

[partner:]

Nr. 2 Februar 2008

Das Magazin für Partner der [pma:]

25 Jahre
[pma:]



Celebrate Service!

Sehr geehrte Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner,



pünktlich zu unserer Jahresauftaktveranstaltung 2008 liegt Ihnen nun die zweite Ausgabe unseres Magazins [partner:] vor. Diese Jubiläumsausgabe steht ganz im Zeichen von 25 Jahre [pma:]. Getreu dem Motto „Celebrate Service“ finden Sie die Entwicklung von [pma:] in Wort und Bild aufbereitet. Unterstützt hat uns hierbei Hans-Werner Raves, Geschäftsführer von [pma:] consult GmbH, der als Gründungsmitglied von [pma:] wie kein Zweiter die Geschichte des Hauses kennt.

Daneben wird die Entwicklung auch aus Sicht der dienstältesten Mitarbeiterin geschildert. Doris Jäger, seit 1993 bei [pma:] tätig, beschreibt ihre ganz persönlichen Erlebnisse bei [pma:].

Und wo wir schon bei persönlichen Erlebnissen sind: In der ersten Ausgabe hatte ich Sie ermutigt, eigene besonders erwähnenswerte Hobbys oder Engagements vorzustellen. Unser Partner Heribert Gerstenmeyer ist unserem Aufruf gefolgt und stellt in dieser Ausgabe sein eigenes soziales Engagement vor. Vielen Dank an Heribert Gerstenmeyer für den Artikel und unser aller Anerkennung für seine ehrenamtliche Arbeit.

Eine andere Art von Engagement wird von Andreas Gießer in einem Interview vorgestellt. Andreas Gießer ist seit eineinhalb Jahren erfolgreicher Partner von [pma:] und hat federführend das bAV-Kompetenzteam gegründet. Nach einem guten Jahr der Tätigkeit wird er uns in dem Interview einen ersten Zwischenbericht über die Arbeit des bAV-Kompetenzteams geben.

Doch auch Fachliches soll in dieser Ausgabe nicht zu kurz kommen. Wolfgang Gierls, Ihnen allen als langjähriger Partner von [pma:] bekannt, wird die neue Kooperation mit der eFonds kompass GmbH im Bereich der geschlossenen Fonds vorstellen.

Zum Thema Kapitalanlagen gehört auch der Artikel aus dem Hause Sarasin zum Bereich der Nachhaltigkeitsfonds. Sarasin gehört zu den führenden Anbietern von Fonds im Segment der regenerativen Energie. Thomas Volpe wird Ihnen über die Produkte und die Strategie des Hauses Sarasin in diesem für uns alle immer wichtiger werdenden Gebiet Bericht erstatten.

Allen Autoren und Mitwirkenden an diesem Heft gilt unser Dank. Danken möchten wir aber auch den Gesellschaften, die uns wieder mit Anzeigenschaltungen unterstützt haben. Nur so kann ein solches Projekt wie unser Magazin [partner:] dauerhaft realisiert werden. Neben der Agentur msi-design, die für das Layout verantwortlich zeichnet, hat uns erstmals auch ein freiberuflicher Redakteur unterstützt.

Das ganze Team der [pma:] wünscht Ihnen ein zufriedenes und erfolgreiches Jahr 2008. Feiern Sie mit uns gemeinsam auf der Jahresauftakttagung am 15.02.2008 und das ganze Jahr „Celebrate Service“. Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit mit Ihnen.

Ihr

Lambert Stegemann
Geschäftsführer der [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH

Inhalt

Vertrieb

- 4 **Das bAV Kompetenzteam der [pma:]**
Interview mit Andreas Gießer

Networking

- 6 **[pma:] Vertriebstage 2008 in Ihrer Leuchtturm-Region**

Kapitalanlagen

- 8 **Nachhaltige Investments – Risiken senken, Chancen nutzen**
von Thomas Volpe
- 9 **Geschlossene Fonds: Möglichkeiten ausschöpfen!**
von Wolfgang Gierls

Titel

- 10 **25 Jahre [pma:] – Reflexionen**
von Hans-Werner Raves, Gründer und langjähriger Vorstand von [pma:]
- 12 **25 Jahre [pma:] – Celebrate Service**
Grund zum Feiern – guter Grund, herzlich Danke zu sagen

Event

- 15 **Jahresauftakttagung am 15. Februar 2008**
Das große Jubiläums-Highlight der [pma:]

[pma:] intern

- 16 **Seit 1993 die Seele der Buchhaltung**
Doris Jäger bilanziert ihre 15 Jahre bei der [pma:]
- 18 **Mitarbeiterfortbildung**
- 23 **Partner werben Partner**
Wir belohnen Sie mit bis zu 10.000EUR Bonus

Versicherungen

- 19 **Produktbeirat Lebensversicherungen**
von Lambert Stegemann

Messe

- 20 **[pma:] setzt Zeichen auf der DKM 2007**

Story

- 22 **Partner im Rettungswagen**
Heribert Gerstenmeyer: Ehrenamtlicher Rettungsassistent

Service

- 22 **Vertriebstipps**
Tipps für ein effizienteres Zeitmanagement



*Dear partners of [pma:],
Dear colleagues,*

Congratulations on the 25th anniversary of [pma:]. Since 2002, when [pma:] became a subsidiary of Pramerica Financial, I have seen strong growth in the quality of the systems offered to our partners and, equally important, the quality of service as [pma:] and its partners have grown together. Germany remains an important market to Pramerica and [pma:] remains a key component for us in the market.

We have made good progress towards achieving our aims. The changes at [pma:] over the past few years have positioned the company for strong growth and to build on its reputation as a premier service provider to the very important IFA market. Our good reputation and strong relationships, both with our partners and with manufacturers, are the forces that will enable [pma:] to succeed in the future.

I believe that [pma:] has a strong future ahead of it that will be driven by its management team, employees and partners and I look forward to the continued development of [pma:] and its partners.

Once again, congratulations to [pma:] on providing 25 years of quality service and support.

Bob Fallon
Senior Vice President International Investments, Prudential Financial

25 Jahre [pma:] Das Heilwesen-Team der AMPAS gratuliert



Wir bieten Ihnen individuell zugeschnittene Versicherungsschutzlösungen für Ihre Kunden aus dem Heilwesenbereich und freuen uns auf viele weitere partnerschaftliche Jahre mit Ihnen.

Heilwesen-Team
Nagelsweg 47
20097 Hamburg
Telefon: 040 - 23772 3616
Telefax: 040 - 23772 3605
www.ampas.de


Partner des unabhängigen Vermittlers

Ein Unternehmen der 



*Andreas Gießer
Gießer-Finanzconsulting
Goch
[Leuchtturmregionen Frankfurt a.M.,
Köln und Münster]*



*Daniel Nolpa
Nolpa & Consultants
Berlin
[Leuchtturmregion Berlin
und Leipzig]*



*Frank Kohrt
Wirtschaftsberatung Forchheim
[Leuchtturmregionen
Frankfurt a.M.,
Karlsruhe und München]*



*André Naujack
AssQ Consulting
Hamburg
[Leuchtturmregion Hamburg]*

Das bAV Kompetenzteam der [pma:]

Interview mit Andreas Gießer

Auf Initiative von Andreas Gießer und der [pma:] Geschäftsführung wurde im Oktober 2006 das [pma:bAV] Kompetenzteam in Frankfurt ins Leben gerufen. Seit Februar 2007 ist die Mannschaft rund um Andreas Gießer – dem Leiter dieses Teams – nun schon aktiv. Lesen Sie hier das Interview mit ihm.

[pma:] Sie sind der Mitbegründer des bAV Kompetenzteams. Wie kam es zu dieser Idee?

Andreas Gießer: Wie mittlerweile ja viele Partner wissen, komme ich aus einem strukturierten Vertrieb, der sich auf das Thema betriebliche Altersversorgung (bAV) spezialisiert hat. Der Wechsel zu [pma:] hatte natürlich seine Gründe, aber auch in diesem Vertrieb gab es sehr gute Aspekte, die besonders den Teamgeist fördern. Und gerade das ist es, was aus meiner Sicht in Zukunft sehr wichtig wird – Teamwork! Die Einrichtung einer bAV (Entgeltumwandlung) ist hierfür das beste Beispiel. Wenn Sie heute ein Unternehmen gewonnen haben, kommt es auf verschiedene Voraussetzungen an, die Sie für das Unternehmen gewährleisten müssen. Mal abgesehen von eventuellen Kollektivrahmenverträgen, bAV fähigen Tarifen und Rechtssicherheit, müssen Sie dem Unternehmen einen schnellen, reibungslosen und absolut professionellen Ablauf zusagen. Dies kann bei einer Unternehmensgröße ab 100 Mitarbeitern einer allein nicht mehr gewährleisten. Auch bei kleineren Unternehmen ist dies schon oftmals kaum umsetzbar. Deshalb entstand hier die Idee des [pma:bAV] Kompetenzteams zur Unterstützung des Einzelnen.

[pma:] In welchen Bereichen unterstützt das [pma:bAV] Kompetenzteam die Partner der [pma:] genau?

