

[partner:]

www.pma.de

[pma:] – [Wir sind das Fundament für Ihre Perspektiven:]

Schwerpunkt betriebliche Altersvorsorge

Wie der Funke auf Chefs und Belegschaften überspringt

Incentive 2011:
Namibia - Ein
Traum in Afrika

Mittel- bis langfristige
Anlagepotentiale darstellen.
Fragen an die Valexx AG

War for talents.
Betriebliche Krankenversicherung als
Wettbewerbsvorteil

Einzigartige Kombination für noch mehr Flexibilität:
Ihr Einstieg in eine langfristige Kundenbeziehung



Berufsunfähigkeits-Vorsorge mit PKV-Zukunftsoption

Die BU-Vorsorge *Premium* der Continentale Lebensversicherung AG können Sie nun mit dem Optionstarif AV-P1 kombinieren. Mit dieser PKV-Zukunftsoption können Ihre Kunden später schnell und unkompliziert eine private Krankenversicherung der Continentale Krankenversicherung a. G. abschließen – ohne erneute Gesundheitsprüfung und ohne Wartezeiten.

Optionstarif AV-P1: Absicherungsmöglichkeiten offen halten

- Aktivierung der PKV-Zukunftsoption ist nach 5, 10, oder 15 Jahren, mit Alter 50 oder zu einem bei Antragstellung individuell festgelegten Zeitpunkt möglich.
- Zur Auswahl stehen dann Krankenvoll-, Krankenzusatz-, Krankentagegeld, Pflege- und Kurversicherungen.

Optionstarif AV-P1: Interessant für alle Zielgruppen

- Auszubildende und Studenten, die sich für ihre Krankenversicherung noch alle Optionen offenhalten wollen.
- GKV-Pflichtversicherte, die mittelfristig einen Wechsel in die PKV planen.
- Alle GKV-Versicherten, die sich die Möglichkeit für umfangreiche Ergänzungsversicherungen offenhalten wollen.
- PKV-Versicherte mit dem Wunsch, später weitere Komfortleistungen zu ergänzen.

Weitere Informationen:
www.contactm.de/bu-premium-mit-pkv-option

Am 27. Januar 2012 ist [pma:] Jahresauftakttagung, Halle Münsterland, Beginn 10.00 Uhr. Anmeldungen für Partner über das [pma:] Infosystem.

Sehr geehrte Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner,

heute halten Sie die letzte Ausgabe des [partner:] Magazins für 2011 in Ihren Händen. Hinter uns liegt ein ereignisreiches Jahr. Sicherlich freuen Sie sich schon auch auf die ruhigen Tage, die Sie mit Ihrer Familie verbringen können. Aber bis dahin stecken wir alle im sogenannten Jahresendgeschäft...

Ihnen wird sehr schnell auffallen, dass wir diese Ausgabe des [partner:] Magazins ein wenig anders gestaltet haben. Erstmals haben wir uns schwerpunktmäßig einem Thema gewidmet, welches in dieser Ausgabe von verschiedenen Seiten beleuchtet wird. Den Anfang machen wir mit der betrieblichen Altersversorgung, die sich zurzeit auf dem Vormarsch befindet. Ausführliche Informationen für alle Vermittler und Berater finden Sie auf den Seiten 28 bis 43.

Facebook, Twitter, Xing – Moderne Medien sind aus unserem Alltag nicht mehr wegzudenken. Diese sozialen Netzwerke sind heute unter dem Begriff Social Media zusammengefasst. In Deutschland nutzt z.B. jeder vierte Facebook, weltweit sind es 750 Mio. Nutzer. Längst ist diese Form der Kommunikation auch im Arbeitsalltag unerlässlich geworden. Dennoch ist der persönliche Kontakt von Mensch zu Mensch nach wie vor entscheidend. Was bei Social Media zu beachten ist und wie Sie das Internet für Ihre Neukundengewinnung nutzen können, lesen Sie in dieser Ausgabe.

Eine alte [pma:] Tradition lassen wir in diesem Jahr wieder aufleben: den Spendenlauf. Wir als Geschäftsführung sind sehr stolz auf das soziale Engagement unserer Mitarbeiter und freuen uns, wenn diese Ihre Unterstützung erfahren. Wie Sie helfen können, erfahren Sie auf Seite 54. Für Ihre Spendenbereitschaft sagen wir an dieser Stelle herzlich Danke.

Und wie heißt es so schön: Vor dem Spiel ist nach dem Spiel. Daher werfen wir jetzt nicht ein paar Euro ins Phrasenschwein, sondern schon einmal einen Blick ins neue Jahr. Wir freuen uns, Sie gleich zu Beginn des Jahres zu unserer Jahresauftakttagung am 27. Januar 2012 nach



Münster einzuladen. Tragen Sie sich schon einmal den Termin fest in Ihrem neuen Kalender ein und kommen Sie nach Münster, um mit uns den Start für ein erfolgreiches Jahr 2012 zu geben. Wir freuen uns auf Sie!

Ganz gleich, was Weihnachten für jeden einzelnen bedeutet: Ihnen, unseren Mitarbeitern und auch allen Geschäftsfreunden, wünschen wir ein friedvolles Weihnachtsfest, einen fröhlichen Jahreswechsel sowie ein gesundes und erfolgreiches Jahr 2012.

Wir wünschen Ihnen nun viel Spaß beim Lesen des [partner:] Magazins und ein erfolgreiches Jahresendgeschäft!

Dr. Bernward Maasjost

Markus Trogemann

Inhalt

Schwerpunkt betriebliche Altersvorsorge



Wie der Funke auf Chefs und Belegschaften überspringt

28 **Zufriedene Kunden dank erstklassiger bAV-Kooperation**
RA Ferdinand C. Glück, bAV Kontor, Glück & Partner, und Mario Zimmermann, Geschäftsführer, DBG Deutsche BAV GmbH

32 **Demografie – die unmittelbare unternehmerische Herausforderung**
Rüdiger Fassmann, Prokurist, AXA Konzern AG

38 **Fünf Jahre [pma:bAV] Kompetenzteam**
Interview mit Andreas Gießer, Leiter des [pma:bAV] Kompetenzteams



40 **Perspektiven bei der bAV in 2012**
Theo Storkamp, Teamleiter LV, [pma:]

42 **Tantiemenumwandlung beim Gesellschafter-Geschäftsführer**
Hans-Georg Reubold, Bezirksdirektor, Stuttgarter Lebensversicherung a. G.

[pma:intern]

54 **Laufend helfen – jeder Schritt zählt**
Katarina Orlovic, Marketing, [pma:]



60 **Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagerechts**
Matthias Rasche, Teamleiter HUKR Sach, [pma:]



64 **Incentive 2011: Namibia – Ein Traum in Afrika**
Katarina Orlovic, Marketing, [pma:]



68 **Warum Sie [pma:] Partner wurden und es auch bleiben!**
Robert Linnemann, Marketing, [pma:]

Lebensversicherungen

6 **Erweiterter Risikoschutz und neue Beratungssoftware von Canada Life**
Markus Wulftange, Bezirksdirektor, Canada Life

8 **Keep it simple. bAV kann auch ganz einfach gehen**
Hans-Werner Rölf, Director Corporate Pensions, Standard Life Deutschland

bAV

14 **Schließen Sie nachhaltig das Rentenloch!**
Thomas Wöstmann, Senior Sales Manager, Skandia Lebensversicherung AG

18 **Einkommensvorsorge für jedermann**
Norbert Dierichweiler, Leiter Maklervertrieb Köln, Allianz Lebensversicherungs-AG

20 **Voraussetzungen für ein erfolgreiches bAV-Geschäft. Mehrwerte beim Produkt und beim Service**
Thomas Winkels, Leiter der Maklerdirektion West, Bayerische Beamten Versicherungen

bAV

27 **Jetzt noch die höheren Garantien sichern!**
Jürgen Schallenberg, Maklerbetreuer Vertriebsdirektion
Münster, HDI-Gerling Leben Vertriebservice AG

46 **Unisex-Tarife bereits jetzt einsetzbar** **bAV**
Robert Dickner, Produktmanager betriebl. Alters-
versorgung, Volkswahl Bund Lebensversicherung a.G.

