

DMR

Deutsche Makler Rente



DMR DEUTSCHE MAKLER RENTE

Wir sichern Ihr Lebenswerk

Mendebrunnen,
Leipzig



Demografischer Wandel in der Vertriebsbranche

Seit Jahren geht die Zahl der unabhängigen Berater und Vermittler weiter zurück. Das liegt einerseits an den stetig steigenden regulatorischen Anforderungen seitens des Gesetzgebers, andererseits aber auch an der demografischen Entwicklung in der Branche des freien Vertriebs. Das Durchschnittsalter unabhängiger Vertriebsprofis in Deutschland liegt mittlerweile bei 50 plus. Hinzu kommt, dass in der Branche seit Jahren ein Nachwuchsmangel besteht – es also immer weniger jüngere Vertriebsprofis gibt, denen die eigenen Bestände übergeben werden können.

Auslaufmodell Kundenbestand

Sporadisch oder kaum mehr betreute Kundenbestände sind eine Wertvernichtung. Zwar sind Kunden- und damit Bestandsverluste bei einem Beraterwechsel nie gänzlich zu vermeiden, doch bei fehlender oder lückenhafter „Auslaufbetreuung“ werden Kündigungen bzw. Bestandsumdeckungen hin zu einem anderen Berater rapide zunehmen.

Leidtragende einer schlecht geregelten Bestandsübergabe sind in erster Linie die Kunden, denen der gewohnte Service verloren geht und die dann provisionsorientiert mit neuen Verträgen „bestückt“ werden.

Verlierer ist aber auch der Berater und seine Familie: Das mühsam über viele Jahre oder Jahrzehnte aufgebaute Lebenswerk zerbricht. Letztlich verliert auch die Produkt- bzw. Versicherungsgesellschaft. Auch diese hat ein großes Interesse an Bestandswahrung und damit an einer vernünftigen Nachfolgeregelung für den Makler-kundenbestand.

Viele Berater und Vermittler, die sich aus dem aktiven Vertrieb zurückziehen wollen, lassen ihr Geschäft einfach „auslaufen“. Doch damit ist keinem geholfen: Weder dem Vertriebsexperten noch seinen Kunden und auch nicht der Versicherungswirtschaft.

Nachfolgeplanung – aber richtig

Der bessere Weg ist es, die eigene Geschäftsnachfolge bzw. die Bestandsübergabe rechtzeitig zu

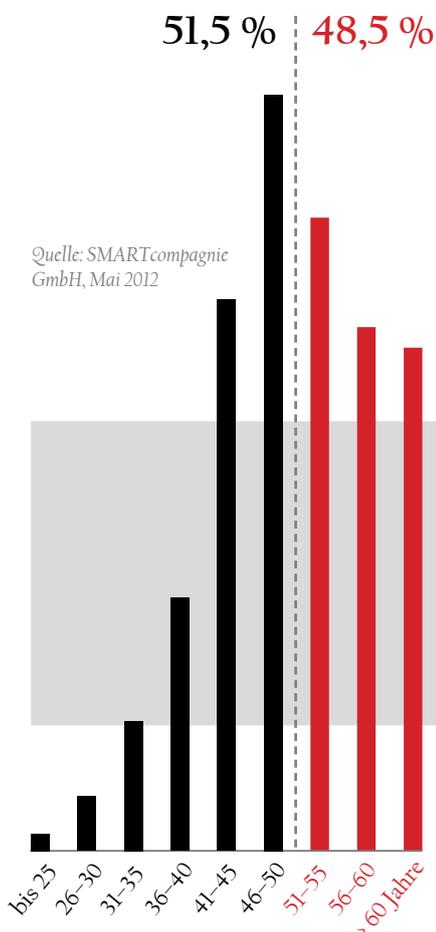
organisieren und in die Wege zu leiten. Fakt ist jedoch, dass sich unabhängige Berater oder Vermittler, die an eine Geschäftsaufgabe oder -übergabe denken, bisher kaum mit der Frage auseinandergesetzt haben, wie viel der eigene Bestand eigentlich wert ist, wer als geeigneter Nachfolger das eigene Lebenswerk weiterführen kann und welche rechtlichen Hindernisse hier zu überwinden sind.

Am Anfang einer sinnvollen Nachfolgeplanung sollten sich Berater und Vermittler stets die Frage stellen, wie es mit „ihren“ Beständen weitergeht, wenn sie ausgestiegen sind, und welche Möglichkeiten sie haben, ihre „Altersvorsorge“ – sprich die laufenden Bestandsprovisionen – zu sichern.