Andreas Gießer: Das [pma:bAV] Kompetenzteam bietet jedem Partner die Möglichkeit, egal in welchem Bereich der bAV, auf Unterstützung zurückgreifen zu können. Somit haben wir auch Lösungen in sehr komplexen Bereichen wie der Unternehmensversorgung, die oft über eine Unterstützungskasse oder in Form einer Direkt-/Pensionszusage vorgenommen wird. Aber auch im Bereich der 3.63er Versorgung wie Direktversicherung, Pensionskasse oder Pensionsfond helfen wir – gerade wenn es darum geht, ein Unternehmen in Form einer Arbeitnehmerversorgung sowohl arbeitnehmer- als auch arbeitgeberfinanziert einzurichten.

Im Rahmen des Statusfeststellungsverfahrens für besondere Personengruppen begleiten wir die Partner der [pma:] fachlich und vertrieblich. Gerade bei diesem Thema kennen sich nur sehr wenige wirklich aus, aber genau dieses Thema bietet sehr viel vertriebliches Potenzial. Das betrifft zudem die Überprüfung und Abwicklung von bestehenden Zusagen, die heute teilweise sehr viele formaljuristische Fehler und große Deckungslücken aufweisen. Und zuletzt behandeln wir das Thema Zeit-Wert-Konten, was klassisch eigentlich nicht zur bAV gehört, aber als sechster Weg der bAV beschrieben wird.

[pma:] Welche Vorteile sehen Sie für die Partner der [pma:]?

Andreas Gießer: Die Vorteile liegen auf der Hand: Jeder Partner hat durch die Unterstützung des [pma:bAV] Kompetenzteams die Möglichkeit, Umsatz im Bereich der bAV zu platzieren, wo bisher dieser Umsatz liegen gelassen wurde – ohne eigene Fortbildung. Daraus ergeben sich neue „Cross-Selling-Ansätze“ – gerade nach einer Einrichtung bei einem Unternehmen in großer Anzahl. Wir kümmern uns um Haftungsminimierung durch saubere Dokumentation in Form von Beratungsprotokollen nach VVG Richtlinie und optimierte Antragstellung mit kürzerer Policierungszeit durch digitale Übertragung, teilweise innerhalb von 14 Tagen. Schließlich bieten wir sowohl die materielle – unter anderem Flyer, Infobroschüren, Rentendreh scheiben – als auch die technische Unterstützung – [pma:bAV] Tool – die absolut professionelle Arbeit gewährleistet.

[pma:] Was könnte einen Partner trotz der genannten Vorteile davon abhalten auf Sie zuzukommen und welche Bedenken können Sie ausräumen?

Andreas Gießer: Grundsätzlich sind alle Partner der [pma:] als selbständige Makler tätig und damit ein Stück weit so genannte „Einzelkämpfer“. Deshalb sind

die Kunden, die wir betreuen, für uns so wichtig wie die Luft zum atmen. Aus Selbstschutz ist jeder von uns vorsichtig diese Kunden einem anderen Preis zu geben. An dieser Stelle kann ich nur sagen, dass es einen absoluten Kundenschutz – zugesichert durch [pma:] – gibt, an den wir uns strickt halten. Dies können mittlerweile viele Partner, mit denen wir bereits erfolgreich zusammen gearbeitet haben, bestätigen. Speziell aus diesem Grund gibt es für jedes Mitglied des [pma:bAV] Kompetenzteams eine Visitenkarte im [pma:] Look, um keine eigene Firmierung Preis zu geben und damit die Bindung des Kunden an den jeweiligen Partner zu gewährleisten.

[pma:] Wie reagieren die Versicherer auf das bAV Kompetenzteam? Gibt es Möglichkeiten, so günstigere Tarife anzubieten? Welche Vorteile gibt es außerdem?

Andreas Gießer: Die Gesellschaften waren bereits am Anfang von der Idee begeistert und sind heute mit der Umsetzung sehr zufrieden. Es machte zwar ein wenig Mühe einige Gesellschaften davon zu überzeugen, aufgrund digitaler Daten – ohne einen vorliegenden unterschriebenen Listenantrag durch das Unternehmen – bereits zu polizieren. Ergebnis ist, dass wir nach Übersendung der digitalen Daten innerhalb von 14 Tagen fertige Policen vorliegen haben. Die Provisionen stehen ebenfalls eher zur Verfügung. Natürlich haben wir durch die Bündelung der Umsätze einen anderen Einfluss auf die Gesellschaften und können hier das eine oder andere an Vorteilen mitnehmen. Dies kann man auch an der geplanten Fortbildung „Qualifizierung [pma:bAV]“, die in diesem Jahr beginnen soll, erkennen. Denn hier wird bereits der Fortbildungsgedanke des [pma:bAV] Kompetenzteams umgesetzt und in der Theorie von der ZURICH geschult. ✓



Starten Sie in neue Renditedimensionen

Maximale Power für Ihr Riester-Geschäft:
die Zurich Förder Renteinvest DWS Premium

Zurich
bedankt sich für
die langjährige
Partnerschaft und
gratuliert zum
25-jährigen
Firmenbestehen

- Renditechancen in einer neuen Dimension durch sehr hohe Aktienquote
- Automatisches und tägliches Portfoliomanagement durch finanzmathematisches Modell der DWS
- Monatliche Höchststandssicherung ab einem Alter von 55 Jahren durch termingerechtes, renditeorientiertes Ablaufmanagement der DWS optional
- Professionelle Kundenbetreuung und Vertragsverwaltung durch spezialisierte Riester-Teams

Holen Sie das Maximum für Ihre Kunden raus

Ein neuartiges Anlagemanagement und die Sicherheit einer garantierten Rente machen die Förder Renteinvest DWS Premium der Zurich Gruppe zum führenden Produkt unter den fondsgebundenen Riester-Rentenversicherungen. Setzen Sie auf die in dieser Form einmalige Kombination aus offensivstarker Fondsanlage der marktführenden Fondsgesellschaft DWS und dem mit Bestnoten bewerteten Rentenversicherungs-Know-how von Zurich.

Der Zurich Maklerservice. Wir tun mehr für Ihren Erfolg.

Because change happenz[®]


ZURICH[®]

[pma:] Vertriebstage 2008 in Ihrer Leuchtturm-Region

Für Ihre Terminplanung geben wir Ihnen schon jetzt die [pma:] Vertriebstage 2008 in den einzelnen Leuchtturm-Regionen bekannt.

Weitere Infos über Ort, Zeit und Themen erhalten Sie wie gewohnt ca. 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn über den [pma:] Partnerservice.

Wir freuen uns, Sie zu diesen Terminen begrüßen zu dürfen!

Münster	Hamburg	Berlin	Leipzig	Köln	Frankfurt	Karlsruhe	München
Mo, 14.01.08	Di, 15.01.08	Mi, 16.01.08	Do, 17.01.08	Mo, 21.01.08	Di, 22.01.08	Mi, 23.01.08	Do, 24.01.08
Mo, 25.02.08	Di, 26.02.08	Mi, 27.02.08	Do, 28.02.08	Mo, 03.03.08	Di, 04.03.08	Mi, 05.03.08	Do, 06.03.08
Fr, 04.04.08	Di, 01.04.08	Mi, 02.04.08	Do, 03.04.08	Mo, 07.04.08	Di, 08.04.08	Mi, 09.04.08	Do, 10.04.08
Mo, 09.05.08	Mi, 14.05.08	Do, 15.05.08	Fr, 16.05.08	Mo, 05.05.08	Di, 06.05.08	Mi, 07.05.08	Do, 08.05.08
Di, 10.06.08	Mo, 02.06.08	Di, 03.06.08	Do, 05.06.08	Mo, 16.06.08	Di, 17.06.08	Mi, 18.06.08	Fr, 06.06.08
Mo, 18.08.08	Di, 01.07.08	Mi, 02.07.08	Do, 03.07.08	Mi, 20.08.08	Di, 19.08.08	Mi, 16.07.08	Do, 17.07.08
Mi, 10.09.08	Mo, 01.09.08	Di, 02.09.08	Mi, 03.09.08	Mo, 15.09.08	Di, 16.09.08	Mi, 17.09.08	Do, 11.09.08
Fr, 10.10.08	Mo, 06.10.08	Di, 07.10.08	Mi, 08.10.08	Mo, 13.10.08	Di, 14.10.08	Mi, 15.10.08	Do, 16.10.08
Fr, 14.11.08	Mo, 10.11.08	Di, 11.11.08	Mi, 12.11.08	Mo, 17.11.08	Di, 18.11.08	Mi, 19.11.08	Do, 20.11.08

Betriebliche Altersversorgung

An uns führt kein Weg vorbei.

Wenn es um die betriebliche Altersvorsorge geht, brauchen Sie einen Partner, der genau weiß, worauf es ankommt. Erfahren und kompetent in allen Durchführungswegen.

Pensionskasse, Unterstützungskasse, Direktversicherung, Pensionsfonds, Pensionszusage und Wertkonto – wir sind für alle Wege offen.