50 **Viele Arbeitnehmer
verzichten auf
Steuervorteil**
Thomas Ramscheid,
Key Account Manager,
Gothaer Allgemeine
Versicherung AG



57 **Für jeden Bedarf das richtige Produkt:
Die Risikolebensversicherungen der
Hannoverschen**
Björn Schmeling, Leiter Vertriebspartner, Hannoversche
Lebensversicherung AG

Krankenversicherungen

22 **Vom Grundschutz bis zum Komfortschutz
in der Krankenvollversicherung – mit Beitrags-
garantie**
Dr. h. c. Josef Beutelmann, Vorstandsvorsitzender der
Barmenia Versicherungen

66 **War for talents. Betriebliche Krankenver-
sicherung als Wettbewerbsvorteil**
Claudia Willeke, Teamleiterin KV, [pma:]

Kapitalanlagen

13 **Neue Zeiten fordern neue Ideen**
Tim Glücker, Denk.Mal Drei Immobilienkonzepte



16 **Mittel- bis langfristige Anlagepotentiale
darstellen**
Fragen an die Valexx AG

[pma:bizz]

10 **Der persönliche Kontakt in den Zeiten der
sozialen Netzwerke**
Klaus-J. Fink, Trainer für Telefon- und Empfehlungs-
marketing, Experte für die Neukunden- und
Mitarbeitergewinnung

45 **Neukundengewinnung im Internet (Teil 2)**
Peter Lahrmann, Partner von Tomas Consulting

58 **15 Kleidungstipps
für Kundenbetreuer
und -berater**
Dirk Pfister,
Treffsicher kleiden
in Führung und Vertrieb



[pma:panorama]

24 **Winterfreuden im Gasteiner Tal**
Europäischer Hof / Nürnberger Versicherungsgruppe



48 **In der Weihnachtsbäckerei**
[partner:] Redaktion



55 **Spaß am Laufen**
TK aktuell

70 **Buchtipp**
[partner:] Redaktion

Gegen die Lücken bei Arbeitskraft-Absicherung

Erweiterter Risikoschutz und neue



Markus Wulftange,
Bezirksdirektor,
Canada Life

Untersuchungen belegen es immer wieder: In Deutschland sichern sich viele Menschen nicht ausreichend gegen den Verlust ihrer Arbeitskraft ab. Was kann Anreize schaffen, um das zu ändern? Canada Life liefert gleich mehrere: Der Versicherer hat nicht nur den Schutz seiner Risikoprodukte erweitert, sondern bietet auch eine neue Beratungssoftware. Diese widmet individuellen biometrischen Risiken viel Aufmerksamkeit und unterstützt damit eine kundennahe Beratung.

Schon ein schneller Blick auf die Statistik legt häufige biometrische Risiken in Deutschland offen – schwere Krankheiten: Fast eine Mio. Menschen erleiden jedes Jahr eine Krebserkrankung, einen Herzinfarkt oder Schlaganfall. Doch trotz dieser hohen Zahl an jährlichen Neuerkrankungen sind in Deutschland viele Menschen nicht adäquat gegen die finanziellen Risiken abgesichert, die aus einer schweren gesundheitlichen Beeinträchtigung erwachsen können.

Das Problem: Keine oder falsche Absicherung für den Verlust der Arbeitskraft

Von den rund 53,8 Mio. Deutschen zwischen 15 und 65 Jahren besitzen rund 70 Prozent keine Risikoabsicherung – also weder eine Berufsunfähigkeits-, noch eine Dread Disease - oder eine Grundfähigkeitsversicherung. Und laut

einer aktuellen Studie von TNS Infratest denken rund zwei Drittel der Deutschen, dass eine Unfall- oder Lebensversicherung sie genügend gegen den Verlust ihrer Arbeitskraft absichert. Auch die staatliche Absicherung erscheint vielen noch als ausreichend, obwohl sie erheblich zurückgefahren wurde. Allen, die nach 1961 geboren wurden, steht bei Berufsunfähigkeit nur noch eine bescheidene gesetzliche Erwerbsminderungsrente zu. Passender Risikoschutz hat deshalb viel vertriebliches Potenzial.

Einfach mehr Absicherung: Risikoschutz-Update der Canada Life

Ein guter Aufhänger, um das Thema Risikoschutz beim Kunden anzusprechen, sind Produkte, die auf dem neuesten Stand sind. Canada Life zum Beispiel hat das Leistungsspektrum ihrer Risikoprodukte Ende August erweitert. Die Dread Disease-Police Schwere Krankheiten Vorsorge deckt künftig zwei Erkrankungen mehr ab, so dass sich Kunden nun gegen die finanziellen Folgen von insgesamt 43 schwerwiegenden Krankheiten absichern können. Im Rahmen der Grundfähigkeitsversicherung wurden einige Leistungsvoraussetzungen für Kunden noch vorteilhafter gefasst. Für beide Produkte gelten zudem weiter verbesserte Möglichkeiten, den Versicherungsschutz ohne erneute Gesundheitsprüfung zu erhöhen. Die Tarife der Risikoprodukte sind zum gleichen Preis wie bisher erhältlich.

Die Schwere Krankheiten Vorsorge bietet Versicherten bei bestimmten gravierenden Erkrankungen wie beispielsweise einem Herzinfarkt oder verschiedenen Krebsleiden im Lei-



Beratungssoftware von Canada Life

In Zusammenarbeit mit dem Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) hat Canada Life den Vorsorgeplaner entwickelt. Die Software besteht aus zwölf unterschiedlichen Rechenkomponenten, darunter die Risikovorsorge-Bedarfs-Beratung.



Risikoschutz-Beratung nach Maß: Risikovorsorge-Bedarfs-Beratung im Vorsorgeplaner von Canada Life

stungsfall finanzielle Soforthilfe per Einmalzahlung. Nun hat Canada Life den Leistungskatalog um das Intrakranielle Aneurysma und die Progressive Supranukleäre Blickparese ergänzt. Das Intrakranielle Aneurysma gehört zu den schweren Gefäß-Erkrankungen. Meist handelt es sich um eine Gefäßerweiterung im Schädel, die beispielsweise zu Lähmungserscheinungen, Sprach- und Sprachverständnisstörungen führen kann. Canada Life hat als erster Versicherer in Deutschland detaillierte Regelungen zum Intrakraniellen Aneurysma in die Versicherungsbedingungen aufgenommen. Die Progressive Supranukleäre Blickparese ist eine schwere Nervenerkrankung, die der Parkinson'schen Krankheit ähnelt.

Zudem wurde der Leistungsrahmen der Schwere Krankheiten Vorsorge für mehrere Erkrankungen verbessert.

Zum Beispiel ist neben einer schweren Verbrennung künftig auch eine schwere Erfrierung oder Verätzung im Versicherungsschutz eingeschlossen. Bei Taubheit oder Blindheit muss für einen Leistungsfall künftig nicht mehr der endgültige und vollständige Verlust der Hör- oder Sehfähigkeit gegeben sein. Auch bei Herzinfarkt oder einer Bypass-Operation wurde der Leistungsrahmen erweitert.

Die Grundfähigkeitsversicherung von Canada Life sieht eine Rente für Kunden vor, die durch Krankheit, Kräfteverfall oder einen Unfall bestimmte täglich benötigte Fähigkeiten verloren haben. Nun haben es Versicherte leichter, in einigen Fällen schon bei geringerer körperlicher Beeinträchtigung die vertraglich festgelegte Rente zu erhalten.