Der Verkäufer steht also vor der Herausforderung, einen geeigneten Nachfolger zu finden, der in der Lage ist, die Kundenbeziehungen zu halten sowie das Geschäft weiterzuführen, und einen angemessenen Preis dafür bezahlt.

Eine gute Nachfolgeregelung muss darüber hinaus auch die Interessen der Familienmitglieder berücksichtigen. Im plötzlichen Krankheits- oder gar Todesfall gehen die Erben oft leer aus, da der Anspruch auf Bestandsprovisionen meist bei den Pools oder beim Versicherer verbleibt und keine Bestandsprovision an die Erben fließt.

Wichtig ist auch, mögliche steuerliche Freibeträge und Begünstigungsregelungen im Rahmen der Nachfolge auszuschöpfen.



DMR Deutsche Makler Rente: Mit Jung, DMS & Cie. sichern Sie Ihr Lebenswerk – garantiert

Jung, DMS & Cie. garantiert Ihnen im Rahmen der DMR Deutsche Makler Rente bei Aufgabe Ihres Geschäfts aus Alters- oder Krankheitsgründen ein Anrecht auf den Bestandsaufkauf * inklusive fairer Bewertungsanalyse, wenn Sie in den vergangenen drei Jahren nachweislich den Großteil Ihrer Bestände bei Jung, DMS & Cie. geführt haben und den Großteil Ihres Geschäftes bei Jung, DMS & Cie. eingereicht haben – egal, ob Sie als Vermittler im Anlagesegment, im LV- oder KV-Bereich tätig waren oder sich auf das Sachgeschäft konzentriert haben.

Das dürfen Sie erwarten
Bei Verkauf und Übergabe Ihrer Bestände an Jung, DMS & Cie. können Sie sicher sein, dass dieser Schritt für alle Beteiligten kein harter Einschnitt ist. Absprachegemäß bleiben Sie für eine bestimmte Übergangszeit noch Ansprechpartner für Ihre Kunden, während im Hintergrund bereits die Unterstützung durch Jung, DMS & Cie. läuft und die Verwaltung übernommen wird.

Ihre Kundendaten werden in das Kundenverwaltungsprogramm und die Kundendatenbank von Jung, DMS & Cie. übernommen.

Der gesamte Schriftverkehr mit Ihren Kunden wird dokumentiert und übersichtlich und revisions-sicher im System hinterlegt. Sie müssen sich also nicht mehr mit Bergen von Post und Schriftstücken auseinandersetzen.

Die Kommunikation mit Ihren Kunden wird zunehmend in den Online-Bereich verlagert. Hierzu bieten wir Ihnen über unseren Service „maklerhomepage24.de“ einen eigenen Internetauftritt nach Ihren Vorstellungen (Optik, Logo, Navigation).

Integriert in Ihre „eigene“ Homepage sind natürlich Kontakt- sowie Schadensformulare. Damit ist für Ihre Kunden weiterhin wie gewohnt eine stetige Betreuung gewährleistet.

Über ein Newslettersystem und eine Hotline inkl. Live-Beratung über den PC werden Ihre Kunden durch Jung, DMS & Cie. weiterhin beraten.

Damit bietet Ihnen Jung, DMS & Cie. mit der DMR Deutsche Makler Rente eine Rundum-Lösung für professionellen Multikanalvertrieb und Online-Kommunikation.

Sie müssen sich um nichts mehr kümmern, können aber dennoch mit Ihren Kunden in Kontakt bleiben – wenn Sie das für eine bestimmte Übergangszeit wollen.

Jung, DMS & Cie. unterstützt Sie mit Tipps bei der Bestandsübergabe und liefert wertvolle Informationen zu organisatorischen und regulatorischen Anforderungen, beispielsweise bei:

Aufhebung Ihrer bestehenden Vermögensschadenhaftpflichtversicherung aufgrund des Wegfalls des Haftungsrisikos

Abmeldung Ihrer Tätigkeit gegenüber der IHK

Information an Ihre Kunden und Kündigung oder Überführung des Maklerauftrags

Anzeige der Vertragsbeendigung bzw. Übergang gegenüber Versicherern

Bestandskauf- Zertifikat



Hiermit garantieren wir
unseren aktiven

Vertriebspartnern

ein Anrecht auf Bestandsaufkauf
im Rahmen der jeweils gültigen Bedingungen.

