

Schulungen und Software

11. Juni 2007 - Mit dem neuen Vorsorgekonzept „Rente ReformerPlus“ der HDI-Gerling Lebensversicherung AG (www.hdi-gerling.de) können jetzt gleich drei verschiedene staatliche Fördermöglichkeiten ausgeschöpft werden.



Die Rente ReformerPlus, die von HDI-Gerling seit einiger Zeit angeboten wird, vereinigt Merkmale der „Riester-“ und „Rürup-Rente“ unter einem Dach. Die drei Fördertöpfe liefern das Alters-Einkünfte-Gesetz sowie die Riester- und Rürup-Förderungen. „Außerdem kommen hier zusätzlich die Stärken unserer Duplex-Rente und der Basisrente Dynamic voll zum tragen“, sagt **Peter Donat (Foto links)**, Produktmanager bei HDI-Gerling. Bei der Produktentwicklung ging man auf Verbraucherwünsche ein, wonach eine optimale private Alterssicherung wenig kosten soll. Das wurde mit der Rente ReformerPlus umgesetzt. Für HDI-Gerling ist die Rente ReformerPlus, die Riester- und Rürup-Verträge beinhaltet, ein „einzigartiges Konzept am Markt“.

Entwickelt wurde das Vorsorgekonzept allerdings nicht vom Kölner Versicherungsriesen, sondern von Finanzberater **Joachim Haid (Foto rechts)** von der Profidas GmbH (www.profidas.de). Da die Vorsorge aus gleich drei staatlichen Fördertöpfen schöpft, sollen die finanziellen Belastungen für die Verbraucher vergleichsweise gering sein. Zu den weiteren Vorteilen zählen HDI-Gerling-Experten und Joachim Haid die Insolvenz- und Hartz IV-Sicherheit sowie die variable Top-Mix-Strategie der HDI-Gerling Produkte. Ansprechen soll das Konzept eine möglichst große Zielgruppe vom Arbeitnehmer bis zum Gesellschafter-Geschäftsführer.



Joachim Haid zählt zu den Vorteilen des ReformerPlus-Konzepts beispielsweise hohe Renditen, mögliche Sonderzahlungen sowie mit den Jahren steigende steuerliche Förderungen bei der Basis-Rente, wie die Versicherer die Rürup-Rente nennen. Dazu kommt noch bei Rürup der Verzicht auf eine Gesundheitsprüfung, garantierte Rente, kundenfreundliches Ablaufmanagement sowie Managed-Fund-Konzepte, eine große Auswahl von exzellenten Fonds und eine individuell einstellbare Balance zwischen Sicherheit und Rendite.

In Testphase Verträge mit 5 Millionen Euro Prämiensumme abgeschlossen

Der „klassische“ ReformerPlus-Kunde erhält sowohl eine Riester- als auch eine Basis-Rente. Und der Makler, der ReformerPlus anbietet, verfügt über einen Beratungsansatz, der ihn von anderen Mitbewerbern unterscheidet, findet Haid: „Das ist eine Art Alleinstellungsmerkmal.“ Während einer ersten erfolgreichen Testphase wurden bereits Verträge im Wert von 5 Millionen Euro Prämiensumme abgeschlossen.

Unterstützung mit praxiserprobter Software

„Aber selbst die besten Konzepte – und ReformerPlus gehört eindeutig dazu – sind nur erfolgreich, wenn die Vermittler sie auch annehmen. Deshalb haben wir eine praxiserprobte Software-Unterstützung entwickelt“, berichtet Donat. Der Berater erhält eine Software, deren Grundkonzeption von Profidas entwickelt und erprobt wurde.

1.700 bis 2.000 Makler bundesweit geschult

Kommt die Analyse zu dem Schluss, dass eines der beiden Produkte – also Riester- oder Rürup-Rente – nicht möglich ist, wird das Ergebnis automatisch angepasst. Bei der Maklerschaft scheint das Produkt gut anzukommen: „Wir haben inzwischen 1.700 bis 2.000 Makler bundesweit geschult. 99 Prozent sind von ReformerPlus hellauf begeistert, weil es einfach zu handhaben ist und weil es sich deutlich Umsatz steigernd auswirkt“, berichtet Haid, der die Schulungen gegenwärtig in ganz Deutschland durchführt.

Achtung Copyright:

Die Inhalte von bocquel-news.de sind nach dem Urheberrecht für journalistische Texte geschützt. Die Artikel sind ausschließlich zur persönlichen Lektüre und Information bestimmt. Abdrucke und Weiterverwendung - beispielsweise zum kommerziellen Gebrauch auf einer anderen Homepage/Website oder Druckstücken - sind nur nach persönlicher Rücksprache mit der Redaktion (info@bocquel-news.de) gestattet.

[zurück](#)