



## Die Haufe Lösungen zum Thema Altersvorsorge

**Professionelle Unterstützung  
für Ihre Vertriebsorganisation  
(auf Basis des neuen AEG)**



### Warum Sie beim Thema Altersvorsorge mit Haufe zusammenarbeiten sollten?

- ▶ Weil unsere Autoren Ihre Informationen aus erster Hand bekommen.
- ▶ Weil unsere Informationen in allen Medienformen (Elektronisch, Print, Seminar) vorliegen.
- ▶ Weil wir individuelle Lösungen, maßgeschneidert für Ihr Unternehmen, erstellen können.
- ▶ Weil wir bereits mit vielen namhaften Versicherern zusammenarbeiten.

### Die Haufe Mediengruppe in Zahlen

- ▶ Gegründet: 1934
- ▶ Know-how-Träger: 200 Softwareentwickler, 200 Redakteure, 2.500 Autoren
- ▶ Kunden: Über 1 Mio. aktive Kunden aus der Wirtschaft
- ▶ Produkte: Über 1.000 Produkte aus Versicherungswirtschaft, Personal und Steuern
- ▶ Seminare: Über 1.300 Seminare jährlich
- ▶ Zeitschriften: Über 3 Mio. Gesamtauflage im Jahr
- ▶ Marktführender Wirtschaftsfachverlag



## Kunden-Beispiele aus der Finanzbranche



AMB GENERALI



Bundesamt für Finanzen  
Steuern und zentrale Dienste





## Fachbroschüre: Alterseinkünftegesetz, Autoren: Preißer/Sieben, A4, 320 Seiten



### Inhalte:

Der durch das Alterseinkünftegesetz im Juni letzten Jahres beschlossene schrittweise Übergang zur nachgelagerten Besteuerung von Renten und Zusatzeinkünften führt seit dem 1.1.2005 zu einem tiefgreifenden Wandel in der Besteuerungssystematik.

- I. Detaillierte Analyse der gesetzlichen Neuregelungen im Steuer- und Sozialversicherungsrecht und der hierzu ergangenen umfangreichen BMF-Schreiben.
- II. Beispiele, Übersichten, eine synoptische Darstellungsform der Gesetzesänderungen und ein Abdruck der analysierten BMF-Verlautbarungen.
- III. Zahlreiche Gestaltungshinweise liefern zudem eine zuverlässige Anleitung für die Entwicklung und Anpassung einer professionellen, steueroptimierten Altersvorsorgestrategie im konkreten Einzelfall.

### Nutzen:

Ausführliche Information, als Nachschlagewerk für alle Vertriebseinheiten





**Infobroschüre im Westentaschen-Format: Das Alterseinkünftegesetz und seine Auswirkungen auf die private, betriebliche und gesetzliche Rente, 48 Seiten, A 6**



**Gliederung:**

1. Das Alterseinkünftegesetz
2. Die fünf Durchführungswege der betrieblichen Altersversorgung
3. Die Wahl des Durchführungsweges
4. Staatliche Förderung der betrieblichen Altersversorgung
5. Die Riester-Förderung
6. Private Altersvorsorge
7. Arbeitsrechtliche Rahmenbedingungen
8. Anpassung von Rentenleistungen

**Nutzen:**

Kurzinformation, einfach, schnell und übersichtlich, für alle betroffenen Mitarbeiter und Vertragspartner





## Altersvorsorge Planer – Altersvorsorge detailliert gestalten Das optimale Tool zur Vertriebsunterstützung



### Produktbeschreibung:

1. Analyse der schon vorhandenen Vermögenswerte und des Vorsorgebedarfs
2. Berechnung der Versorgungssituation des Kunden für jeden gewünschten Zeitraum im Alter
3. Ganzheitliche, umfassende Planung sämtlicher Anlageformen
4. Berechnung unterschiedlicher Szenarien je Kunde
5. Berechnung der gesetzlichen Hinterbliebenenrente
6. Erfassung aller abgeschlossenen Verträge zur betrieblichen Altersversorgung
7. Erfassung aller wichtigen Sach- und Personenversicherungen um weitere Geschäftsmöglichkeiten zu erschließen
8. Alle Voreinstellungen von Parametern je nach Bedarf veränderbar

### Nutzen:

1. Der Programmablauf ist wie ein Beratungsgespräch aufgebaut.
2. Sie erstellen komplette, individuelle Vorsorgekonzepte und binden Ihr Produktangebot in die ganzheitliche Planung ein.
3. Das Programm berechnet dynamisch die Versorgungssituation unter Berücksichtigung aller steuerlichen und sozialversicherungsrechtlich wichtigen Parameter.
4. Es bezieht die Varianten der Riester-Förderung und alle anderen Formen der Vermögensbildung mit ein.