DMR
Deutsche Makler Rente

Der Vorstand
Jung, DMS & Cie. AG


Dr. Sebastian Grabmaier


Ralph Konrad


Sabine Schmitz



In drei Schritten zur Makler Rente

Den Verkaufs- und Übergabeprozess Ihrer Bestände im Rahmen der DMR Deutsche Makler Rente an Jung, DMS & Cie. haben wir für Sie so einfach wie möglich gestaltet und in drei Phasen unterteilt.

1 Bestandsanalyse, juristische Prüfung, Bewertung und Vertragsabschluss

Die wenigsten Versicherungsvermittler können ihren Kundenbestand ganz genau beziffern, geschweige denn abschätzen, wie viel ihr Versicherungsbestand aktuell wirklich wert ist. Die meisten haben sich bisher nicht die Mühe gemacht, sich mit diesem Thema auseinanderzusetzen.

Jung, DMS & Cie. macht gemeinsam mit Ihnen eine Bestandsanalyse Ihres aktuellen Vermittlungsgeschäfts. Danach ermittelt Jung, DMS & Cie. den Wert Ihres Unternehmens bzw. Ihres Kundenbestandes. Bewertungsmaßstab ist dabei die Höhe der jährlichen Bestandserlöse. Risiken, z. B. aus möglichen Stornierungen, werden überprüft. Durch dieses transparente Verfahren ist sichergestellt, dass Sie einen fairen Preis für Ihren Kundenbestand erhalten.

Gleichzeitig wird der geplante Bestandskauf im Rahmen der DMR Deutsche Makler Rente an Jung, DMS & Cie. einer umfassenden juristischen Prüfung unterzogen, insbesondere werden Fragen der Übertragung von Kundenda-

ten an Jung, DMS & Cie. sowie Ansprüche Dritter geprüft oder Haftungsfragen und Einwilligung von Versicherungsunternehmen geklärt.

Nach der juristischen Prüfung und der Einigung über die Bewertung der Bestände erfolgt letztlich der Vertragsabschluss zwischen Ihnen als Verkäufer und Jung, DMS & Cie. als Käufer Ihrer Maklerbestände. Dabei können Sie wählen zwischen einem individuell zu verhandelnden Barkaufpreis oder einem flexiblen Verrentungsmodell.

2 Daten- und Bestandsübernahme inklusive Kommunikation an Ihre „Altkunden“ und Sicherstellung der kompetenten Weiterbetreuung

Jung, DMS & Cie. betreut Sie umfassend während des kompletten Übergabeprozesses. Dazu gehört die detaillierte Gestaltung des Übertragungsprozesses aller Kundendaten in das Kundenverwaltungsprogramm bzw. in die Kundendatenbank von Jung, DMS & Cie.

Die Weitergabe von Kundendaten durch Sie an Jung, DMS & Cie. erfolgt im Rahmen neuer Verhaltensregeln für die Datenverarbeitung in der Versicherungsbranche, die der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft gemeinsam mit Daten- und Verbraucherschützern entwickelt hat und die von der obersten

