittler gleichermaßen zufrieden stellen“, so Donat. Versorgungslücken bei der Altersvorsorge zu schließen, sei nun für fast jeden problemlos möglich.

Soweit die Sicht des Versicherers. Doch was sagen die Makler zu ReformerPlus? „Wir haben inzwischen über 2.000 Makler bundesweit geschult. 99 % sind von ReformerPlus hellauf begeistert, weil es einfach zu handhaben ist und weil es sich deutlich Umsatz steigernd auswirkt“, berichtet Haid, der gegenwärtig mit seinem ReformerPlus-Konzept auf „Deutschland-Tournee“ ist.

## Das ReformerPlus-Konzept – Aller guten Dinge sind 3