Sowohl für die Schwere Krankheiten Vorsorge als auch für die Grundfähigkeitsversicherung von Canada Life gelten über die ab Ende August zur Verfügung stehenden neuen Produkttarife erweiterte Möglichkeiten, den Versicherungsschutz zu erhöhen. Kunden können ihn nun unter bestimmten Voraussetzungen nicht nur bei einem Ereignis wie einer Heirat oder der Geburt eines Kindes, sondern auch zum fünften und zum zehnten Jahrestag des Vertrags ohne erneute Gesundheitsprüfung individuell aufstocken. Diese Option erleichtert es Kunden, ihren Risikoschutz an ihre Bedürfnisse anpassen. Canada Life ist der erste Versicherer in Deutschland, der Kunden diese Möglichkeit bietet.

Biometrische Risiken in passgenauer Beratung bewusst machen

Mit modernen Hilfsmitteln können Berater auf die individuelle Situation und die individuellen Risiken eines Kunden eingehen. Hierfür hat Canada Life in Zusammenarbeit mit dem Institut für Vorsorge und Finanzplanung (IVFP) den Vorsorgeplaner entwickelt. Die Software besteht aus zwölf unterschiedlichen Rechenkomponenten, darunter die Risikovorsorge-Bedarfs-Beratung. Diese hält zur Unterstützung der Vermittler bestimmte Fragestellungen bereit. Zum Beispiel, ob der Kunde eine Familie zu versorgen hat, ob sein Einkommen ausreicht, um im Krankheitsfall eine Weile beruflich kürzer zu treten und welche biometrischen Risiken es bei ihm gibt. Damit hilft die Software den Vermittlern, dem Kunden existenzielle Risiken vor Augen zu führen. Vermittler, die die Lücken im Versicherungsschutz konkret aufzeigen und benennen, gewinnen hier an Überzeugungskraft. ✓



KEEP IT SIMPLE



bAV kann auch ganz einfach gehen

Hans-Werner Rölf,
Director Corporate Pensions,
Standard Life Deutschland

Die betriebliche Altersversorgung (bAV) gilt seit längerem als Hoffnungsträger der Assekuranz. Die Nachrichten, welcher Versicherer zusätzliche Mitarbeiter angeworben, neue Modelle entwickelt oder bAV-Kooperationen abgeschlossen hat, reißen nicht ab. Das verwundert nicht, denn noch ist die Betriebsrente bei vielen Arbeitnehmern nicht angekommen. Doch um den Anteil der bAV auszubauen, ist es wichtig, einfache Lösungen anzubieten, die Unternehmen und Versicherte nicht überfordern.

Die Zahlen schwanken, aber vermutlich haben nur zwischen 30 und 40 Prozent der Erwerbstätigen in Deutschland eine Betriebsrente. Die Chancen, diese recht überschaubare Gruppe – zum Vergleich: Mehr als 60 Prozent der Bundesbürger sorgen bereits privat für ihr Alter vor – zu vergrößern, sind nicht schlecht. Laut einer Studie des Personalmagazins und des britischen Lebensversicherers Standard Life glaubt rund ein Drittel (34 Prozent) der Personalverantwortlichen in kleinen und mittleren Unternehmen daran, dass dieser Anteil noch wachsen kann.

Die Untersuchung zeigt, dass sich an der Reihenfolge der Attraktivität der einzelnen Durchführungswege

nichts geändert hat, wohl aber an ihrer Bedeutung: Es dominieren die Direktversicherung (74,4 Prozent der Unternehmen mit bAV bieten sie an) und die Pensionskasse (64,8 Prozent); ihre Anteile haben sich gegenüber der Vorjahresbefragung kaum verändert. Anders bei den übrigen Durchführungswegen: Die Unterstützungskasse kommt inzwischen auf 18,6 Prozent (2010: 5,5 Prozent), die Direktzusage auf 10,1 Prozent (2010: 2,5 Prozent) und der Pensionsfonds auf 7 Prozent (2010: 4 Prozent).

Wichtigste Kriterien für die Auswahl von bAV-Produkten und -Produktgebern sind demnach, neben Sicherheit bei Insolvenz, die Transparenz der angebotenen Lösungen (80,9 Prozent der Nennungen), verständliche Vertragsbedingungen (86,4 Prozent) und Seriosität des Anbieters (86 Prozent).

Komplexität aus der bAV herausnehmen

Doch mit dem Wissen um solche Fakten allein verkauft sich bei mittelständischen Unternehmen noch keine bAV. Wichtig bei Firmen dieser Größe ist es, einfache und verständliche Lösungen anzubieten. Es geht darum, die Komplexität herauszunehmen, die viele noch hinter der bAV vermuten.

Standard Life hat seinen Markenauftritt im Frühjahr dieses Jahres erneuert und mit dem Versprechen für Makler und Kunden verbunden, dass es künftig einfacher werden soll, mit dem britischen Lebensversicherer zu investieren. Dieser Ankündigung, die sich auch auf die bAV bezieht, sind Taten gefolgt.

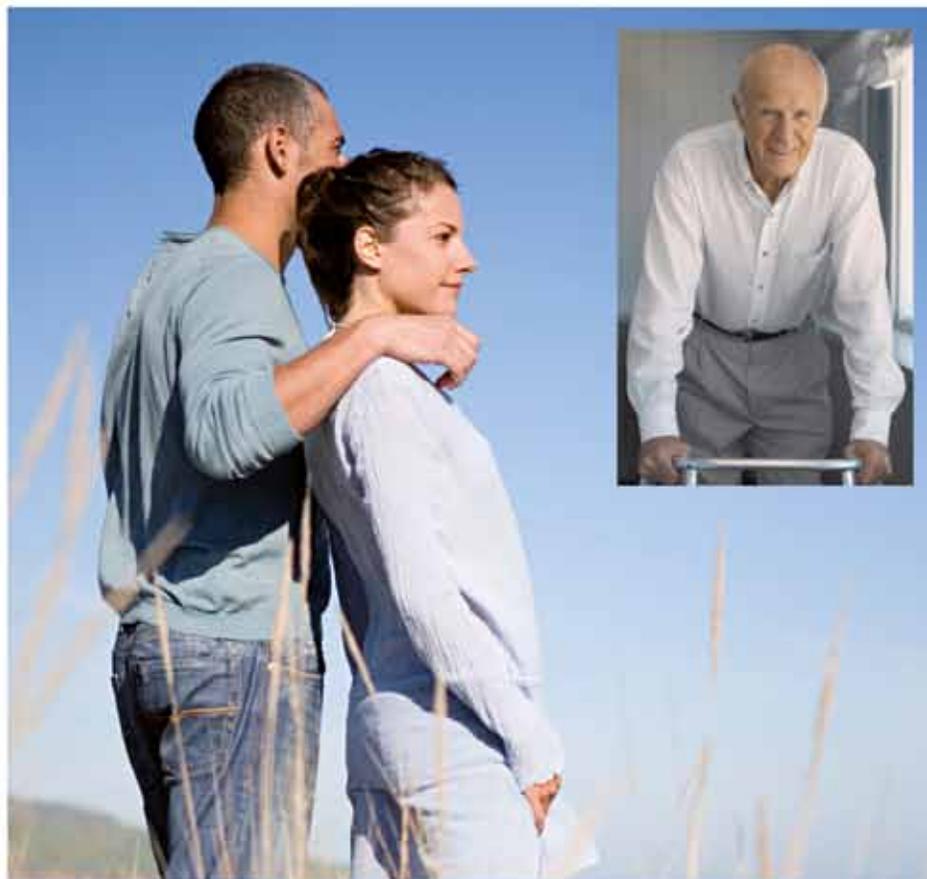
So hat Standard Life für die Einzeldirektversicherung (Einzel-DV) Freelax DV zahlreiche Lösungen und Unterstützungsangebote entwickelt. Eine Checkliste bei der Direktversicherung ermöglicht einen transparenten Beratungsprozess, und Servicegarantien stellen eine schnellere Policierung eingereicherter Anträge für Einzel-DVs sicher.

