

Durchgängiger, IDD-konformer Beratungsprozess für die fondsgebundene Lebensversicherung: von den Kundenwünschen über Risikoeinstufung und Marktvergleich bis zu Portfolio, Beratungsprotokoll und fertigem Antrag.

Vor dem Start – einmalig einrichten

Mein Konto (rechts oben) → Accountverwaltung. Ohne hinterlegte Zugangsdaten funktionieren Schnittstelle, Deeplink und Antragsstellung nicht.

Allianz	UserID + Passwort (Maklerportal) + L50-Schema
Merkur	Vermittlernr. + Webservicekennung + Kennwort
Standard Life	Vermittlernr. + Username + Passwort
SwissLife	Vermittlernummer
WWK	Vermittlernummer
Uniq	in Vorbereitung

- › Webservicekennung fehlt? → „**Anfrage senden**“, danach Kennwort im Vertriebspartnerportal setzen.
- › **Provisionseinstellungen** je Tarif festlegen – sonst rechnet das Offert falsch.
- › Sub-Vermittlernummer bei größeren Strukturen hinterlegen.

Der Prozess in 8 Schritten

1	Vertragsdaten Verwendungszweck · Prämie & Laufzeit · Tarifeigenschaften · Veranlagungsschwerpunkte · finanzielle Verhältnisse
2	Kenntnisse & Erfahrungen Anlageklassen, Lebensversicherungen, bisherige Dienstleistungen
3	Risikoeinstufung Regler: Sicherheitsbetont – Ausgewogen – Dynamisch – Offensiv + Plausibilitätsabfrage
4	Produktempfehlung Marktvergleich, Ampel je Kundenwunsch, Gesamtpunkte, Produkt auswählen
5	Nachhaltigkeit & Portfolio ESG-Präferenzen, dann Portfoliomanager / Managed / Individuell
6	Auswertung Geeignetheitserklärung bestätigen → Beratungsprotokoll (PDF, ca. 7 Seiten)
7	Antrag Antragsfragen, Identifikation, IBAN → „Antrag generieren“
8	Antragslink nur bei Deeplink-Versicherern (z. B. Merkur): Absprung ins Versichererportal

Drei Wege zum Portfolio

Portfoliomanager	Engine Fate baut den Fondsmix automatisch auf die SRI des Kunden; anpassbar über ETFs, Regionen, Fokusthemen (max. 4)
Managed Portfolio	vordefinierte Portfolios des Versicherers – nur passende Risikoklasse wählbar
Individuelles Portfolio	vom Berater selbst zusammengestellt (Fonds/ISIN + Prozente)

Bei individuellen Nachhaltigkeitspräferenzen ist nur der **Portfoliomanager** möglich.

Kennzahlen & Regeln

SRI	Risikokennzahl des Kunden (Regler). Zielgröße für das Portfolio – wird nie überschritten.
Reduction in Yield	aussagekräftigste Kostenkennzahl: Gesamtkosten aus Veranlagung und Versicherungsmantel. Einblenden über Details .
Gesamtpunkte	Summe des Scorings über alle angeklickten Kundenwünsche – bestimmt allein die Reihung.
Ablaufwerte	3 % / 0 % / –3 %: nur zur Orientierung, kein Einfluss auf das Ranking.
Fondsanzahl	max. 10 Fonds je Portfolio, typisch 5–6.

Warum Ablaufwerte nicht ranken

- › Manche Versicherer rechnen Kickbacks aus Retrozessionen in die Hochrechnung ein.
- › Standard Life kalkuliert die Prämie **netto** → z. B. 62.400 € statt 60.000 € Prämiensumme.
- › Werte hängen zusätzlich von den tatsächlich gewählten Fonds ab.

Stolpersteine

- ! **Plausibilitätsabfrage**: nur die zur Risikoklasse passende Begründung anklicken – sonst blockiert das System.
- ! **Tragfähigkeit**: „sehr stark angewiesen“ + spekulatives Portfolio → Stopp.
- ! **Risikoklasse**: wird sie durch Fondsänderungen überschritten, meldet sich das System – Fonds ändern oder Regler anpassen.
- ! **„Aktualisieren“** nicht vergessen – sonst greifen geänderte Portfolio-Einstellungen nicht.
- ! **Ausweisdokument**: auf Gültigkeit achten, sonst Fehlermeldung der Schnittstelle.
- ! **Allianz-Antragsfragen**: im Standardfall alle „Nein“ – Ausnahme: die Zustimmungsfage muss „Ja“ sein.
- ! **Nach dem Deeplink**: Änderungen im Versichererportal stehen **nicht** im Beratungsprotokoll → handschriftlichen Hinweis ergänzen.

Praxistipps

- › **?-Symbole** bei jedem Feld: Erklärung direkt beim Kunden vorlesen.
- › In der Praxis genügen **2–3 Kundenwünsche** je Block – die Auswahl steuert das Ranking.
- › **FLV-Enzyklopädie** (Button in der Produktempfehlung): ~20-seitiges Nachschlagewerk zu allen Fachbegriffen.
- › **KID-Download** im Portfolio zeigt, welcher Fonds genau dahintersteckt (z. B. MSCI World vs. Europa).
- › Kunde aus VCS übernehmen: Kunde öffnen → **Tarifberechnung** → **FLV VorsorgePilot**.
- › Einmal erfasste Kenntnisse und finanzielle Verhältnisse bleiben beim Kunden gespeichert.
- › Für die Beratung den **Vollbildmodus** des Browsers aktivieren.

Am Ende

- › Beratungsprotokoll, KIDs und Antrag als **PDF** sichern.
- › Unterschrift über **VariasSign** (Standard Life: Felder fix hinterlegt, sonst manuell setzen).
- › **Weiterleitung an den Versicherer erfolgt nicht automatisch** – das übernimmt der Berater.