Mit weniger sollten Sie sich nicht zufrieden geben.

NÜRNBERGER Betriebsrenten – Sicher mit System.

NÜRNBERGER VERSICHERUNGSGRUPPE
 Bezirksdirektion Münster MGA
 Thomas Potthoff
 Ludgeristr. 54, 48143 Münster
 Tel. 0177 4340024, Fax 0251 509156
 Thomas.Potthoff@nuernberger.de

Schutz und Sicherheit im Zeichen der Burg
NÜRNBERGER
 VERSICHERUNGSGRUPPE



BUSINESS TOWER





Hamburg
Wolfgang Gierls
Christiane Könitz

Münster
Dr. Sven Huth



Berlin
Dr. Dirk Osterland
Frank Schmiele

Diese Partner organisieren und leiten die Vertriebstage in den acht Leuchtturm-Regionen zwischen Hamburg und München.



Köln
Matthias Köster



Leipzig
Stephan Meßner-Strehl



Frankfurt
Michael J. Fraund



Karlsruhe
Thomas Siepen



München
Markus Knöppel

Nachhaltige Investments – Risiken senken, Chancen nutzen

von Thomas Volpe, Vertriebsleiter Investmentfonds – Sarasin Wertpapierhandelsbank AG

Das Thema Nachhaltigkeit hat, nicht zuletzt ausgelöst durch die Klimadiskussion, Hochkonjunktur. Was Anfang der 90er Jahre als ökologische Investition einen zaghaften Anfang nahm, ist nun unter dem Schlagwort »Nachhaltige Investments« zum generellen Trend in der Vermögensverwaltung avanciert.

Zum Durchbruch verholfen hat nicht zuletzt die Erkenntnis, dass nachhaltiges Investieren keinesfalls mit Renditeverlust verbunden ist. So beweisen eine Reihe wissenschaftlicher Studien, dass es einen positiven Zusammenhang zwischen sozialer und ökologischer Unternehmensleistung und der finanziellen Wertentwicklung gibt. Zahlreiche Nachhaltigkeitsfonds, die in den Fondsranklisten vorderste Plätze belegen, unterstreichen die Richtigkeit dieser Studien. Dabei haben diese Produkte in der Vergangenheit nicht nur attraktive Renditen erwirtschaftet, auch ihr Risiko war vergleichsweise gering.

Grundsätzlich besagt das Konzept der »nachhaltigen Entwicklung«, dass sich die Wirtschaftsentwicklung innerhalb bestimmter natürlicher und sozialer »Leitplanken« bewegen muss. Die derzeitige globale Wirtschaftsentwicklung erfüllt in großen Teilen nicht die Bedingung der Nachhaltigkeit. Verschiedene ökologische und soziale Risiken – wie zum Beispiel die Verknappung natürlicher Rohstoffe, Klimawandel durch Treibhausgasemissionen und Arbeitskonflikte – zeigen dies deutlich. Sie können letztlich Einfluss auf die wirtschaftliche Performance der Unternehmen nehmen.

Was macht nachhaltige Investments bzw. nachhaltig agierende Unternehmen für Anleger attraktiv? Ökologisches und soziales Verhalten von Unternehmen zahlt sich langfristig aus. So führten problematische Arbeitsbedingungen in Schwellen- und Entwicklungsländern in der Vergangenheit zu Reputationsschäden. Einige Unternehmen haben mittlerweile reagiert und damit begonnen, weit reichende Programme zur Kontrolle von Lieferanten einzuführen. Nachhaltig handelnde Firmen verbrauchen beispielsweise weniger natürliche Ressourcen und profitieren deshalb im Falle steigender Rohstoffpreise. Auch die Automobilindustrie beschreitet mit der Entwicklung und der Vermarktung von alternativen Antriebstechnologien neue Wege. Chancen für Unternehmen und Anleger sind vor allem dort zu finden, wo Lösungswege angeboten werden, die den Herausforderungen (z. B. Klimawandel, Wasserknappheit, Ressourcen schädigende Agrarwirtschaft) begegnen.

Die Bank Sarasin & Cie AG gilt als Trendsetter und Marktführer für nachhaltige Investments in Kontinentaleuropa und hat bereits 1989 erkannt, dass der Einfluss ökologischer und sozialer Themen in der Vermögensverwaltung laufend zunimmt. Sarasin bietet inzwischen eine breite Palette nachhaltiger Investmentfonds an. Im Bereich Erneuerbare Energien kann die Bank bereits auf acht Jahre Erfahrung und Erfolg zurück blicken (u. a. New Energy Fund, haus-eigenes Nachfolgeprodukt ist der Sarasin New Power Fund). Sie ist Herausgeberin der jährlich erscheinenden Studie zur Solarbranche. Zahl-

reiche Auszeichnungen in diesem wachsenden Anlagesegment unterstreichen die Expertise und Reputation der Schweizer Privatbank.

Anleger, die die Chancen nutzen wollen, durch Nachhaltigkeit eine attraktive Rendite zu erzielen, können mit dem Sarasin OekoSar Equity -Global (WKN AOF6ES) gezielt in ausgewählte zukunftsorientierte Themen und Branchen wie Ressourceneffizienz, saubere Energien, Gesundheit, Wasser, nachhaltiger Konsum, nachhaltige Mobilität und ökologische Immobilienwirtschaft investieren.

Sarasin New Power Fund (WKN A0MM6Z) investiert in Unternehmen, die sich zukunftsgerichtet und innovativ mit der Ressource Energie auseinandersetzen und insbesondere im Bereich erneuerbare Energie wie Wind, Wasser, Biotreibstoffe, Sonne, Geothermie tätig sind. Dabei wird in die gesamte Wertschöpfungskette des Energiemarktes investiert. Sarasin Sustainable Water Fund (ISIN LU0333595436) investiert vorwiegend in Unternehmen, die sich zukunftsgerichtet mit der Ressource Wasser auseinandersetzen. Im Hinblick auf die ab 2009 in Kraft tretende Abgeltungssteuer hat die Bank Sarasin mit Sarasin OekoFlex (WKN A0M8A4) einen Dachfonds mit flexiblem Balanced-Profil und vermögensverwaltendem Charakter sowie mit Sarasin OekoSelect (WKN A0M8A5) einen Dachfonds mit Dynamik-Profil und dem Schwerpunkt Aktien aufgelegt. ✓

Weitere Informationen unter www.sarasin.de

Marktführer und Trendsetter im nachhaltigen Investment.



Nachhaltige Investments sind der langfristige Trend für die Zukunft. Kompetenz, Unabhängigkeit und Erfahrung sind die Grundlagen für den Erfolg unserer umwelt- und sozialverträglichen Investmentfonds. Wollen Sie mehr über den Marktführer wissen? Dann fragen Sie am besten Ihren Bankberater oder unabhängigen Finanzberater.

Responsibly yours

Sarasin Wertpapierhandelsbank AG – Friedrichstrasse 9 – 80801 München
Telefon: 089 33 99 74 0 – Fax: 089 33 99 74 33 – Email: info@sarasin.de



SARASIN

Geschlossene Fonds: Möglichkeiten ausschöpfen!

von Wolfgang Gierls, Foxxcon, Hamburg

Was hat die Evolutionstheorie mit geschlossenen Fonds zu tun? Folgt man einem ehemaligen McKinsey-Manager, liefert sie neue Blickwinkel. Zu lesen ist das in dem neuesten Buch von Eric D. Beinhocker, welches die Financial Times als das wichtigste Wirtschaftsbuch des Jahres 2006 lobt. Die Entstehung des Wohlstandes wird hier mit den gleichen Prozessen erklärt, die auch die Evolution vorantreiben.

Dass neue Erklärungsansätze für die klassischen Finanzwissenschaften notwendig sind, ist an der Problematik von Renditeprognosen leicht erkennbar. Natürlich ist die Zukunft ungewiss und also auch die Entwicklung der Investmentkurse. Das heißt aber nicht, dass Wertentwicklungen von Depots zufällig sind, wie dies das Dartwurfexperiment (die durch Pfeilwürfe von Redakteuren einer Finanzzeitung bestimmte Depotzusammensetzung war erfolgreicher als die von professionellen Managern) zeigen will. Lange Zeit galt folglich die Random Walk-Hypothese der vermeintlichen Zufälligkeit von Aktienkursen, wurde aber 1999 durch die Wissenschaftler Lo und MacKinlay empirisch widerlegt. Genau hier zeigt die aus der Evolutionstheorie abgeleitete Komplexitätsökonomik neue Wege auf. Grund genug also sich auf einige Aussagen einzulassen, wie z. B. dass die Evolution ein Prozess zur Sichtung eines Möglichkeitsraums ist.

Geschlossene Fonds – der unzureichend genutzte Möglichkeitsraum der Anleger

Die Relation des Geldvermögens der deutschen Privathaushalte zu den jährlichen Neuanlagen in Investmentfonds und geschlossenen Fonds zeigt, dass der Möglichkeitsraum nur unzureichend genutzt wird.