Kürzlich wurde die Gruppen-Direktversicherung Freelax Group DV neu gestaltet und vereinfacht. Die neuen Mindestsätze schließen auch Teilzeitarbeiter und Geringverdienende mit ein, die ein Unternehmen für 25 EUR Mindestbeitrag monatlich mitversichern kann. Der Tarif sieht keine Altersbegrenzung vor; die Versicherten müssen lediglich die Aufschubdauer von einem Jahr einhalten. Es gibt ein Angebot für alle Versicherten, der Vertrag tritt bereits ab fünf versicherten Personen in Kraft, und die Verwaltungskosten liegen um bis zu 71 Prozent unter denen der bisherigen Produkte. Darüber hinaus können Firmenkunden über eine Online-Plattform ihre Bestände ansehen und selbst Vertragsänderungen vornehmen.

Betriebliche Altersversorgung muss nicht kompliziert sein. Mit der Direktversicherung steht gerade kleinen und mittelständischen Firmen ein relativ einfach zu handhabendes bAV-Produkt zur Verfügung. Die Arbeitnehmer können mit einer Direktversicherung bei geringem finanziellen Aufwand und staatlicher Förderung Geld für ihre Altersvorsorge ansparen. Jetzt gilt es, Arbeitgeber und Arbeitnehmer von den großen Vorzügen der betrieblichen Altersversorgung zu überzeugen. ✓

Ab sofort auch als
Unisex-Tarif
mit erweiterter
Leistung!

Jetzt bestandsfestes Geschäft sichern
Rente PLUS mit Pflegeschutz



Die Highlights für Sie und Ihre Kunden:

- Erhöhte Altersrente im Pflegefall zu Rentenbeginn und im Rentenbezug
- Kapitaloption für maximale Flexibilität
- Hinterbliebenenabsicherung serienmäßig



Wir freuen uns auf Ihren Besuch:
Halle 4, Stand D09

www.volkswohl-bund.de

Altersversorgung

Der persönliche Kontakt in den Zeiten der sozialen Netzwerke

Social Media und die Kundenkommunikation

Die Kundenansprache über Facebook, Twitter und Co gewinnt an Bedeutung. Entscheidend ist immer noch der persönliche Kontakt von Mensch zu Mensch. Und darum gehört das Empfehlungsmarketing nach wie vor zu den wichtigsten Kundengewinnungsstrategien.

Keine Frage: Mit Social Media können die Unternehmen ihre Marke stärken, das Image schärfen, einen zusätzlichen Verkaufskanal nutzen sowie Kunden binden und mit ihnen interagieren. Doch viele Unternehmen sind unsicher, was konkret sie tun müssen, um die sozialen Netzwerke für den Kundenkontakt zu nutzen. Zumal selbst im Social Web nicht alles Gold ist, was glänzt.

Follower und Fans sind noch keine Kunden

Da sind zum Beispiel die enormen Streuverluste im anonymen World Wide Web. Sie sind noch zu groß, als dass Social Media die klassischen Kundenansprachen verdrängen könnte. Der CRM-Spezialist Reinhold Rapp betont in einem Interview, dass es kaum möglich sei, die „Fans in sozialen Netzwerken in echte Kontakte umzuwandeln.“ Ein Grund: Die meisten User wollen sich im Netz mit Gleichgesinnten austauschen, miteinander kommunizieren, aber nicht mit Werbebotschaften belästigt oder in ihrer Eigenschaft als Kunden angesprochen werden.

Auf Firmenseite fehlt es häufig an der notwendigen Medienkompetenz. Schon werden die ersten Social Media Guidelines entwickelt, in denen Richtlinien für die Unternehmenskommunikation in den sozialen Netzwerken formuliert sind. Ein Beispiel: „Authentizität: Die Kommunikation im Social Media sollte persönlich, regelmäßig, dauerhaft, ehrlich, zuverlässig und relevant erfolgen.“ Diese Regel freilich könnte auch in den Verhaltensregeln für den realen Kundenkontakt stehen. Wie es überhaupt bei allen Unterschiedlichkeiten Prinzipien gibt, die in der virtuellen Welt und der realen Welt gelten.

Wichtig bleibt auch in Zeiten von Social Media eine differenzierte Zielgruppenanalyse: „Wo tummeln sich die potentiellen Kunden im Internet, ist eine Präsenz bei Youtube notwendig, ist der Kommunikationsaustausch mit ihnen über Facebook sinnvoll?“ Das sind Fragen, auf die Sie eine Antwort finden müssen. Das Ziel sollte nicht sein, die gesamte Internetgemeinde anzusprechen, sondern unter den vielen Millionen Usern die Menschen herauszufiltern, denen Sie nützlich sein können.

Angenommen, Sie starten eine Akquisitionsoffensive in einer spezifischen Versicherungssparte. In der Zielgrup-



pe 60-Plus erzielen Sie mit einiger Wahrscheinlichkeit mit den klassischen Werbe- und Marketingaktivitäten größere Erfolge als mit Facebook und Co. Sind hingegen junge Familien oder Berufseinsteiger Ihre Zielgruppe, ist es zwingend notwendig, bei Youtube präsent zu sein und die Anzahl Ihrer „Freunde“ und „Follower“ bei Facebook auszuweiten.

Social Media als unterstützende Akquisitionsstrategie

Social Media stellt eine Spielwiese dar, auf der die Unternehmen Duftmarken setzen müssen, um bekannt(er) zu werden. So verleihen Sie Ihrem Unternehmen und Ihren Produkten ein sympathisches Gesicht. Zumindest derzeit stellt die Kundenansprache über die sozialen Netzwerke eher eine flankierende und unterstützende Maßnahme zu den etablierten Akquisitionsstrategien dar. Eine Regus-Umfrage (August 2011) besagt: Die Mehrheit der Unternehmen in Deutschland (72 Prozent) meint, eine effiziente Marketingstrategie ohne die Verwendung sozialer Netzwerke sei undenkbar. Aber 68 Prozent betonen den Wert einer ausgeglichenen Marketingstrategie. Sie sind der Überzeugung, dass Marketingkampagnen vor allem als Kombination von traditionellen und digitalen Mitteln erfolgreich sein können.

Es ist falsch, Social Media und die klassische Kundenansprache gegeneinander ausspielen zu wollen. Gefragt ist die kluge Kombination der verschiedenen Möglichkeiten:

- Der Versicherungsberater etwa nutzt nach wie vor die direkte Kundenkommunikation, um den Erstkontakt anzubahnen. Am Telefon baut er Vertrauen auf und setzt alles daran, einen persönlichen Gesprächstermin zu erhalten.
- Vor allem im After Sales Bereich nutzt das Versicherungsunternehmen dann die Möglichkeit zur Interaktion – und bittet den internetvertrauten Kunden, in „seinem“ sozialen Netzwerk, bei seinen Followern via Twitter, Blog und E-Mail das Unternehmen, den Berater und die Produkte weiterzuempfehlen.

Denn dies gehört ebenfalls zu den virtuellen Grundregeln: Eine Empfehlung ist auch bei Facebook Gold wert. Ein zufriedener Kunde empfiehlt Sie im Freundeskreis – und die Freunde verifizieren die Aussagen Ihres Kunden im Internet: „Mal sehen, wie die Finanzanlage, die Firma und der Vermittler Jürgen Schmitz im Blog bewertet werden, mal sehen, wie er sich im Xing-Profil präsentiert.“

Allerdings ist die positive Empfehlung dort genauso rasch ausgesprochen und verschickt wie die negative. Und ein Forum oder ein Blog kann vom unerbittlichen Kritiker ebenso besucht werden wie vom ehrlichen Lober. Und darum gilt, eine Empfehlung von Angesicht zu

Angesicht hat immer noch deutlich mehr Gewicht als die hundertfache Empfehlung über den Gefällt-mir-Button oder das Daumen-runter-Symbol.