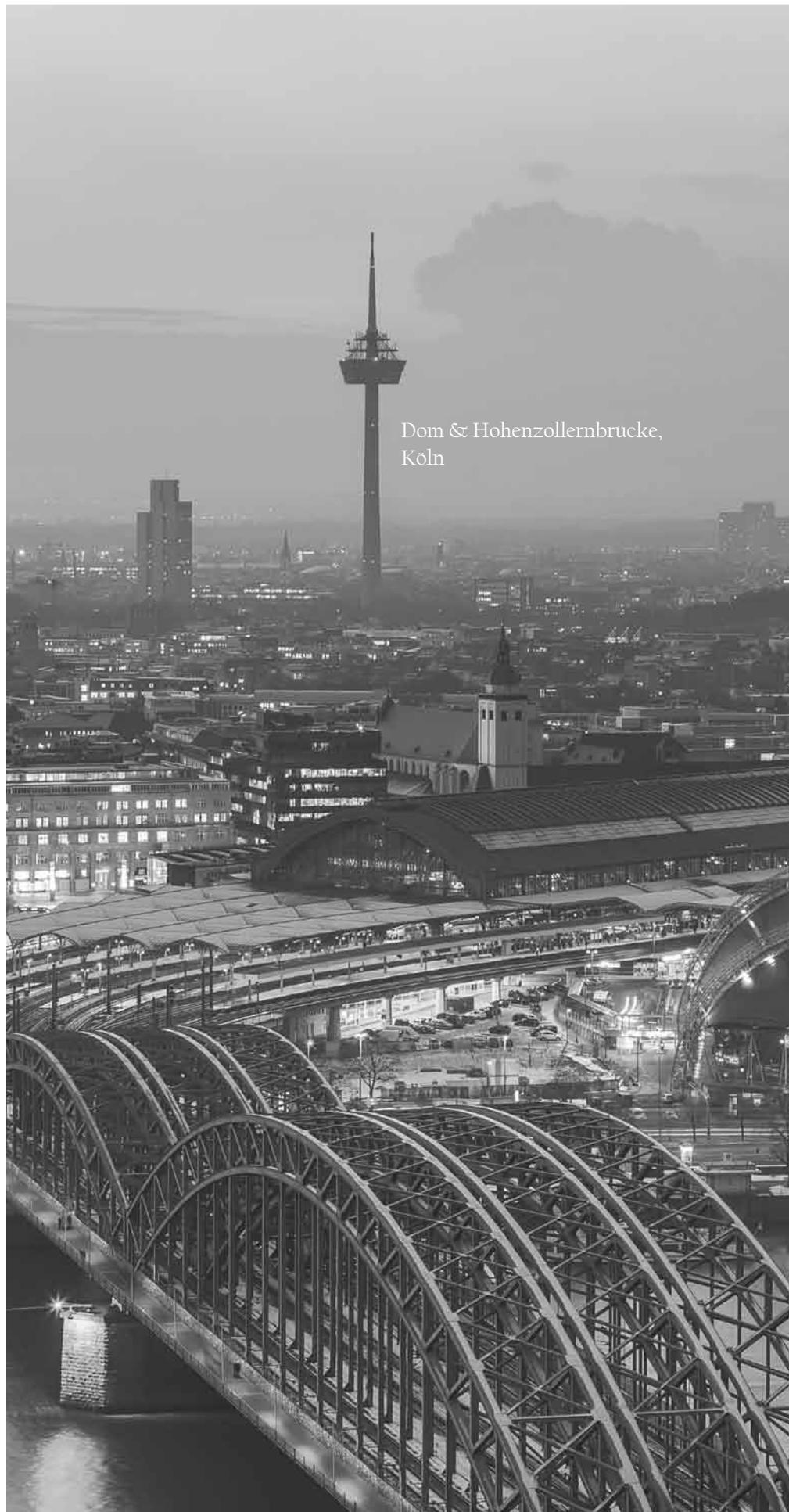
Datenschutzbehörde genehmigt wurden. Eine strenge Einhaltung datenschutzrechtlicher Bestimmungen ist für uns von entscheidender Bedeutung.

Neben den juristischen Fragen, die bei der Übergabe von Kundendaten beachtet werden müssen, kümmert sich Jung, DMS & Cie. auch um die direkte Kommunikation mit Ihren bisherigen Kunden, um diesen den auch nach der Bestandsübernahme weiterhin bestehenden umfassenden Beratungs- und Betreuungsservice zu verdeutlichen.

3 Volle Übernahme und reaktive Betreuung des Bestandes

Jung, DMS & Cie. stellt sicher, dass Ihre „Altkunden“ auch nach der Bestandsübertragung weiterhin nachhaltig betreut werden. Sobald Sie – wie vorher vereinbart – endgültig ausscheiden, erhalten Ihre Kunden eine kompetente Beratung „reaktiver Natur“ über das Jung, DMS & Cie. KundenserviceCenter (z. B. bei Fragen im Schadenfall oder zu ihren sonstigen Anlagen und Policen) oder über das Kundenportal.

Können Fragen nicht fernmündlich oder per Videoberatung geklärt werden, dann leitet Jung, DMS & Cie. zu seinen kompetenten regionalen Ansprechpartnern über, um Ihre Kunden so zu beraten, wie sie es von Ihnen gewohnt sind.



Dom & Hohenzollernbrücke,
Köln

Mosel & Weinberge,
Trittenheim





Ihr Weg zur DMR Deutsche Makler Rente

- 1** Wenn Sie Ihren Kundenbestand an Jung, DMS & Cie. verkaufen möchten, kontaktieren Sie uns telefonisch, per Mail oder Post.
- 2** In einem ersten Telefonat können wir uns gemeinsam einen Überblick verschaffen, Ihre wichtigsten Fragen klären oder bereits konkrete Vorstellungen für eine Bestandsübergabe besprechen.
- 3** Können Sie sich dann einen Verkauf Ihrer Bestände an Jung, DMS & Cie. vorstellen, erfolgt auf Basis strukturierter Formulare eine erste Analyse Ihres Kundenbestandes durch Jung, DMS & Cie.
- 4** Nach weiteren persönlichen Gesprächen erfolgt ein konkretes Angebot an Sie.
- 5** Nächster Schritt ist die gemeinsame Ausarbeitung des Kaufvertrages und letztlich der Vertragsabschluss.
- 6** Sind alle Formalitäten erledigt, erfolgt die Übergabe Ihres Bestandes an Jung, DMS & Cie. sowie die Bezahlung des vereinbarten Kaufpreises an Sie (Einmalzahlung oder Verrentung).

