

Vermittlerbedarf:

„Immer neue gesetzliche Regularien erhöhen meinen Verwaltungsaufwand, ohne dass dafür meine Vergütung steigt. Jetzt drohen sogar Kürzungen bei der Abschlusscourtage. Wie kann ich mein hohes Serviceniveau dem Kunden gegenüber auch dauerhaft finanzieren? Wie kann ich meinen Unternehmensertrag steigern, ohne die Produktkosten zu erhöhen?“

Das Konzept

Vermittler fondsgebundener Lebens- und Rentenversicherungen erhalten in der Regel zwei Provisionsarten: Vordiskontierte Abschlussprovision plus laufende Bestandspflege aus dem Kundenbeitrag. Bei Nutzung des exklusiven Fondskonzeptes ALL-IN-ONE AMI kann mit dem GSR Maklerverbund ein Anspruch auf eine zusätzliche Bestandscourtage auf das Fondsguthaben der Kunden eingerichtet werden.

Der Fonds

- Zum öffentlichen Vertrieb zugelassener Publikumsfonds
- Aktien-Dachfonds mit regelbasierter Zielfondsallokation nach „Best-of“-Prinzip
- Mit vermögensverwaltendem Charakter durch eine Absicherungsstrategie

Die Akzeptanz (Stand 08/2014)

- Über 12-jährige Historie
- Rund 170 Mio. € Fondsvolumen
- In ca. 20.000 Fondspolice-Verträgen genutzt
- In ca. 8.000 Investmentdepots vertreten

Die Courtage

0,3% p.a. auf das gewichtete Fondsvermögen des/der Kunden (maßgeblich ist der spezielle Berechnungsmodus aufgrund der jährlichen Auswertung)

Der Vertragspartner

GSR Maklerverbund GmbH, Initiator des ALL-IN-ONE AMI; seit über 25 Jahren auf die Entwicklung exklusiver Finanzdienstleistungskonzepte spezialisiert

Die Abrechnung

1 x jährlich je nach Datenlieferung des betreffenden Versicherers durch den GSR Maklerverbund direkt an den jeweiligen Vermittler; Voraussetzung: ein Mindest-Fondsvolumen über alle Kundenverträge von 50.000 €

Die Courtagesicherheit

- Eindeutiger Initiatorenvertrag der GSR Maklerverbund GmbH mit der verwaltenden KAG mit Sicherstellung der GSR-Courtageansprüche aus dem Fonds
- Eindeutige Courtagevereinbarung der GSR Maklerverbund GmbH mit dem Vermittler mit Verzicht auf das ordentliche Kündigungsrecht

Der Kundenschutz

Anonymisierte Datenlieferung des Versicherers ohne persönliche Kundendaten

Die Vertriebsvorteile

- Zusatzcourtage ohne Mehraufwand/Mehrumsatz, ohne Stornohaftung
- Keine vertraglichen Mehrkosten beim Kunden, da Courtage kein Bestandteil der Tariffkalkulation ist
- Keinerlei Veränderungen bei den bestehenden vertraglichen Gegebenheiten (Vertriebsvertrag, Bestandszuordnung, Betreuung beim Versicherer usw.)
- Courtage ist unabhängig von den Vertriebskonditionen beim Versicherer
- Steigendes Zusatzeinkommen durch Beitragszahlung des Kunden + Fondsperformance + mögliche Zuzahlungen
- Weiterzahlung auch bei Beitragsfreistellung (Bestandspflege endet!)
- Einsatz im Neugeschäft und im Bestand, z.B. kostenloser Fonds-Shift des Kunden mit schnellem Bestandszuwachs beim Vermittler
- Marketingunterstützung, z.B. bei Shift-/Switchaktionen im Kundenbestand