Von Mensch zu Mensch

Gerade wenn es um Lebensversicherungen, Krankenversicherungen und Kapitalanlagen, mithin um sensible Themen und das liebe Geld geht, ist selbst im Internetzeitalter der persönliche Kontakt von Mensch zu Mensch sehr wichtig und zuweilen unersetzlich. Das darf in dem Hype rund um die sozialen Netzwerke nicht in Vergessenheit geraten. Die authentische Begegnung zwischen Kunde und Berater auf Augenhöhe, in der der Berater den Kunden als gleichberechtigten Gesprächspartner ansieht, den er mit kundenorientierten Nutzenargumenten überzeugt, nicht überredet – dies ist zumindest in dieser unmittelbaren Konkretheit beim virtuellen Kontakt nicht gegeben.

Vertrauen, das letztendlich zu einem Abschluss und damit zu einer erheblichen Investition und zur Weiterempfehlung führt, ist in den meisten Kundenkontakten ohne Mensch-zu-Mensch-Kommunikation kaum vorstellbar. Das zeigt sich besonders bei der Akquisition. Wenn Ihre Versicherungs- und Finanzprodukte und Sie von einem Verwandten, Berufskollegen oder Kameraden aus dem Sportverein oder Kegelclub empfohlen oder Ihr persönliches Auftreten lobend erwähnt werden, wiegt dies bei weitem mehr als die Daumen-hoch-Klickrate. Darum gilt: Ihre Speerspitze bei der Neukundengewinnung ist und bleibt das klassische Empfehlungsmarketing.

Fazit_ Social Media gehört zu einem professionellen Marketing-Mix. Analysieren Sie, mit welchem Einsatz Ihre entsprechenden Aktivitäten betrieben werden müssen, um den erwünschten Nutzen bei der Akquisition zu erreichen. Entscheidend ist nach wie vor der persönliche Kontakt zum potentiellen Neukunden. Prüfen Sie in Abhängigkeit Ihrer Branche und der Zielgruppe, die Sie ansprechen wollen, wie sich Social-Media-Aspekte und die klassischen Möglichkeiten der Kundenansprache sinnvoll miteinander kombinieren lassen. ✓



Der Autor
Klaus-J. Fink ist anerkannter Erfolgstrainer für Telefon- und Empfehlungsmarketing und Experte für die Neukunden- und Mitarbeitergewinnung.

✉ info@fink-training.de,
🌐 www.fink-training.de

Gothaer Direktversicherung VarioRent ReFlex:

Das perfekte Gespann fürs Alter.



Mit der neuen Generation Altersvorsorge müssen sich Ihre Kunden nicht mehr zwischen Sicherheit und Rendite entscheiden. Denn die Gothaer verbindet eine sichere garantierte Rente mit den Ertragschancen der Börse.

- Kombiniert Rendite und Sicherheit**
- 100% ige Beitragsgarantie zum geplanten Rentenbeginn**
- Automatische jährliche Renditesicherung**

Jetzt über die Vorteile der neuen Generation Altersvorsorge informieren:
Thomas Ramscheid, thomas_ramscheid@gothaer.de
oder www.makler.gothaer.de

Gothaer

Wir machen das.



Neue Zeiten fordern neue Ideen



Tim Glücker,
Denk.Mal Drei Immobilienkonzepte

Immer am Ball zu bleiben, auf der Höhe der Zeit, ist ein hoher Anspruch. Seit fast 30 Jahren betreut die [pma:] deswegen Finanz- und Versicherungsmakler auf allen Ebenen. Neben den klassischen Anlageformen setzt das Unternehmen auch auf innovative Konzepte. [pma:] hat die Zeichen der Zeit erkannt, noch viel wichtiger aber ist: [pma:] weiß sie auch zu deuten. Brandneu im Portfolio bei [pma:] ist deshalb die „Immobilie als nachhaltige Wertanlage“. *Denk.Mal Drei* hat sich auf die Beratung von Kapitalanlegern im Bereich Immobilie spezialisiert und wir freuen uns über die Kooperation mit der [pma:] und Ihnen.

Kompetenz schafft Vertrauen

Durch die Kooperation mit *Denk.Mal Drei* bietet sich Ihnen und den anderen [pma:] Partnern eine nach- und vor allem werthaltige Möglichkeit, Ihren Kunden eine weitere, attraktive Anlagemöglichkeit zu präsentieren. Maßgeschneiderte Immobilien als lohnenswerte Kapitalanlage. Damit können Sie in Ihrer Beratung immer punkten. Denn eine Immobilie sollte in keinem guten Anlageportfolio fehlen. Dabei reicht das *Denk.Mal Drei* Angebot von attraktiven Denkmalimmobilien bis hin zu renditestarken Bestandsobjekten.

Eine Vielzahl von [pma:] Partnern haben sich schon mit unserem *Denk.*

Mal Drei Immobilienkonzept vertraut machen können. Bei Roadshows, Präsentationen und [pma:] Regionaltagungen überzeugten sie sich von den Möglichkeiten, die diese Anlageform nicht nur ihren Kunden sondern auch ihnen selbst eröffnet. Die Resonanz war überwältigend. An dieser Stelle möchten wir uns herzlich dafür bedanken. Dass unser Konzept in solch einem Ausmaß angenommen wird, ist ein Erfolg und beweist zugleich, das die [pma:] gemeinsam mit *Denk.Mal Drei* beim Thema Immobilie als nachhaltige Wertanlage einen Schritt in die richtige Richtung geht.

Immobilie ja – aber welche?

Auf diese scheinbar schwierige Frage haben wir eine einfache Antwort. Die von uns in den Vertrieb genommenen Immobilien bestechen durch Ihr Gesamtkonzept. Nachhaltig. Renditestark. Sicher. Ein Konzept, welches auch vom Endkunden als bestechend einfach betrachtet wird.

Sind nun auch Sie neugierig geworden? Ab dem 15. November 2011 werden wir Ihnen unser Konzept auch auf der Intranetseite von [pma:] präsentieren. Unter dem Button „Team Immobilie“ können alle wichtigen Informationen, Objektangebote und Termine abgerufen werden. Wir werden Sie auch kurzfristig über unser monatliches Immobilien-Jour-fix informieren, bei dem wir die aktuellen

Objekte vorstellen, Beratungsansätze liefern und die Abwicklung mit Ihnen besprechen werden.

Ein Highlight, das es sich jetzt schon vorzumerken gilt: die Präsentation des aktuellen Denkmalobjektes in Ludwigshafen Anfang Dezember – mit Glühwein, Punsch, Bratwürsten, Mandeln, Lebkuchen und natürlich einem Weihnachtsmann. Hier können Sie sich mit Ihren Kunden von diesem Highlight bei der Besichtigung der Musterwohnung überzeugen. Der Termin wird Ihnen kurzfristig über das Intranet bekanntgegeben.

Übrigens: Dass wir mit unserem Beratungsansatz richtig liegen, beweisen neueste Umfragen. Mehr als 90 Prozent der Deutschen misstrauen dem Aktienmarkt. Zudem fürchten viele Privatanleger eine Inflation, die mit Tagesgeldgeschäften kaum auszugleichen ist. Deshalb steigt derzeit die Nachfrage nach werthaltigen Anlageformen immens. Mit der Kooperation mit *Denk.Mal Drei* haben Sie jetzt die Möglichkeit, Ihren Kunden einen weiteren hochattraktiven Baustein in dessen vielfältigem Produktportfolio präsentieren zu können.

Nutzen Sie die Chance, denn nichts ist richtiger als der Spruch: „Wer in Immobilien investiert, investiert in einer sicheren Zukunft und diversifiziert sein Anlageportfolio!“ ✓

Schließen Sie nachhaltig das Rentenloch!