3,125 Mrd. Euro betrug 2006 das private Geldvermögen ohne Versicherungen und Pensionsrückstellungen. Bei einer angenommenen Rendite von 4 Prozent, ergibt sich ein Vermögenszuwachs von 128 Mrd. Euro. Wäre nur dieser Betrag die Basis für Neuanlagen, würden der Bereich Investmentfonds (17,7 Mrd.)/Beteiligungen (9,5 Mrd.) nur 21 Prozent ausmachen. Tatsächlich dürfte die Quote noch geringer ausfallen, weil auch Umschichtungen und Anlagen aus dem laufenden Einkommen einbezogen werden müssten. Nur etwas besser sieht es aus, wenn der Schnitt der Jahre 2000 bis 2006 betrachtet wird – hier liegt das Mittelaufkommen der Investmentfonds mit 36,4 Mrd. Euro höher.

Bei einer unvoreingenommenen Betrachtung der geschlossenen Fonds muss deren geringer Anteil besonders verwundern, denn hinsichtlich der

Kalkulierbarkeit der zukünftigen Erträge bieten geschlossene Fonds Vorteile gegenüber vielen anderen Anlageformen.

Grundsätzlich hängt die Möglichkeit, zukünftige Erträge möglichst genau abzuschätzen von der Anzahl der Faktoren ab, die zu berücksichtigen sind. Diese Anzahl ist bei Aktieninvestmentfonds sehr hoch. Zunächst gibt es Faktoren auf der Fondsebene, z. B. dessen Größe. Wesentlich umfassender sind die Faktoren, die die Wertentwicklung der einzelnen Aktien eines Unternehmens bestimmen: Sortimentsbreite mit unterschiedlichen Produktionskosten, verschiedene Absatzmärkte, Finanzierungsstrukturen, vielfältigste Verträge etc. Und diese ändern sich laufend. Selbst wenn die Analysten diese Punkte für jedes Unternehmen umfassend einschätzen könnten, wäre damit die Rendite noch nicht ausreichend berechenbar, denn der Kurs der Aktie wird auch durch unterschiedlichste Erwartungen der einzelnen Anleger bestimmt.

Die Historie zeigt zwar, dass man in vielen Perioden mit Aktien gute Renditen erzielen kann, sie zeigt aber auch, dass ungewiss ist, wann diese Renditen zu erzielen sind. Auch die Evolutionstheorie zeigt: Entwicklungen sind theoretisch erklärbar, aber nur eingeschränkt berechenbar.

Anders ist die Situation bei geschlossenen Fonds. Die Erträge, z. B. einer Schiffsbeteiligung, werden zunächst durch die für einen gewissen Zeitraum gut kalkulierbaren Kosten und die meist vertraglich gesicherten Charraten bestimmt. Auf die Gesamtrendite hat dann der Veräußerungspreis noch einen Einfluss. Die Anzahl der die Rendite bestimmenden Einflussfaktoren ist deutlich geringer und zum Teil vertraglich gesichert.

Zwei Erkenntnisse ergeben sich: Erstens wird auch intuitiv verständlich, dass es sich bei Aktieninvestmentfonds und Schiffsbeteiligungen um häufig nicht korrelierende Anlageformen handelt (zum Teil bei anderen Arten geschlossener Fonds ähnlich). Zweitens sind geschlossene Fonds – neben anderen Anlageformen – ein unverzichtbares Arbeitsmittel für Finanzplaner, deren Aufgabe es nicht nur ist, Empfehlungen zu renditeträchtigen Anlagen zu geben, sondern auch dafür zu sorgen, dass die Rendite zu den Zeitpunkten anfällt, wann der Mandant sie braucht.

Geschlossene Fonds – der unzureichend genutzte Möglichkeitsraum der Berater

Nicht die eigentlich prädestinierten Berater nutzen den Möglichkeitsraum optimal: Bereits im

Jahr 2005 platzierten die Banken 59 Prozent des Eigenkapitals geschlossener Fonds. Sollten hier nicht unabhängige Finanzberater führend sein? Denn deren Anspruch, und ihren daraus möglicherweise abzuleitenden Wettbewerbsvorteil, den Kunden umfassend und mit viel Zeit zu beraten, können Banken nicht immer bieten.

Produkteinkauf – richtige Entscheidung im Möglichkeitsraum der Berater

Das erfolgreiche Bestehen in einer sich permanent wandelnden Umwelt heißt auf unsere Unternehmen übertragen, jeden möglichen entstehenden Bedarf unserer Kunden optimal zu befriedigen.

Mit eFonds kompass bieten wir hier einen großen Möglichkeitsraum im Bereich der geschlossenen Fonds mit einem starken Partner. Denn die eFonds AG nimmt mit einem 2006 vermittelten Fondsvolumen von ca. 490 Millionen Euro eine Spitzenposition ein. Natürlich könnte ein zu starker Partner eine Dominanz ausüben. Aber auch hier behält die [pma:] alle Möglichkeiten, denn es ist keine Exklusivität vereinbart und [pma:] wird auch ausgewählte Einzelanbindungen zu Initiatoren unterhalten.

Neben allen bekannten Stärken der [pma:] im Versicherungsbereich, so wie die vielfältigen persönlichen Vertriebsunterstützungen, zeigt die 2007 begonnene Neuausrichtung der [pma:] im Bereich der Kapitalanlagen, dass die Partnerschaft eines Finanzberaters mit der [pma:] eine richtige Entscheidung in dessen Möglichkeitsraum als freier Unternehmer ist.

Die Zukunft kennen wir alle nicht, sie zeigt sich aber positiv. Und auch für unwahrscheinliche Szenarien ist optimal vorgesorgt. So bietet die [pma:] ihren Partnern in den neuen Kooperationsverträgen eine „Bestandsschutzklausel“, und eFonds kompass wickelt die Provisionszahlungen über ein Treuhandkonto ab. Sie haben als [pma:]-Partner also jetzt und auch in undenkbar Zukunftsszenarien einen sehr großen Möglichkeitsraum. ✓

25 Jahre [pma:] – Refle

von Hans-Werner Raves, Gründer und langjähriger Vorstand von [pma:]

Denken Sie 25 Jahre zurück. Die Finanzdienstleistungslandschaft ist noch wohl geordnet. Eine Riesenschar von Versicherern, Banken und Investmentgesellschaften sowie Bausparkassen vertreibt über eigene Vertreter mal mehr – meistens weniger – aggressiv. Angereichert wird das Szenario von wenigen echten und vielen Pseudomaklern. Hier stehen im Namen meistens drei Buchstaben.

Ende 1982 verselbständigen sich mehrere Berater in Münster. Erstmals tritt eine PMA Assekuranz auf. Der Inhaber Müller verhandelt erste Verträge, die von einer Courtagerregelung soweit entfernt sind wie die Erde von der Sonne.

Am 1. Februar 1983 ist es dann soweit. Aus der Vorratsgesellschaft Rudolf GmbH wird die PMA Finanz- und Versicherungsmakler GmbH. In der darlehensfinanzierten Bürogemeinschaft Nevinghoff in Münster gehen PMA und zwei weitere Gesellschaften mit vier Geschäftsführern, drei Angestellten und zwei hochmodernen Kugelkopf-Schreibmaschinen an den Start.

Ziel war es von Anfang an, Einkauf und Verkauf zu trennen. Die einen sollten die Administration übernehmen, die anderen mehr Zeit für ihre Mandanten haben. Der erste Graphiker verpasst den Großbuchstaben von

PMA eine Sprechblase. Neben den Eigengeschäften wird versucht, Mitarbeiter aus der Ausschließlichkeit für eine Zusammenarbeit zu gewinnen – ein schweres Unterfangen: Welche Made verlässt schon freiwillig ihren Speck? Und was hat die neue Gesellschaft schon zu bieten, außer einer Vielzahl von Angeboten? Zur Heranziehung eigener Berater fehlen schlichtweg Mut und Geld. Und abhängige Vertriebsmitarbeiter wollte PMA von Anfang an nicht haben.

So schaukelte sich PMA aus eigener Finanzkraft kontinuierlich nach oben. Einschneidend war die Wiedervereinigung. Voller

Enthusiasmus sind wir in die neuen Bundesländer gestartet. Nach fünf Jahren waren einige Partner gewonnen. Trotzdem blieb das Ganze wirtschaftlich eine Nullrunde. Wie will man auch Telefonakquisition betreiben, wenn es keine Leitungen gibt? Aber die menschlichen Begegnungen, sie gehören zu den schönsten Berufserfahrungen. Keiner der Beteiligten möchte sie missen.

Unten: Die Titelseite einer PMA Wirtschaftsdepesche aus dem Jahr 1988. Die Depeschen der PMA wendeten sich an die Mandanten. Im Bild auf der Titelseite: Hans-Werner Raves und Werner Beforth. Heute sind sie Geschäftsführer der [pma:] consult GmbH in Münster.



xionen



Seit 2000 das Domizil von [pma:]: Das zwischen Münster und Wolbeck gelegene Classical Service Center.

