

Deutsche Unterstützungskasse: Mit dem Portfolio-Konzept schrittweise in die Bestandsvergütung in der bAV einsteigen

Makler können im Rahmen des Portfolio-Konzeptes der Deutsche Unterstützungskasse e.V. mit flexiblen Vergütungsmodellen in der Beratung rund um eine Unterstützungskassenversorgung arbeiten. Das Portfolio-Konzept sieht vor, dass Makler aus dem Produktportfolio von 16 Gesellschaften Rückdeckungsversicherungen der einzelnen Anbieter individuell zusammenstellen und kombinieren können. „Wer sich damit befasst, seinen Betrieb mittel- und langfristig auf laufende Bestandsvergütungen in der bAV umzustellen, dem bieten wir über unsere Verwaltungsplattform heute schon einen gleitenden Einstieg“, sagt Christian Willms, Vorstand der Deutschen Unterstützungskasse.

Makler können im Rahmen des Portfolio-Konzeptes der Deutsche Unterstützungskasse e.V. mit flexiblen Vergütungsmodellen in der Beratung rund um eine Unterstützungskassenversorgung arbeiten. Das Portfolio-Konzept sieht vor, dass Makler aus dem Produktportfolio von 16 Gesellschaften Rückdeckungsversicherungen der einzelnen Anbieter individuell zusammenstellen und kombinieren können.

„Wer sich damit befasst, seinen Betrieb mittel- und langfristig auf laufende Bestandsvergütungen in der bAV umzustellen, dem bieten wir über unsere Verwaltungsplattform heute schon einen gleitenden Einstieg“, sagt Christian Willms, Vorstand der Deutschen Unterstützungskasse. Denn die verschiedenen Produktlösungen ermöglichen es, dass Makler bei jeder Versorgungszusage auch die Courtage flexibel zwischen Abschluss- und Bestandsvergütung im Rahmen der von den Versicherern angebotenen Möglichkeiten gestalten können. Da ein Produkt-Portfolio, das über die Plattform der Deutschen Unterstützungskasse vereinbart wird, im Schnitt aus zwei bis drei Verträgen besteht, kann zum Beispiel einer der Verträge laufend, einer ratierlich und der dritte abschlussorientiert vergütet werden. Das Portfolio-Konzept greift somit nicht nur auf Produktebene sondern auch bei der Vergütung.

„Der Umstellungsprozess von Abschluss- auf Bestandsvergütungen ist mittel- bis langfristig zu sehen“, meint Willms. Mit einer Verlagerung auf eine Bestandsvergütung wird automatisch die kontinuierliche Beratung und Betreuung aufgewertet. „Die bAV ist ein hoch qualifiziertes Beratungsfeld, das einen laufenden Service erfordert; diese Tätigkeit muss für den Vermittler wirtschaftlich sein“, sagt Willms. Daher unterstützt die Deutsche Unterstützungskasse Makler bei dem Einstieg in die ertragsorientierte Bestandspflege mit laufender Vergütung.

Pressekontakt:

Claudia Kressel

Telefon: 040 / 64 53 83 12

E-Mail: info@kressel-communication.de

Über die Deutsche Unterstützungskasse e.V.:

Die Deutsche Unterstützungskasse e.V. ist eine versichererunabhängige, kongruent rückgedeckte Unterstützungskasse mit Sitz in Hamburg. Sie wurde im Mai 2004 mit dem Ziel gegründet, als freie Unterstützungskasse am Markt für betriebliche Altersversorgung unabhängig von Versicherungsgesellschaften eine Abwicklungsplattform für das Unterstützungskassengeschäft anzubieten. Die vertrieblichen Aktivitäten der Deutschen Unterstützungskasse e.V. werden von der ConceptIF Pensions AG in Hamburg organisiert. In 2012 belegte die Deutsche

Unterstützungskasse Platz vier bei den "AssCompact Awards - Betriebliche Altersversorgung" im Durchführungsweg Unterstützungskasse und gehört damit zu den beliebtesten Anbietern aus Maklersicht. Seit Mai 2014 ist die Deutsche Unterstützungskasse Fördermitglied der Deutschen Makler Akademie.

Weitere Informationen über die Deutsche Unterstützungskasse finden Sie unter www.deutsche-ukasse.de



**Deutsche
Unterstützungskasse e.V.**