Das Skandia Nachhaltigkeits-Portfolio kombiniert Renditechancen mit einem guten Gewissen



Thomas Wöstmann,
Senior Sales Manager,
Skandia Lebensversicherung AG

Energieeffizienz, ressourcenschonende Produktion oder Elektromobilität: Aktuelle Schlagwörter, die

zunehmend auch Anlegerbedürfnisse widerspiegeln. Gerade in Zeiten anhaltender Finanz- oder Währungskrisen werden Verbraucherverhalten und Anlageziele zunehmend kritischer hinterfragt. Und Kundenfragen verlagern sich dabei vermehrt in die direkte Beratungssituation.

Einzigartig gut:

Das Skandia Nachhaltigkeits-Portfolio

Mit dem neuen und deutschlandweit einzigartigen Skandia Nachhaltigkeits-Portfolio sind Sie als Berater und Ihre Kunden jetzt bestens aufgestellt. Denn dank eines aktiv gemanagten Portfolios bleibt das Bewusstsein, umweltverträglich und sozial verantwortlich zu handeln, nicht länger auf der Strecke. Und Ihre Kunden halten Ihnen die Treue, weil dieses Portfolio im doppelten Sinne nachhaltig ist. Zum einen im Hinblick auf das Anlageziel, das mit einem Total-Return-Ansatz darauf ausgerichtet ist, Verluste zu begrenzen und gleichzeitig mittelfristig eine positive Rendite zu erwirtschaften. Zum anderen enthält das Portfolio nur Investmentfonds, die den Nachhaltigkeitsrichtlinien der Skandia entsprechen. Das Skandia Nachhaltigkeits-Portfolio kann als Investment-Option bei der Skandia Fondsrente angewählt werden und ist auch mit den anderen Investment-Optionen flexibel kombinierbar.

In jeder Marktlage aussichtsreich und verantwortungsbewusst investiert

Das Skandia Nachhaltigkeits-Portfolio orientiert sich an den jeweils aktuellen Marktlagen. Dabei wird auf unterschiedliche Marktentwicklungen auch aktiv reagiert. Der Skandia Investment-Prozess kombiniert also klassische Finanzanalyse (ausgerichtet auf wirtschaftlichen Erfolg) mit der Nachhaltigkeitsanalyse (Einhaltung ethischer Normen, fortschrittlicher Umweltstandards und sozialer Verantwortung). So können sich Ihre Kunden mit dem guten Gefühl zurücklehnen, aussichtsreich und nachhaltig investiert zu sein, ohne sich um ihre Geldanlage permanent zu kümmern.

Nachhaltige Vorteile auf einen Blick

- Renditechancen aus Total-Return-Ansatz
 - Lehnen Sie sich zurück: Aktives Portfolio-Management
 - Ökologisch, ethisch und/oder sozial ausgerichtete Fonds
 - Vorgabe der ESG-Kriterien durch Ethikbeirat
-

Anlagekriterien werden von renommierten Nachhaltigkeitsexperten geprüft

Wo Nachhaltigkeit draufsteht, muss auch konsequent Nachhaltigkeit drin sein. Deshalb verfügt die Skandia über einen zweistufigen Auswahlprozess. Auf Ebene 1 identifiziert die Skandia diejenigen Fonds, die ESG-Kriterien im Fondsmanagement aktiv umsetzen. Welche ESG-Verfahren anerkannt werden, legt der Skandia Ethikbeirat fest. Qualitätsmerkmale für einen nachhaltigen Fonds sind z. B. Auszeichnungen wie das Eurosif-Siegel vom Forum Nachhaltige Geldanlagen e. V. (FNG) oder die Einbeziehung einer externen Agentur wie der Oekom Research AG. Auf der zweiten Ebene wird vom Fondsmanagement oder seinem Ethikbeirat festgelegt, nach welchem Ansatz ein nachhaltiges Anlageuniversum erstellt werden soll.

Fazit_ Mit dieser neu entwickelten Investment-Option geben Sie Ihren Kunden die Möglichkeit, eigene finanzielle Ziele zu verwirklichen und gleichzeitig daran mitzuwirken, wichtigen Umwelt- und Sozialthemen nachhaltig gerecht zu werden. Ein schöner Einstieg ins Thema für Ihre Kunden bietet auch unser Filmbeitrag zum Thema Nachhaltige Altersvorsorge unter: www.skandia.de/nachhaltigkeit. ✓

Jetzt schon vormerken:

Online-Schulungen zum Thema Nachhaltige Geldanlagen am 23. und 25.11.2011, jeweils 10-11 Uhr.

Referenten: Volker Weber, Forum Nachhaltige Geldanlagen e.V., und Vladimir Skendzic, Investment-Spezialist der Skandia.

Sichern Sie sich Ihren Platz zur Online-Schulung unter: www.vorsicht-rentenloch.de

 Thomas Wöstmann
 0175 / 57 48 025
 twoestmann@skandia.de



1

Eine Erfahrung:
Biometrische Risiken
lassen sich nicht
wegreden. Aber mit
überzeugenden
Lösungen absichern.

Sandra Martini – Allianz Maklerbetreuerin

Nutzen Sie bewährte Highlights und starke Innovationen der Allianz Biometrieprodukte.

Mit unseren Lösungen zu biometrischen Risiken decken Sie einen großen Absicherungsbedarf. Denn nach wie vor schützen noch zu wenige Erwerbstätige ihre Arbeitskraft ausreichend. Dank der Finanzstärke und Solidität der Allianz profitieren Ihre Kunden bei unseren Angeboten von einem gesicherten Leistungsversprechen. Dazu sind unsere Berufsunfähigkeits-, Risikolebens- und Pflegevor-

sorgeprodukte besonders flexibel und können je nach Lebensphase einfach angepasst werden. Auch in unabhängigen Ratings wird ihre ausgezeichnete Qualität immer wieder bestätigt – z. B. im Hinblick auf eine der niedrigsten Prozesshäufigkeiten und eine sehr hohe Annahmequote bei unserer BU. Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Maklerbetreuer oder unter www.makler.allianz.de



Mittel- bis langfristige Anlagepotentiale darstellen



Seit einigen Wochen ist das Kompetenzteam Kapitalanlagen für alle Berater am neuen Standort am Aasee erreichbar. Aber wie sieht es auf den Märkten aus in Zeiten von Euro-Schwäche, Wirtschaftskrise und Staatspleiten? [partner:] fragte nach, die Experten der Value Experts Vermögensverwaltungs AG – kurz Valexx – gaben Antworten.

Die Valexx AG besitzt seit Januar 1998 eine Lizenz als Finanzdienstleistungsinstitut (Anlagevermittlung, Anlageberatung und Finanzportfolioverwaltung).

Verwaltetes Vermögen: 235 Mio. EUR

Umsatz: 2.047.000 EUR (Angaben per 31. 12. 2010).

Zahl der Mitarbeiter: 22, davon 16 in der Beratung und Betreuung unserer Kunden.

Grundsätze: Wir arbeiten bankenunabhängig, diskret und individuell. Wir unterstützen unsere Kunden mit Know-how, langjähriger Erfahrung und viel Gespür für ihre individuellen Wünsche. Gemeinsam mit unseren Kunden wollen wir ihr Vermögen sichern und es vermehren – ganz gleich, ob es sich um Wertpapiere, Immobilien oder Sachbesitz handelt.

1. Welche Fragen werden seitens Ihrer Kunden zurzeit vermehrt an Sie gestellt?

Wie stabil ist der Euro? Wie schütze ich meine Anlagen vor einer möglichen Geldentwertung? In welcher Form könnte eine Geldentwertung von statten gehen? Gibt es überhaupt noch sichere Kapitalanlagen? Was sind die möglichen Folgen aus den immens hohen Staatsverschuldungen für den einzelnen Bürger und Anleger?

2. Welche Auswirkungen hatte die Lehmann-Krise auf Ihr Geschäft und Ihre Kunden?

Deutsche Anleger haben durch die Lehman-Pleite vor allen Dingen Geld durch die Nichteinlösung der Lehman-Zertifikate verloren. Das Thema Geldanlage in Zertifikaten hat in unserem Institut auch vor der Krise Ende 2008 nie eine große Rolle gespielt. Insofern hat sich unsere grundsätzlich sehr konservative Firmenphilosophie bestätigt. Die Anleger sollten aus der Krise gelernt haben, dass es sinnvoll ist, ausschließlich in Finanzprodukte zu investieren, die sowohl Kunde als auch Berater wirklich vollumfänglich verstehen.