An dieser Stelle sei auch eingeflochten, was denn wohl die Buchstaben PMA – und heute [pma:] – heißen mögen. Tatsächlich war und ist PMA, ob klein oder groß, mit oder ohne Klammern geschrieben, ein reiner Kunstname, der auf einer Autofahrt entstand. Das Kind brauchte einen Namen und sollte schließlich drei Buchstaben haben. PMA klang ja ganz gut. Über „Peter macht alles“ oder „Papa macht alles“ und sogar „Professionell Märkte analysieren“ gab es alle möglichen Deutungen. Und im Osten? Aus Erklärungsnot wurde schlichtweg behauptet, PMA seien die Anfangsbuchstaben der Gründer. Im Osten musste eben alles erklärbar sein.

Mit der Einführung des heutigen Logos – in Klammern und Kleinbuchstaben – ging ein Ruck durch das Unternehmen. Erstmals konnten Mitarbeiter speziell für die Gewinnung neuer Partner eingesetzt werden. Die Partnerzahl wuchs beträchtlich. [pma:] konnte sich endlich als Dienstleister für Dienstleister profilieren.

Zur Jahrtausendwende wurde dann sogar über die Börseneinführung nachgedacht. Aber nachdem die Technologieblase platzte, war an eine Börseneinführung nicht mehr zu denken. Mit dem Verkauf an Prudential gelang dann ein wichtiger Schachzug zur Ausweitung von [pma:]. Damit wurde [pma:] endgültig zu einem langfristig ernstzunehmenden Player im Markt.

Gerade in den vergangenen zwei Jahren ist uns allen noch stärker bewusst geworden, dass zu kleine Unternehmen keine Überlebenschance haben. Der technologische Fortschritt sowie die bürokratische Drangsalierung durch Dokumentationspflicht und neues Versicherungsvertragsgesetz fressen Gewinnmargen geradezu auf. Erfolg ist unter solchen Voraussetzungen nicht allein zu schaffen.

Das Unternehmen [pma:] ist substanziell bestens für die Zukunft gerüstet. Die wechselseitige Loyalität von Partnern und [pma:] ist neben der Professionalität das wichtigste Bindeglied einer erfolgreichen Zusammenarbeit. Das wird am besten durch die vielen Partner belegt, die schon seit mehr als 20 Jahren mit [pma:] zusammenarbeiten. ✓



Hans-Werner Raves,
Geschäftsführer der
[pma:] consult GmbH



25 Jahre [pma:]

Celebrate Service!

Grund zum Feiern – guter Grund, herzlich Danke zu sagen



[1]



[3]



[2]



[4]

Liebe Partnerinnen und Partner,

wir erlauben uns, in Ihrem Namen all denjenigen ganz besonders zu danken, die Sie mit Einsatz und Engagement in der täglichen Arbeit unterstützen. Ohne sie wäre [pma:] nicht möglich. Sie sind der eine Teil der Klammer um [pma:] nämlich unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Innendienst, die sich täglich mit Ihnen gemeinsam dem Ziel stellen, Ihren Kunden herausragenden Service zu liefern und gemeinsam Spaß an der Arbeit zu haben.

Jörg Matheis und Lambert Stegemann

Danke

Ein 25-jähriges Jubiläum bietet die passende Gelegenheit, um insbesondere denjenigen Dank auszusprechen, die [pma:] in den letzten 25 Jahren bei der Geburt und dem Heranwachsen geholfen haben, die – wegen des Babys [pma:] – schlaflose Nächte hatten und die [pma:] geprägt, „erzogen“ und beeinflusst haben.

Einige dieser Menschen mögen heute nicht mehr aktiv mit oder für [pma:] tätig sein, dennoch gilt auch ihnen unser Dank. Wir danken den Gründern von [pma:], ihren ehemaligen und aktuellen Beiräten, den früheren Geschäftsführern und Vorständen, den Freunden und Mitarbeitern bei unseren Produktgebern, unseren Geschäftspartnern bei Rechtsanwälten, Steuerberatern, Banken, EDV- und anderen Dienstleistern, und natürlich ganz besonders Ihnen, unseren Partnern, die durch viele Jahre hindurch – oder vielleicht auch erst ganz frisch – durch ihre Zusammenarbeit mit uns die [pma:] zu dem machen, was sie heute ist: einem der führenden Partner für unabhängige Finanzdienstleister.

Ihre [pma:]



[5]



[7]



[6]

- [1] Die Gewinner der [pma:] Incentive-Reise 2004 nach New York
- [2] Die [pma:] Incentive-Reise für das Jahr 2005 ging nach Lappland
- [3] Werbung von Prudential Financial am Times Square in New York
- [4] Jahresauftakttagung der [pma:] im Jahr 2005 (Halle Münsterland)
- [5] Beim Schlosslauf 2005 in Münster: [pma:] ist dabei
- [6] [pma:] Maklerbetreuertag 2007 (Gestüt Lindenhof in Altenberge)
- [7] [pma:] Mitarbeiter beim Betriebsausflug 2007 (Ostbevern)



www.AXA-Makler.de

VITAL von AXA

Weil Sie mit Qualität bei Ihren Kunden punkten

Exklusiv für Sie als Partner bzw. Partnerin der [pma:] bringt die AXA Krankenversicherung AG einen erstklassigen Tarif und Top-Services ins Spiel: Mit VITAL zahlt sich privater Krankenschutz noch besser aus! Das bestätigen nicht nur unabhängige Experten, sondern auch unzählige zufriedene Kunden.

Unschlagbare Vorteile

Mit diesen Argumenten für den Tarif VITAL gelingt Ihnen ein guter Wurf:

- Gesundheitsbonus in Höhe von 3 Monatsbeiträgen
- Vollkostentarif mit weiteren attraktiven Bonifikationen für kosten- und gesundheitsbewusstes Verhalten
- Beitragsfreiheit in den ersten 6 Monaten der Elternzeit
- Freie Wahl des Zahnschutzes
- Konkretisierte Versicherungsbedingungen für mehr Sicherheit und Klarheit
- Finanzstärke für nachhaltigen Erfolg

Schnelles Zuspiel

Als servicestarker Partner garantieren wir Ihnen:

- Alle Faxanträge, die bis 12 Uhr bei uns eingehen, werden bis 18 Uhr des gleichen Tages bearbeitet
- Alle nach 12 Uhr eingehenden Faxanträge werden innerhalb der nächsten 24 Stunden bearbeitet

Bleiben Sie am Ball!

Und kontaktieren Sie noch heute:

Hans-Josef Neurohr
Telefon: 0 20 41/6 67 94
Telefax: 0 20 41/6 67 97
E-Mail: hans-josef.neurohr@axa.de



FÜR IHRE SICHERHEIT
FÜR IHR VERMÖGEN

Für Vertrauen im Leben

Jahresauftakttagung am 15. Februar 2008

Das große Jubiläums-Highlight der [pma:]

Der Countdown läuft. Nun sind es nur noch wenige Tage bis zu unserer Jahresauftakttagung in der Halle Münsterland am 15. Februar 2008. Die Veranstaltung wird ganz unter dem Motto „Celebrate Service – 25 Jahre [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler“ stehen. Natürlich wollen wir das, was sich als gut erwiesen hat, beibehalten. Erneut wird es das bekannte Messe- und Workshopkonzept geben. Eine clevere Hallenaufteilung macht es uns möglich, noch mehr Gesellschaften zu präsentieren. Insgesamt 34 Aussteller haben sich angemeldet und werden ihre Messestände mit kompetenten Fachkräften besetzen.

Der Messebetrieb wird von zwei Workshops begleitet, die Sie sich nicht entgehen lassen sollten. Wir freuen uns, Ihnen drei hochkarätige Referenten präsentieren zu können. Wolfgang Gierls ist vielen noch als Referent aus dem vergangenen Jahr bekannt. Neben seiner Firma Foxxcon besetzt er zusammen mit seiner Kollegin Christiane Könitz die Leuchtturmfunktion für die Region Hamburg. In diesem Jahr wird Wolfgang Gierls zum Thema „Sichtweisen – Kapitalanlagen aus unterschiedlichen Blickwinkeln“ referieren.

Der zweite Workshop wird vom Diplompsychologen Uwe Flühöh und Andreas Braun geleitet.

Uwe Flühöh ist Gründer des Beratungsunternehmens Flühöh und Geyer – Managemententwicklung und Organisationsentwicklung und hat sich mit der Beratung von zahlreichen namhaften Wirtschaftsunternehmen wie zum Beispiel der Allianz Versicherungs-AG, DKV oder der Dresdner Bank einen Namen gemacht. [pma:] arbeitet seit rund zwei Jahren erfolgreich mit Herrn Flühöh an verschiedenen Projekten zusammen. Wir wollen Ihnen nun sein Können nicht länger vorenthalten.

Andreas Braun ist langjähriger [pma:] Partner und seit einiger Zeit zusätzlich im [pma:] Vertrieb mit den Themen vertriebliche Unterstützung, Partnerbetreuung und Partnerakquisition betraut. Sie sollten den Workshop „Persönlichkeit – Faktoren für den Erfolg“ auf keinen Fall verpassen. Wir sind überzeugt davon, dass allein die Persönlichkeit den Erfolg im Beratungsgespräch bestimmt – weg von Standardlösungen und hin zu mehr Individualität. Heben Sie sich von der Masse ab, und setzen Sie Ihre Stärken bewusst ein.