## Seminar: Kundenberatung im Zeitalter der AEG

### Seminarinhalte:

1. Erläuterung der Neuerungen bzgl. AEG bzw. bAV
2. Kundenberatung heute – Das Kundengespräch unter Einbeziehung von Softwaretools

### Methodik:

1. Übungen – z.B. Zuhören und Fragen stellen,
2. Rollenspiele z.B. – Beratungsgespräche führen, individuelle Reflektion, um die persönlichen Erkenntnisse festzuhalten.

### Varianten:

1. Individuelle Anpassung an eigene Vertriebsbedürfnisse möglich

### Nutzen:

1. Schulung großer Flächenvertriebe innerhalb kürzester Zeit – dadurch schnelles Erreichen eines einheitlichen Qualitätsstandards in der Beratung
2. Alle Berater sind auf dem gleichen Stand



## Neutrale Altersvorsorge-Analyse – Kooperation mit dem Institut für Vorsorge und Finanzplanung



### Ablauf der Aktion:

- I. Platzierung der Analyse-Aktion bestenfalls mit redaktionellem Teil in überregionalen Titeln (Zeitung oder Zeitschriften)
- II. Zusendung der ausgefüllten Analysen direkt an das Institut über Fax, E-Mail oder per Post
- III. Produktneutrale Auswertung mit der prämierten Altersvorsorge-Software AVP- AltersvorsorgePlaner
- IV. Versand der ca. 10 – 15-seitigen Gutachten an den Kunden (mit Akquisitionsansatz der beauftragenden Gesellschaft)
- V. Nachfassaktion durch die beauftragende Gesellschaft

### Nutzen:

Innovatives  
Neukunden-  
Akquisitionsmittel

Hohes Interesse des  
Aktionsteilnehmers am  
Thema Altersvorsorge

Gewinnung von  
umfangreichem  
Datenmaterial







### Zertifizierung von Produkten und Beratungsabläufen – Kooperation mit dem Institut für Vorsorge und Finanzplanung



Die Welt der Finanzdienstleistungen entwickelt sich heute schneller als jemals zuvor. Sowohl für Berater als auch Kunden wird es immer schwieriger, den Überblick zu behalten und die richtigen Produkte herauszufiltern. Der Markt benötigt Orientierungshilfen.

Das Institut für Vorsorge und Finanzplanung hat sich als konzernunabhängiger Berater auf den Bereich private und betriebliche Altersvorsorge spezialisiert. Als neutraler Marktbeobachter hat es sich durch diverse Publikationen und öffentliche Auftritte des Professor Dr. Thomas Dommermuth einen hervorragenden Namen gemacht.

Die durch das Institut für Vorsorge und Finanzplanung mit dem Qualitätszertifikat ausgezeichneten Produkte und Beratungsabläufe geben dem Berater mehr Vertrauen in dessen Empfehlung und dem Kunden zusätzliche Sicherheit beim Kauf des Produkts.

#### Nutzen:

Neutrale Bewertung von Produkten und Beratungsabläufen

Verkaufsfördernder Einsatz des Qualitätssiegels

Vertrauensgewinn bei Kunden und Beratern





## Umfassende Tools und Datenbanken auch zum Thema: Betriebliche Altersvorsorge



### **bAV-Planer:**

1. Renditevergleich der bAV mit der Alternative einer privaten Vorsorge.
2. Wirtschaftlicher Vergleich der fünf Durchführungswege der bAV mit der Rürup- und Riester-Rente.
3. Berücksichtigung der Zusagearten und Finanzierungsarten.



### **PHbAV:**

1. Charakteristik, Leistungsspektrum und Eignung der fünf Durchführungswege
2. Entscheidungskriterien für Arbeitgeber und Arbeitnehmer
3. Zusatz-Versorgung im öffentlichen Dienst
4. Fallbeispiele aus der Praxis



### **bAV-Kompass:**

1. Das neue AEG
2. bAV
3. 5 Wege bAV
4. Staatliche Förderung
5. Arbeitsrechtliche Rahmenbedingungen
6. Wege im Vergleich

### **Nutzen:**

1. Professionelle Tools zur Vertriebsunterstützung
2. Zielgruppenspezifisch zugeschnittene Informationen
3. Rechtssichere Inhalte



**Und wie sehen Ihre Bedürfnisse aus?**

**Egal was bei Ihnen ansteht - wenn es um  
Lösungen rund um das**

**Thema Altersvorsorge**

**geht können wir Ihnen helfen.**

**Sprechen Sie mit uns – gerne  
unterbreiten wir Ihnen einen  
Vorschlag!**



Ihr Ansprechpartner in allen Fragen zur

**Haufe Mediengruppe**...

**Matthias Bruchhäuser**


*Handels- u. Vertriebswirt (VWA)*


*Manager Key Accounts Finanzdienstleister*


Vertriebsbüro Heidenheim

Neuffenstr. 11

89518 Heidenheim

 **07321 / 98 71 26**

 **0171 / 273 47 97**

 **07321 / 98 71 56**

 **matthias.bruchhaeuser@haufe.de**