3. Was sind Ihrer Meinung nach derzeit die größten Krisenherde? Und wie müssen Vermögensverwalter heute reagieren?

Das derzeit größte latente Risiko ist sicherlich die Möglichkeit einer oder mehrerer Staatspleiten. In der Praxis ist es heute sicherlich so, dass oftmals auf kurzfristige Trends gesetzt wird. Vor dem Hintergrund der aktuellen Situation – sowohl in den einzelnen Staaten als auch in den Banken – sollte es hier doch eher so sein, dass man das Ganze langfristig nicht aus den Augen verliert. Daher ist eher eine strategisch langfristig ausgerichtete Asset-Allocation zu bevorzugen.

4. Erkennen Sie Produktrends im Anlageverhalten Ihrer Kunden?

Der übergeordnete Produkttrend ist die Suche der Kunden nach inflationsgeschützten Anlagen. Diese trennen



sich in traditionelle festverzinsliche Papiere, die mit Inflationsabsicherungen in Form von Garantien durch Banken z. B. unterlegt werden sowie die auch in der Vergangenheit üblichen inflationsgeschützten Anlagen wie Rohstoffe, Immobilien und Aktien. Die letzteren Positionen in vielerlei Ausgestaltung, vom Direktinvestment über unterlegte Zertifikate bis hin zu Fonds, die eine breite Mischung ermöglichen (z. B. vermögensverwaltende Fonds).

5. Wie stehen Sie zu Gold und den diesbezüglichen Anlageformen?

Ein gewisser Anteil an Gold hat in einem breit aufgestellten Depot sicherlich seine Berechtigung. Ausgelöst durch den Run in den letzten zwei bis drei Jahren hat sich der Preis allerdings schon in schwindelerregende Höhen bewegt. Somit sind zumindest kurzfristig auch größere Rückgänge (wie zuletzt bereits geschehen) durchaus einzukalkulieren. Zur Anlage sollte physisches Gold bevorzugt werden und nicht irgendwelche verbrieften Goldforderungen.

6. Wie begegnen Sie der Inflation?

Mittels einer konservativen und sachwertorientierten Anlagestrategie.

7. Vor welchen Fehlern warnen Sie Ihre Klienten derzeit insbesondere?

Kein Erwerb von undurchsichtigen Finanzderivaten (Zertifikate). Vermeidung einer zu hohen Liquiditätsquote, die bei punktuellen Inflationsgefahren am gefährdetsten erscheint. Keine Verkäufe aufgrund kurzfristiger Negativmeldungen aus einer Angstsituation vornehmen. Vermeidung von Klumpenrisiken und einer zu geringen Streuung der Anlage.

8. Zurzeit überschlagen sich die schlechten Nachrichten in der Wirtschaftspresse. Wie reagieren Ihre Kunden darauf? Und wie reagieren Sie auf Ihre Kunden?

In der Regel reagieren Kunden prozyklisch auf entsprechende Nachrichten in der Wirtschaftspresse. Aufgabe unseres Hauses ist es, durch sachliche und fachliche Hintergrundinformationen die mittel- bis langfristigen Potenziale der Anlagen darzustellen und so auf fundamentierter Basis Verkäufe bzw. Käufe zu optimieren.

9. Welche Entwicklung sehen Sie im Wettbewerb im Bereich Vermögensverwalter, Private Banking und Family Office?

Aufgrund der immer weiter fortschreitenden Regulierungsanforderungen und der damit verbundenen steigenden Kosten wird sich der Markt zwangsweise konzentrieren.

10. Wie können Berater das abnehmende Kundenvertrauen gegenüber den Banken nutzen?

Die Kunden sind mittlerweile sehr gut informiert über das Vorgehen der Banken im Vertrieb. Insofern haben unabhängige Vermögensverwalter die Chance, sich dort positiv abzugrenzen, indem sie sich als Sachwalter des Kunden positionieren. Dies gelingt umso überzeugender, da bei einem unabhängigen Vermögensverwalter Produktinteressen in den Hintergrund treten.

11. Wie gewinnen Sie Neukunden?

Die Wege zur Neukundenakquise sind grundsätzlich vielfältig. Während allgemeine Mailingaktionen nur mäßige Resonanz auslösen, erfolgen einzelne Ansprachen in der Regel über ein bestehendes Netzwerk aus Steuerberatern, Rechtsanwälten sowie Wirtschaftsprüfern, da diese bereits einen intensiven Kundenkontakt haben. Auch zeigt eine aktive lokale Präsenz (z. B. Teilnahme an Messen) Wirkung. Die effektivste Form der Neukundenakquise ist und bleibt jedoch die Weiterempfehlung durch zufriedene Kunden. ✓

Einkommensvorsorge für jedermann

Die neue Allianz Körperschutzpolice (KSP) versichert die Arbeitskraft sehr preisgünstig. Eine Berufsunfähigkeitsversicherung soll sie aber auf keinen Fall ersetzen.



Norbert Dierichsweiler,
Leiter Maklervertrieb Köln,
Allianz Lebensversicherungs-AG

Auch Verbraucherschützer zählen eine Berufsunfähigkeitspolice zu den ganz wichtigen privaten Versicherungen. Im Grunde sollte sie jeder haben, der von seiner Arbeitskraft lebt. Bislang scheiterte diese Erkenntnis aber nicht selten an der finanziellen Bereitschaft oder der persönlichen Fitness der Antragsteller. Wen bereits die ersten ernsthaften Zipperlein plagten, der bekommt so eine Police nur mit Ausschlüssen, zu einem höheren Preis – oder auch gar nicht mehr. Die andere Crux: Potenzielle Kunden, die in ihrem Beruf besonders gefährdet sind und deshalb zur Berufsgruppe C oder höher zählen, gehören oft nicht gerade zu den Gutverdienern. Eine selbstständige BU-Versicherung mit 800 EUR Monatsrente kostet beispielsweise einen 30-jährigen Bauarbeiter in Berufsgruppe D monatlich etwa 115 EUR. Das ist viel Geld für jemanden, der durchschnittlich nur etwa 2.200 EUR brutto verdient und auch noch anderweitig vorsorgen muss.

Körperschutzpolice als Ventilösung

Allianz Leben kann diesen Kunden mit der neuen Körperschutzpolice (KSP) jetzt ein interessantes Alternativangebot machen. Sie soll dort zum Zug kommen, wo eine Berufsun-

fähigkeitsversicherung aus den genannten Gründen nicht machbar scheint. Ersetzen soll sie die BU-Versicherung aber keinesfalls. Die KSP ist vor allem für Menschen in den Berufsgruppen C und höher gedacht, die hauptsächlich körperlich tätig sind und die weniger einen ganz speziellen Beruf als vielmehr den Broterwerb als solchen versichert haben möchten.

Körperliche und geistige Fähigkeiten statt beruflicher Qualifikation

Im Fokus der neuen KSP steht daher auch kein bestimmtes Berufsbild. Versichert sind vielmehr solche Fähigkeiten, die für nahezu jede Art von Erwerbstätigkeit unverzichtbar sind. Die KSP zahlt eine monatliche Rente, sobald auch nur eines dieser Kriterien mindestens ein Jahr lang stark beeinträchtigt ist. Entscheidend ist das jeweilige Resultat. Ob eine Erkrankung, ein Unfall oder ein übermäßiger Verschleiß ursächlich sind, ist unwichtig. Der für eine Leistung erforderliche Schweregrad einer Beeinträchtigung ist allerdings deutlich höher als bei einer Berufsunfähigkeitsversicherung. Das ist auch der Grund, weshalb die KSP in vielen Fällen spürbar weniger kostet.