Der Name Frank Lehmann dürfte jedem von Ihnen ein Begriff sein. Viele Jahre hat Frank Lehmann Interessierten die Börse näher gebracht. Er war Moderator der erfolgreichsten Börsensendung Europas: „Börse im Ersten“.

Mit markigen Sprüchen und Börsen-Weisheiten hat er so manches Rätsel um den Aktienmarkt zu lösen geholfen. Wir sind stolz, Frank Lehmann zu unserer Jubiläumsveranstaltung als Gastredner gewinnen zu können. Wir sind gespannt, welche Geheimnisse er für [pma:] lüftet. Eins wissen wir sicher: Lehmann verknüpft das Geschehen mit Emotionen: Aufstieg, Euphorie, Gier und der unvermeidbare Abstieg, die Depression: die Börse – eine Achterbahn der Gefühle.

Natürlich dürfen auch in diesem Jahr weitere wichtige Programmpunkte nicht fehlen. So werden u. a. die Gewinner des Incentive 2007 bekannt gegeben und das Incentiveziel für das Jahr 2008 ausgeschrieben. Doch wir wollen noch nicht alles verraten ...

Als Partner der [pma:] sind Sie zu diesem unvergesslichen Tag und einem tollen Abend im Schlossgarten eingeladen. Für Stimmung werden die Bands Pani & Zink sowie die Undercover-Crew sorgen.

Wir freuen uns auf Sie! Celebrate Service – 25 Jahre [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH. ✓

Aussteller auf der Jahresauftaktveranstaltung der [pma:]

Allianz	InterRisk
Alte Leipziger/Hallesche	Kanzlei Wolter & Hoppenberg
AXA/DBV	LV 1871
Barmenia	Nürnberger
Canada Life	Ökorenta
Carmignac	Oppenheim Fonds Trust
Central	Prohyp
Continentale	R+V Allgemeine
D.A.S.	SachsenFonds
DEURAG	Skandia
Dialog	Standard Life
eFonds kompass	SwissLife
elbfonds Emissionshaus	Techniker Krankenkasse
Gothaer	Volksfürsorge
HBOS (Clerical Medical)	Volkswohl Bund
HCI	Zurich
HDI-Gerling	
Helvetia	

Seit 1993 die Seele der Buchhaltung

Doris Jäger bilanziert ihre 15 Jahre bei [pma:]

Doris Jäger muss lächeln, wenn sie an ihre ersten Tage bei [pma:] denkt: „Ich habe im Keller als Sachbearbeiterin angefangen und mich dann am Sentmaringer Weg bis in die erste Etage hochgearbeitet“, schmunzelt die Albersloherin. Gerne erinnert sie sich an die freundschaftliche, ja geradezu familiäre Atmosphäre, die zu jener Zeit herrschte und auch heute noch das tägliche Miteinander bestimme.

Am 1. Juli 1993 „rutschte“ sie „von heute auf morgen“ in die Buchhaltung und ist damit die dienstälteste Mitarbeiterin der [pma:]. „Damals hieß die Arbeit in der Buchhaltung in erster Linie noch knicken, lochen, abheften“, erinnert sich die Mutter zweier Töchter. 15 Mitarbeiter und rund 100 Partner hatte das damals erst zehn

Lenze junge Unternehmen 1993 – mittlerweile betreut die [pma:] mit 50 Mitarbeitern rund 650 Partner deutschlandweit.

Mitte der 90er Jahre hielt dann Kollege Computer bei der [pma:] Einzug: „Wir haben die Buchhaltung komplett umgeschmissen und sie aus Kisten und Kästen heraus komplett neu strukturiert“, blickt die Bilanzbuchhalterin zurück. Eine Sisyphusarbeit. Zwei Teilzeitkräfte wurden eingestellt, um Doris Jäger zu unterstützen. Mit dem steten Wachstum des Unternehmens erhöhte sich auch das Arbeitsaufkommen der Buchhaltung kontinuierlich: Aktuell sind neun Mitarbeiter – drei Bilanzbuchhalter und sechs Mitarbeiter der Provisionsbuchhaltung – in der Abteilung aktiv.

Im Jahr 2000 zog die [pma:] ins Classical Service Center an der Münsterstraße – der Platz im Stammhaus reichte nicht mehr aus. „Damit wurden auch strukturelle Veränderungen durchgeführt, es wurden beispielsweise Teamleiter benannt“, erläutert die 43-Jährige. Auch auf ihre Abteilung rollten weitere Veränderungen zu: „Seit 2001 erstellt die Finanzbuchhaltung die Jahresabschlüsse nicht mehr gemeinsam mit einem Steuerbüro, sondern erarbeitet sie selbstständig. Wir arbeiten nur noch mit einem Wirtschaftsprüfer zusammen“, erklärt die gebürtige Münsteranerin.

2004 waren schließlich „Sonderschichten“ angesagt: „Das Boomjahr im Bereich Lebensversicherungen bescherte uns so viel Arbeit, dass



Vier gewinnt!

Vier mal AssCompact Awards in 2006 + 2007 (KKV und PKV gesamt) und nach 2004, 2005, 2006 wurde die DKV auch in 2007 von Versicherungsmaklern zum Krankenversicherer des Jahres* gewählt.

Danke an alle, die ein gutes Preis-Leistungsverhältnis, intensiven Service und schnelle Schadensfallregulierung zu schätzen wussten.

Für alle die noch nicht von den Leistungen der DKV profitieren, hier unsere Telefonnummer: 0221 / 578 4504 und E-Mail-Adresse: dk06@dkv.com



Ich vertrau der DKV

Ein Unternehmen der ERGO Versicherungsgruppe.

wir auch an Weihnachten und zu Silvester in den Büros saßen“, ist sie stolz auf die Solidarität in der Mitarbeiterschaft. Bei aller Arbeit – [pma:] pflege auch immer das gemeinsame Miteinander: „Fahrradtouren, Ausflüge bis ins Spielcasino nach Aachen, Weihnachtsfeiern und Familientreffen“, zählt sie lächelnd die Freizeitaktivitäten der [pma:] auf. 1995 sei es sogar einmal passiert, „dass sich alle Mitarbeiter in der Firma trafen und selbst die Büroräume neu anstrichen“. Es herrsche eben eine gute Kollegialität, „alle duzen sich.“ ✓

Seit 1993 bei [pma:] und heute die dienstälteste Kollegin: Doris Jäger, Finanzbuchhalterin. ▶



Wir wollen, dass Ihre Kunden Ihr Recht bekommen

D.A.S. Rechtsschutz. Ihr starker Partner rund um Ihr gutes Recht – vom vorsorglichen Rat in allen Fragen bis zum zuverlässigen Kostenbeistand wenn es zum Rechtsstreit kommt.

Herzlichen
Glückwunsch zum
25-jährigen Jubiläum der [pma:]!

www.makler-das.de



Alexander Fliege
D.A.S. Maklerbeauftragter
Wittener Str. 6–8
44149 Dortmund
Tel. 0231/589 10 06
Fax 0231/589 09 77
Mobil 0173/242 30 16

makler
exklusiv**24**

Ein Unternehmen der **ERGO** Versicherungsgruppe.



Immer mehr Deutsche vertrauen auf Schweizer Sicherheit.

Sicherheit schafft Vertrauen – und Vertrauen ermöglicht Millionen zufriedener Kunden, die unsere Versicherungs- und Vorsorgelösungen zu schätzen wissen. Die schnelle und unbürokratische Schadenregulierung und noch vieles mehr festigt unseren Ruf als Qualitätsversicherer mit Schweizer Perfektion. Wir beraten Sie gern.

Helvetia Versicherungen

Filialdirektion Köln

Vor den Siebenburgen 2, 50676 Köln

T 0221 931 240 0, F 0221 931 240 39

www.helvetia.de

Versicherungen und Finanzen



[pma:] intern

Mitarbeiterfortbildung

Ein 25-jähriges Firmenjubiläum ist nicht nur ein geeigneter Anlass, um auf einer Jahresauftaktveranstaltung zu feiern, sondern auch der ideale Zeitpunkt, um über die Zukunft nachzudenken und mit unserem Innendienst zu überlegen, wie wir „Celebrate Service“ mit noch mehr Leben füllen.

Daher werden alle Kolleginnen und Kollegen des [pma:]-Innendienstes vom 28. Februar bis 2. März 2008 zu einer gemeinsamen Fortbildungsveranstaltung nach Bad Gastein fahren.

Moderiert wird die Veranstaltung von Uwe Flühöh, der uns als Vertriebscoach mit seiner Firma Flühöh & Geyer bereits seit einiger Zeit unterstützt. Teamleiter und Leuchttürme sammelten schon sehr positive Erfahrungen mit Herrn Flühöh.