Fragen und Antworten

Warum soll ich meine Bestände verkaufen?

Ihr Maklergeschäft ist auch Ihre Altersversorgung. Wenn Sie aus dem aktiven Vertrieb ausscheiden und keine Nachfolgelösung haben, gehen Ihnen die Bestandsprovisionen Ihres Kundenstammes verloren. Mit einem rechtzeitigen Bestandsverkauf sichern Sie Ihr Lebenswerk.

Wie bewertet die DMR Deutsche Makler Rente meine Bestände?

Maßstab für die Bewertung Ihres Kundenbestandes ist die Höhe der Bestandserlöse pro Jahr. Mit einem transparenten Bewertungsverfahren ist sichergestellt, dass Sie einen fairen Preis für Ihren Kundenbestand erhalten.

Muss ich mich beim Verkauf sofort zurückziehen?

Wenn Sie möchten, können Sie für eine bestimmte Zeit Ihre Kunden weiter betreuen. Jung, DMS & Cie. erledigt dann für Sie im Hintergrund alle organisatorischen und regulatorischen Anforderungen und stellt Ihnen zudem die technischen Voraussetzungen für eine umfassende Online-Betreuung Ihrer Kunden zur Verfügung (maklerhomepage24, Newsletter, Betreuung via PC u. v. m.).

Ist sichergestellt, dass „meine“ Kunden weiterhin professionell betreut werden?

Sobald Sie nach einer Übergangszeit endgültig als Makler ausscheiden, erhalten Ihre Kunden eine kompetente Beratung „reaktiver Natur“ über das Jung, DMS & Cie. Kunden-

ServiceCenter (z. B. bei Fragen im Schadenfall oder zu ihren sonstigen Anlagen und Policen). Können Fragen nicht fernmündlich oder per Videoberatung geklärt werden, dann leitet Jung, DMS & Cie. zu seinen kompetenten regionalen Ansprechpartnern über.

Warum sichere ich mein „Lebenswerk“ ab, wenn ich meine Bestände verkaufe?

Wenn Sie – aus welchen Gründen auch immer – Ihre Vertriebstätigkeit aufgeben, werden Sie über kurz oder lang Ihre Kunden verlieren. Und damit auch Ihre Bestandserlöse. Bei einem Verkauf Ihrer Bestände übernimmt Jung, DMS & Cie. die Betreuung Ihrer „Altkunden“, und Sie sichern sich einen attraktiven Einmalkaufpreis oder alternativ eine feste Rentenzahlung.

Gerechtigkeitsbrunnen,
Frankfurt am Main



Schloss Neuschwanstein,
Schwangau



**Ihre Vorteile mit der
DMR Deutsche Makler Rente
von Jung, DMS & Cie.**



Attraktiver Einmalkaufpreis
Sie erhalten einmalig eine Vergütung für den übernommenen Bestand.

Laufende Einnahmen
Alternativ zum Einmalkaufpreis bieten wir Ihnen auch eine flexible Verrentung an.

Risikowegfall
Bei einem Verkauf Ihrer Kundenbestände an Jung, DMS & Cie. übernimmt Jung, DMS & Cie. das komplette Haftungsrisiko.

Qualitätssicherung
Ihre Kunden erhalten weiterhin eine kompetente Beratung und laufende Betreuung durch spezialisierte und erfahrene Berater von Jung, DMS & Cie.

Rechtlich korrekt
Bei der Bestandsübertragung und der Beendigung der Vermittler-tätigkeit werden alle gesetzlichen Anforderungen beachtet und geklärt.

Erfahrener Partner
Sie erhalten die komplette Abwicklung aus einer Hand – spezialisiert und professionell von Jung, DMS & Cie. mit seiner mehr als 50-jährigen Erfahrung als Maklerpool.

Ihr Kontakt zu uns



Kurhaus,
Wiesbaden

DRM Deutsche Makler Rente
c/o Jung, DMS & Cie. AG
Kormoranweg 1
65201 Wiesbaden

Telefon: 0611 3353-500
maklerrente@jungdms.de