Produkt: easyRente Invest der Continentale Lebensversicherung AG

(Es gelten die üblichen Vorbehalte und Hinweise zu Beispielrechnungen)

nach Jahren	Modellrechnung 1: 3%			Modellrechnung 2: 6%			Modellrechnung 3: 9%		
	Guthaben	Bemessung	BC 0,3%	Guthaben	Bemessung	BC 0,3%	Guthaben	Bemessung	BC 0,3%
1	840,00	420,00	1,26	850,00	425,00	1,28	860,00	430,00	1,29
2	1.730,00	1.285,00	3,86	1.780,00	1.315,00	3,95	1.840,00	1.350,00	4,05
3	2.680,00	2.205,00	6,62	2.810,00	2.295,00	6,89	2.930,00	2.385,00	7,16
4	3.690,00	3.185,00	9,56	3.920,00	3.365,00	10,10	4.160,00	3.545,00	10,64
5	4.770,00	4.230,00	12,69	5.140,00	4.530,00	13,59	5.530,00	4.845,00	14,54
6	6.200,00	5.485,00	16,46	6.760,00	5.950,00	17,85	7.360,00	6.445,00	19,34
7	7.720,00	6.960,00	20,88	8.520,00	7.640,00	22,92	9.400,00	8.380,00	25,14
8	9.330,00	8.525,00	25,58	10.440,00	9.480,00	28,44	11.680,00	10.540,00	31,62
9	11.040,00	10.185,00	30,56	12.520,00	11.480,00	34,44	14.220,00	12.950,00	38,85
10	12.850,00	11.945,00	35,84	14.780,00	13.650,00	40,95	17.040,00	15.630,00	46,89
11	14.770,00	13.810,00	41,43	17.230,00	16.005,00	48,02	20.170,00	18.605,00	55,82
12	16.800,00	15.785,00	47,36	19.890,00	18.560,00	55,68	23.640,00	21.905,00	65,72
13	18.950,00	17.875,00	53,63	22.760,00	21.325,00	63,98	27.490,00	25.565,00	76,70
14	21.210,00	20.080,00	60,24	25.870,00	24.315,00	72,95	31.760,00	29.625,00	88,88
15	23.610,00	22.410,00	67,23	29.220,00	27.545,00	82,64	36.470,00	34.115,00	102,35
16	26.140,00	24.875,00	74,63	32.850,00	31.035,00	93,11	41.690,00	39.080,00	117,24
17	28.810,00	27.475,00	82,43	36.760,00	34.805,00	104,42	47.440,00	44.565,00	133,70
18	31.620,00	30.215,00	90,65	40.980,00	38.870,00	116,61	53.800,00	50.620,00	151,86
19	34.590,00	33.105,00	99,32	45.530,00	43.255,00	129,77	60.820,00	57.310,00	171,93
20	37.710,00	36.150,00	108,45	50.420,00	47.975,00	143,93	68.550,00	64.685,00	194,06
21	41.010,00	39.360,00	118,08	55.700,00	53.060,00	159,18	77.080,00	72.815,00	218,45
22	44.480,00	42.745,00	128,24	61.370,00	58.535,00	175,61	86.470,00	81.775,00	245,33
23	48.130,00	46.305,00	138,92	67.470,00	64.420,00	193,26	96.810,00	91.640,00	274,92
24	51.970,00	50.050,00	150,15	74.030,00	70.750,00	212,25	108.200,00	102.505,00	307,52
25	56.010,00	53.990,00	161,97	81.080,00	77.555,00	232,67	120.720,00	114.460,00	343,38
26	60.190,00	58.100,00	174,30	88.590,00	84.835,00	254,51	134.430,00	127.575,00	382,73
27	64.520,00	62.355,00	187,07	96.580,00	92.555,00	277,76	149.420,00	141.925,00	425,78
28	69.000,00	66.760,00	200,28	105.080,00	100.830,00	302,49	165.830,00	157.625,00	472,88
29	73.630,00	71.315,00	213,95	114.130,00	109.605,00	328,82	183.790,00	174.810,00	524,43
30	77.900,00	75.765,00	227,30	121.720,00	117.925,00	353,78	197.950,00	190.870,00	572,61
	gesamt €		2.588,85	gesamt €		3.581,76	gesamt €		5.125,73
Continentale Tarif FR3E, Mann 37 Jahre alt, 100 Euro Monatsbeitrag, Todesfallschutz: Auszahlung Rentenguthaben									
Versicherungs- und Beitragszahlungsdauer Endalter 67, Beginn in 2014									
Unverbindliche Modellrechnung, Irrtum vorbehalten; die dargestellten Werte können nicht in die Zukunft projiziert werden; die künftigen Ergebnisse können höher oder niedriger ausfallen.									