Bitte haben Sie, liebe Partnerinnen und Partner, dafür Verständnis, dass wir Ihnen während der Fortbildung nicht den gewohnten Service bieten können und unsere Zentrale am betreffenden Donnerstag und Freitag geschlossen bleibt.



Versicherungen

Produktbeirat Lebensversicherungen

von Lambert Stegemann, Geschäftsführer von [pma:]

Das Angebot an Finanz- und Versicherungsprodukten ist mittlerweile kaum noch überschaubar. Gleichzeitig ist aber – unter anderem wegen der Vermittlerrichtlinie – die Notwendigkeit gestiegen, dem Kunden Ihren Auswahlprozess möglichst transparent und nachvollziehbar darzustellen.

Orientierung für Makler und Mandanten

Entsprechend wurden wir von Ihnen in der letzten Zeit immer stärker gebeten, dass [pma:] zwar eine breite Auswahl von Produkten bietet, aber auch verstärkt eine Orientierung darüber gibt, welche Produkte für welchen Kunden (bzw. in welcher Situation) geeignet sind. Ein einfacher Schritt in diese Richtung war das Ranking der Top-Produkte im Partner-Service. Es zeigt aktuell, wessen Produkte in 14 verschiedenen Produktgruppen von Ihnen aktuell bevorzugt werden.

Diese Liste dokumentiert, dass Ihre Auswahl durchaus auch heute schon in hohem Maße repräsentativ für den gesamten Maklermarkt ist. Ihre Auswahl zeugt erstens von guten Qualitätskriterien und zweitens davon, dass Sie Ihren Mandanten sehr gute Produkte vermitteln.

Argumente liefern

Um Ihrem Wunsch nach mehr Orientierung und mehr Erleichterung bei der Begründung Ihrer Auswahl nachzukommen, haben wir ei-

nen Produktbeirat LV gegründet. Dieser wird die wichtigen Produkte in den verschiedenen Schichten der Altersversorgung prüfen. Die Analysen werden so aufbereitet, dass sie Ihnen als Gesprächsgrundlage für die Auswahl des passenden Produktes für und mit Ihrem Mandanten dienen können.

Uns ist wichtig, in diesem Beirat Sie, das heißt unsere Partner und Kunden, einzubinden, um künftig noch stärker Ihr Know-how und Ihre Vertriebs Erfahrung mit der „Innensicht“ zu verknüpfen. Der Produktbeirat LV besteht aus Jens Petersmann, Hans-Werner Raves und Jo Wewer sowie Lambert Stegemann, Theo Storkamp und Lars Münch. Bei den drei Partnern bedanken wir uns an dieser Stelle für ihre engagierte Mitarbeit.

Erste Ergebnisse

Zuerst hat sich der Produktbeirat der Prüfung von fondsgebundenen Produkten der Basis-Versorgung (Schicht 1) gewidmet. Diese Liste steht bereits im Partner-Service bereit. Zusätzlich ist unser LV-Team natürlich auch jenseits dieser allgemeinen Analyse gerne bereit, Sie auch persönlich bei der Auswahl von geeigneten Produkten im Speziellen zu unterstützen.

Der Produktbeirat LV wird sich künftig turnusmäßig treffen, um auch weitere Produkte der Schicht 1 aber auch der anderen Schichten zu analysieren. Verpflichtend ist

für den Produktbeirat, die erstellten Empfehlungslisten ebenfalls einer regelmäßigen Überprüfung zu unterziehen.

Weiterhin freie Produktauswahl

Ganz deutlich möchten wir aber darauf hinweisen, dass selbstverständlich über [pma:] weiterhin alle Produkte von Gesellschaften vermittelt werden können, mit denen wir eine Kooperationsvereinbarung haben – also auch Gesellschaften und Produkte, die nicht auf der jeweiligen Empfehlungsliste stehen, werden wir zukünftig wie bisher gerne für Sie abwickeln und supporten.

Den Markt vorausschauend sondieren

Neben den allgemein bekannten drei Schichten sehen wir eine Produktgruppe, die von uns „Schicht 4“ getauft wurde. Dies sind die kapitalanlageähnlichen LV-Produkte, die sich aufgrund der Abgeltungssteuer einer wachsenden Nachfrage erfreuen dürften, im Wesentlichen die sogenannten Mantelpolicen von Liechtensteiner oder Luxemburger Anbietern.

Wir sind sicher, dass Sie diesen Service positiv aufnehmen werden, und wir planen die Einrichtung weiterer Beiräte für andere Produkte. Für Tipps und Anregungen sind wir Ihnen dankbar. Bitte rufen Sie mich an, senden mir eine E-Mail, oder nutzen Sie doch einfach unser Forum im Partner-Service. ✓



Hochbetrieb gab es auf dem DKM-Messestand der [pma:] vom 23. bis 25. Oktober 2007 in der Dortmunder Westfalenhalle.

[pma:] setzt Zeichen auf der DKM 2007

Mit einem einzigartigen Messekonzept präsentierte sich die [pma:] in diesem Jahr auf der DKM in Dortmund. Die interaktive Mediainszenierung fand nicht nur bei den zahlreichen Vermittlern hohen Zuspruch, sondern auch bei den anderen Ausstellern und Marketingfachleuten. „Somit haben wir schon ein Ziel erreicht - Aufmerksamkeit zu erregen und in Erinnerung zu bleiben“, zieht [pma:] Geschäftsführer Lambert Stegemann Resümee.

Schon von Weitem war der [pma:] Stand in der Halle 3B der Westfalenhalle zu sehen. Der bekannte [pma:] Leuchtturm ragte weit über die anderen Stände hinaus und bot auch hier freien Maklern Orientierung. An beiden Messetagen verteilten zwei Hostessen Vip-Bänder auf dem Messegelände, welche die Besucher zur Teilnahme am [pma:] Gewinnspiel berechtigten.

Absolutes Highlight der Messestandgestaltung war die interaktive Bodenprojektion (siehe Bild rechts). Beim Betreten der angestrahlten

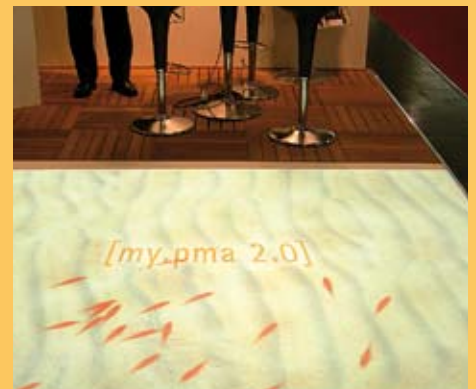
Fläche wurden die Besucher zu Akteuren: Sie konnten das projizierte Bild durch ihre eigenen Bewegungen verwandeln, so das Lösungswort [my.pma 2.0] zum Gewinnspiel enthüllen und sich dabei von visuellen Überraschungseffekten mitziehen lassen.

So war es nicht verwunderlich, dass am [pma:] Messestand immer reger Betrieb herrschte. Die regionalen Leuchtturm Partner, die als [pma:] Sprachrohr die Gäste am Stand betreuten, hatten alle Hände voll zu tun.

Viele Kontakte wurden geknüpft und bereits die ersten Treffen terminiert. „Es macht uns stolz, dass unser Full-Service-Konzept immer mehr Zuspruch am Markt findet. Wir wollen auf diesem Weg weitermachen. Schon jetzt ist klar, dass wir auch im nächsten Jahr an der DKM teilnehmen wollen. Zum 25-jährigen Firmenjubiläum wird der Besucher wieder mit einem tollen Messeauftritt rechnen können“, blickt Lambert Stegemann in die Zukunft. ✓



[pma:] Geschäftsführer Lambert Stegemann (mitte) und Hans-Josef Neurohr, AXA.



oben: Die interaktive Bodenprojektion im Messestand enthielt das von Goldfischen verdeckte Lösungswort des Gewinnspiels. [my.pma 2.0] ist der Name der neuen Online-Bestandsverwaltung. Betrat man die Projektion, zischte der Fischschwarm auseinander, und das Lösungswort schimmerte unter Wasser im Sand.





▲ Die Spannung steigt: Silja Koch (Marketing [pma:]) hat das Gewinnspielloos gezogen, ...

... und begleitet von herzlichem Beifall erhält der erste Gewinner eine schicke Armbanduhr. Lambert Stegemann überreicht ihm das wertvolle Stück. ▶



25 Jahre [pma:]
Wir gratulieren!

LV 1871

Jetzt Steuern optimieren!

