

Pressemitteilung

HDI-Gerling Leben-Gruppe

Köln, 06.04.2010

Clevere Partie fürs bAV-Geschäft

+++ Interaktiver Film für den bAV-Vertrieb +++ Praxistipps zur ganzheitlichen bAV-Beratung über die Bedarfs- und Risikoanalyse +++

HDI-Gerling Leben bietet Vermittlern einen neuen interaktiven Film, der ein Vertriebskonzept für den dauerhaften Umsatz zur betrieblichen Altersversorgung (bAV) veranschaulicht. Im Video führt Theo Turm, eine sympathische Schachfigur, durch die Bedarfs- und Risikoanalyse (kurz BuRa) und vermittelt Zug um Zug alles Wissenswerte zur ganzheitlichen bAV-Beratung von Unternehmern.

"Mit diesem Film erhält der Vermittler zahlreiche Praxis-Tipps zum Gebrauch unserer BuRa", erläutert Sandra Spiecker, Leiterin Analysen und Konzepte bAV bei HDI-Gerling Leben. "Mit Hilfe dieses Vertriebskonzepts kann der Makler seine Kundenverbindung optimieren und sein bAV-Geschäft dauerhaft ankurbeln." Das moderne Kommunikationsmittel soll Vermittlern aufzeigen, wie einfach und prägnant die Ansprache von Unternehmern zur Betriebsrente ist. Das Video dient als Anstoß, damit Makler intensiver mit der BuRa arbeiten.

Im Verkaufsfilm erklärt die Figur Theo Turm dem Vermittler, wie er durch kluge bAV-Beratung Erfolge erzielen kann. Er zeigt die einzelnen Schritte des Beratungskonzepts auf – von der telefonischen Terminvereinbarung bis hin zum Vor-Ort-Termin beim Kunden mit konkreten Handlungsempfehlungen. Als weiteren Service sind auf der CD zahlreiche Beratungshilfen zur BuRa ergänzt, wie beispielsweise Telefonleitfäden sowie Musterunterlagen.

Die Schachfigur Theo Turm wurde gewählt, da das BuRa-Konzept auf der Annahme beruht, dass die bAV-Umsetzung in Unternehmen wie im Schachspiel erfolgen sollte. Wichtig ist eine gute Strategie, die im Zeitverlauf situationsbedingt geprüft und angepasst werden sollte. Auch in der bAV ist es sinnvoll, die ursprüngliche eingeschlagene Richtung auf den Prüfstand zu stellen. Wesentlich ist eine sinnvolle Vernetzung aller relevanten Faktoren.

"Genau das stellt die BuRa sicher", so die bAV-Expertin Spiecker von HDI-Gerling Leben. Bei der bedarfsgerechten Beratung via BuRa werden die unternehmensindividuellen, finanziellen und rechtlichen Aspekte aufeinander abgestimmt und zu einer ganzheitlichen Lösung verbunden. Spiecker: "Zudem bietet die BuRa dem Vermittler eine haftungssichere bAV-Beratung."

- [Den Film können Sie sich als CD per E-Mail bestellen.](mailto:bura@hdi-gerling.de)
[<mailto:bura@hdi-gerling.de>]

HDI-Gerling Lebensversicherung AG

Die HDI-Gerling Lebensversicherung AG bietet individuelle Beratungen und Lösungen in allen Sparten der Risikoabsicherung und Altersvorsorge. Einen Schwerpunkt bildet die betriebliche Altersversorgung.

Mit Bruttoprämieeinnahmen von rund zwei Milliarden Euro im Geschäftsjahr 2008 gehört das Unternehmen zu den großen Lebensversicherern in Deutschland und ist Teil der HDI-Gerling Leben-Gruppe, die rund 2.000 Mitarbeiter beschäftigt. Die renommierte Rating-Agentur Standard & Poor's bewertet die Finanzstärke der Gesellschaft mit „A+ / outlook stable“. HDI-Gerling gehört zum Talanx-Konzern, der nach Prämieeinnahmen drittgrößten deutschen Versicherungsgruppe.

Für weitere Informationen:

HDI-Gerling Leben Serviceholding AG

Unternehmenskommunikation

Melanie Staudt

Telefon: +49 221 144-69853

Telefax: +49 221 144-5127

Email: melanie.staudt@hdi-gerling.de