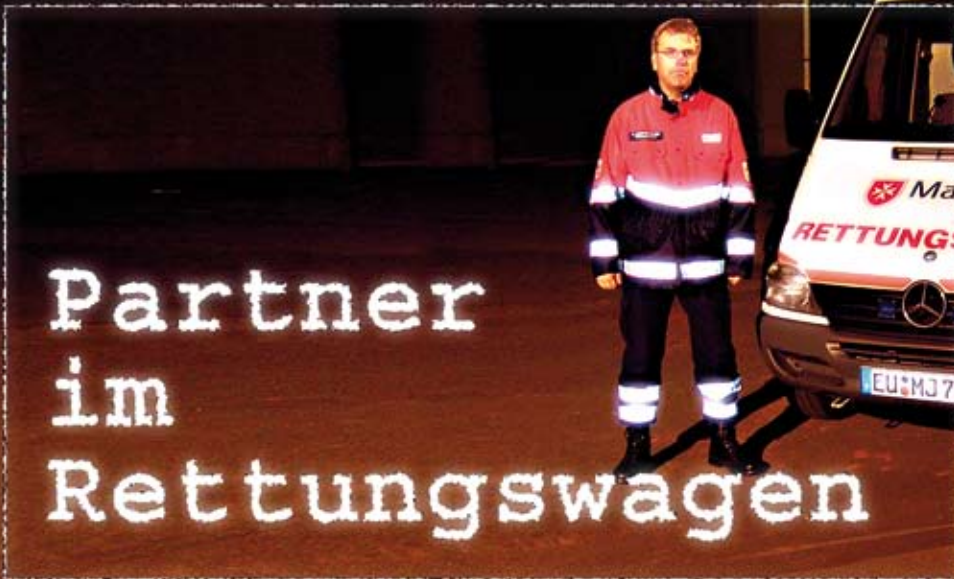
Hinterbliebene schützen und Steuern sparen

Variabel, sicher und lukrativ!

Die LV 1871 bietet ein maßgeschneidertes, lukratives Basisversorgungs-Angebot mit der Möglichkeit einer hohen Steuerersparnis, lebenslanger Rente, 4 Modellen mit unterschiedlichem Sicherheit-Chance-Verhältnis, zusätzlichen Absicherungsbausteinen und **3 Todesfallschutz-Varianten**. Insbesondere **Selbstständige können jetzt von der Modifizierung der Günstigerprüfung steuerlich profitieren!**



Weitere Vorteile erfahren Sie von Ihrem LV 1871-Betreuer!



[pma:] Partner und Rettungsassistent Heribert Gerstenmeyer (links) und sein Kollege Walter Kuhl, OP-Krankengpfleger und Rettungsassistent beim Malteser Hilfsdienst.

[pma:] Partner Heribert Gerstenmeyer:
Ehrenamtliche Tätigkeit als Rettungsassistent bei den Maltesern

Die Tätigkeit als Finanzberater ist in jeder Hinsicht interessant. Immer neue Situationen und Menschen, ständig wechselnde Sachverhalte und Herausforderungen lassen nur selten bloße Routine aufkommen. [pma:] Partner Heribert Gerstenmeyer, unabhängiger Finanz- und Versicherungsmakler, braucht solche Herausforderungen auch nach Feierabend. Selbst dann legt er nicht einfach die Beine hoch, sondern steht seinen Mann für einen Rettungsdienst: Seit 35 Jahren ist er Mitglied beim Malteser Hilfsdienst und dort unter anderem als Rettungsassistent und Verbandsführer ehrenamtlich aktiv.



Früher war der ehemalige Polizeibeamte aus Mechernich in der Eifel bei Euskirchen auch im öffentlichen Rettungsdienst des zuständigen Kreises im Einsatz. (Die Malteser führen die Dienste viele Jahre lang an den Wochenenden.)

Formel 1 und Rock am Ring

Auch der Nürburgring zählte zu den Einsatzorten: Gerstenmeyer war stets dabei, wenn die Ortsgliederung der Malteser von Frühjahr bis in

den Herbst für die Rennen auf dem Nürburgring regelmäßig einen Rettungswagen und gelegentlich ein Notarzteinsetzfahrzeug stellte. Mit wachsamen Augen verfolgten die Malteser unter anderem die Fahrten für die Öffentlichkeit über die Nordschleife, das 24 Stunden-Rennen, früher die Formel 1-Rennen, den Truck Grand-Prix.

Auch die jährliche große Musikveranstaltung «Rock am Ring» – drei Tage Festival, regelmäßig über 50.000 Besucher – stand schon mehrfach auf den Einsatzplänen der Mechernicher Ortsgliederung. Dort stellten sie den ersten Behandlungsplatz, an dem in manchem Jahr schon über 1.000 Personen medizinisch versorgt wurden.

Weltjugendtag

Besonders gern erinnert sich der ehrenamtliche Malteser an die Arbeit als Fernmelder beim Weltjugendtag 2005 in Köln, Düsseldorf, Bonn und auf dem Marienfeld zurück: Gemeinsam mit einem ehemaligen Kollegen der Bundes-



polizei konzipierte er alle Funkrelais, die zudem aufgestellt und ständig betriebsbereit gehalten werden mussten.

Weltmeisterschaft und Gipfeltreffen

Heribert Gerstenmeyer blickt auf einen Schatz umfangreicher Erfahrungen als langjähriger Rettungsassistent: Unvergesslich bleibt für ihn die Arbeit als stellvertretender Abschnittsleiter bei der Fußball-WM 2006 in Kaiserslautern, beim Papstbesuch im selben Jahr in Regensburg und 2007 im Rettungswagen beim G8-Gipfel in Heiligendamm.

Die vielen positiven Erlebnisse sind für den Finanzberater gute Gründe, die ehrenamtlichen Hände auch weiterhin nicht einfach in den Schoß zu legen! Die nächsten GroBeinsätze sind ohnehin schon geplant: Denn unter anderem ist Gerstenmeyer erstens Mitglied der Gesamteinsatzleitung aller Hilfsorganisationen beim Kölner Karneval, und zweitens steht in diesem Jahr der 97. Deutsche Katholikentag in Osnabrück auf dem Programm. ✓

Partner werben Partner

Empfehlen Sie uns einen neuen [pma:] Partner!
Wir belohnen Sie mit bis zu 10.000 EUR Bonus:

Umsatz des neuen Partners im 1. Jahr (Vermittleranteil)	Ihr Bonus:
1. Antrag ▶	500 EUR
20.000 EUR ▶	500 EUR
40.000 EUR ▶	3.000 EUR
80.000 EUR ▶	7.000 EUR
100.000 EUR ▶	10.000 EUR

Neue Partner empfehlen bei Matthias Köster,
Tel. 0251 70017-128 oder mkoester@pma.de

Vertriebstipps

Tipps für ein effizienteres Zeitmanagement:

- Vermeiden Sie Unterbrechungen
- Planen Sie „stille Stunden“ für ungestörtes Arbeiten ein
- Nutzen Sie Ihre Leistungshochs
- Legen Sie Zeitlimits fest und halten Sie sich an diese
- Teilen Sie große Aufgaben in sinnvolle Teilaufgaben ein
- Hören Sie auf, Aufgaben vor sich her zu schieben

Und was macht Sie erfolgreich im Vertrieb? Schreiben Sie uns Ihre Tipps für Marketing, Kommunikation, Akquisition etc.!
Per E-Mail an: croemer@pma.de

25 Jahre
[pma:]
Celebrate Service!



25 Jahre
erfolgreicher Service für Makler

Als Partner der [pma:] profitieren Sie von:

- umfassender Markterfahrung
- hoher Fachkompetenz
- vertriebsorientierten Supportmitarbeitern
- weitreichendem Spezialistennetzwerk
- zuverlässiger Provisionsabrechnung
- attraktiver Produktauswahl
- leistungsstarken Softwarelösungen
- qualitativen Weiterbildungsangeboten
- finanzieller Stabilität

Beginnen Sie eine Partnerschaft mit Anspruch!

[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH
Münsterstraße 111
48155 Münster
Tel. 02 51 / 700 17-0
Fax 02 51 / 700 17-111
www.pma.de

[pma:]

Finanz- und Versicherungsmakler
Ein Unternehmen von Pramerico Financial

In der nächsten Ausgabe (Mai 2008)

- Rückschau Jahresauftakttagung
- Vorschau Hypothekenfinanzierung
- Aktuelles aus dem Bereich KV
- LV-Produkte im Zeichen der Abgeltungssteuer
- Neue Vertriebstipps
- und weitere aktuelle Themen für Partner der [pma:]

Impressum

Herausgeber:
[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH,
Münsterstr. 111, 48155 Münster
Tel. 0251/70017-0, Fax 0251/70017-111
www.pma.de

Projektleitung, Redaktion u. Anzeigenservice: Silja Koch und Claudia Römer
Art-Direction: msi-design, Münster
Foto Titelseite: Getty Images, München
Druck: Medienhaus Ortmeier, Saerbeck

Erscheinungsweise: vierteljährlich

Den Artikeln, Tabellen und Grafiken liegen Informationen zu Grunde, die in der Regel dynamisch sind. Weder Herausgeber, Redaktion noch Autoren können eine Haftung für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts übernehmen. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder.

Alles Gute zum Geburtstag

25 Jahre, ein Vierteljahrhundert [pma:]. Das sind mindestens 25 gute Gründe zu feiern und Sie hochleben zu lassen. Wir gratulieren Ihnen herzlich. Als Ihr Partner freuen wir uns mit Ihnen über dieses Jubiläum und möchten uns für die gute Zusammenarbeit bedanken. Auf das wir in Zukunft weiter gemeinsam erfolgreich sind.

2008. Gemeinsam startklar.