Schutz bei schweren Krankheiten

Eine Einmalzahlung bei einer schweren Erkrankung ist neben der versicherten Rente der zweite Leistungsteil der Körperschutzpolice. Sechs Erkrankungen lassen die Einmalzahlung fällig werden: Herzinfarkt, Schlaganfall, Krebs, Querschnittslähmung, multiple Sklerose und Koma. Die Höhe der Geldsumme entspricht einer jährlichen KSP-Rente. Die KSP-Rente, welche die Grundfähigkeiten versichert, und die Einmalzahlung aus der Komponente „Schwere Krankheiten“ werden je nach Anlass unabhängig voneinander fällig. Es kann damit durchaus passieren, dass beide Leistungen gleichzeitig fällig werden oder nur eine allein.

Neue Marktpotenziale

Eine Körperschutzpolice soll und kann eine BU nicht vollwertig ersetzen, dafür schafft sie die wirtschaftlichen Voraussetzungen, dass sich ein deutlich größerer Teil der Erwerbstätigen gegen das Risiko versichert, nicht mehr von der eigenen Arbeitskraft leben zu können. Eine Körperschutzpolice ist für jeden erschwinglich. ✓



Viele Arbeitnehmer haben Angst, dass ihre staatliche Rente später nicht reichen wird.

Renten

Aufbau

Mit der neuen Direktversicherung von AXA bieten Sie Ihren Kunden eine attraktive betriebliche Altersversorgungslösung für finanzielle Sicherheit im Alter.

Die Überalterung unserer Gesellschaft führt zu deutlichen Lücken in der staatlichen Rente. Lassen Sie daher Ihre Firmenkunden von den leistungsstarken Vorsorgelösungen von AXA profitieren. In der Direktversicherung bietet AXA mit der bAV-RentePlus eine erstklassige Produktlösung, die hohe Garantieleistungen mit einer Überschussbeteiligung auf TOP-Niveau vereint. Zusätzlich profitieren Ihre Firmenkunden in jedem Fall von hohen Ersparnissen bei den Steuer- und Sozialversicherungsabgaben. Gewinnen Sie jetzt neue Kunden mit einem starken Partner. Kommen Sie zu AXA.

Informationen zur betrieblichen Altersversorgung von AXA sowie Ihren persönlichen Ansprechpartner in der Nähe finden Sie unter www.AXA-Makler.de.



Maßstäbe / neu definiert



Voraussetzungen für ein erfolgreiches bAV-Geschäft

Mehrwerte beim Produkt und beim Service



Thomas Winkels,
Leiter der Maklerdirektion West,
Bayerische Beamten Versicherungen

Aktuelle Umfragen zum Thema Altersvorsorge bescheinigen der betrieblichen Altersversorgung ein hohes

Umsatzpotenzial - insbesondere bei kleinen und mittelständischen Unternehmen.

Sichern Sie Ihren Kunden jetzt wichtige Vorteile

Kennen Sie das auch? Sie bekommen einen Tipp, der Ihnen eine Menge Vorteile verspricht. Leider wartet man oft ab und denkt erst wieder daran, wenn es dafür schon zu spät ist. Aktuell haben Sie zwei heiße Tipps für Ihre Kunden:

- Aufgrund des anhaltend niedrigen Zinsniveaus wird die Garantieverzinsung vom Gesetzgeber auf 1,75 Prozent gesenkt.
- Zusätzlich wird eine Auszahlung der Leistung künftig erst ab Alter 62 möglich sein.

Beides gilt für alle Lebens- und Rentenversicherungen, die ab dem 01.01.2012 abgeschlossen werden.

Sichern Sie Ihren Kunden deshalb jetzt den höheren Garantiezins für die gesamte Laufzeit seines Vertrages, denn 0,5 Prozentpunkte mehr Garantiezins bedeuten bei einem langfristigen Sparvertrag schnell ein paar tausend Euro mehr für die Altersversorgung. Zusätzlich sichern Sie Ihren Kunden einen flexiblen Rentenbeginn ab Alter 60.

Top-Produkte der BBV mit staatlicher Förderung

Nahezu unsere komplette Tarifpalette steht Ihnen als gezillmerte und ungezillmerte Variante zur Verfügung – Sie entscheiden je nach Bedarf, was Sie Ihrem Kunden anbieten. Insbesondere bei Kunden mit einer hohen Fluktuati-

onswahrscheinlichkeit sind hohe Übertragungswerte von Beginn an besonders wichtig. Hier sind ungezillmerte Tarife die idealen bAV-Produkte. Bei einer angenommenen sechsprozentigen Wertentwicklung des Fonds stehen bei einer 25-jährigen Laufzeit beispielsweise nach einem Jahr bereits 87 Prozent, im Kollektivbereich sogar 94 Prozent der eingezahlten Beiträge zur Verfügung. Das sichert Ihnen zufriedene Kunden, denn für den Arbeitnehmer ist entscheidend, welche Wertauskunft er im Fall der Fälle erhält. Mit den hohen Werten, insbesondere in den ersten Jahren, bieten Sie Ihren Kunden ein hervorragendes Produkt mit attraktiven Leistungen – auch im Fall eines vorzeitigen Ausscheidens. Und Sie sind auf jeden Fall auf der sicheren Seite, wenn es um das Thema Haftung geht.

Durch die laufende Courtage können Sie sich entweder eine konstante Einnahmequelle aufbauen. Aber auch für eine einmalige Vergütung ist bei diesem Produkt durch eine attraktive Factoring-Lösung gesorgt. Zusätzlich einzigartig und kostenlos mit eingeschlossen: finanzieller Schutz bei Arbeitslosigkeit und Arbeitsunfähigkeit!

Sie kennen das aus Ihren Beratungen: Angst vor Arbeitslosigkeit und den damit verbundenen finanziellen Engpässen sind oft ein entscheidendes Hindernis, sich für den langfristigen Aufbau einer Altersvorsorge zu entschließen. Hierfür bietet die BBV die Lösung: Ihr Kunde erhält im Falle einer unverschuldeten Arbeitslosigkeit oder Arbeitsunfähigkeit die Beiträge einer Direktversicherung durch Entgeltumwandlung bis zu einem Jahr bezahlt. Und das Beste: Dieser Schutz kostet Sie und Ihre Kunden keinen einzigen zusätzlichen Cent. Die Rechnung übernimmt die BBV! Für Sie bedeutet dies einen Stornoschutz ohne Mehrbeitrag. ✓

PS: Und hier noch ein wichtiger Wink für alle Honorarberater: Unsere gesamten Leben- und Rentenprodukte sind auch als Honorartarif erhältlich.

Mehr erfahren Sie unter
 www.bbv-makler.de
oder über das M-Dienstleistungs-Center
 089/6787-9232

1.000 Wünsche, 1 Lösung: Tarif central.vario



Mit dem Bausteinsystem im Tarif central.vario stellen Sie für und mit Ihren Kunden einen auf Maß geschneiderten Gesundheitsschutz zusammen.

Gerne informieren wir Sie auch persönlich!

Makler-Service-Center
der Central Krankenversicherung AG
Christian Bause & Rüdiger Bunz
Londoner Bogen 6, 44269 Dortmund
Tel.: 02 31 90 62 00-6 oder 90 62 00-7
Fax: 02 31 90 62 008
Mobil: Christian Bause: 0170 32 94 944
Rüdiger Bunz: 0163 87 01 870



Gesamtsieger: Tarif
central.vario (V332S2)

 **central**

Gesundheit bewegt uns.

Barmenia-Tariflinie easyflex+

Vom Grundschutz bis zum Komfortschutz in der Krankenvollversicherung – mit Beitragsgarantie



Dr. h. c. Josef Beutelmann,
Vorstandsvorsitzender der Barmenia Versicherungen

Die Barmenia Krankenversicherung bietet mit der Tariflinie easyflex+ eine Vollversicherung vom soliden Grundschutz bis hin zum leistungsstarken Komfortschutz mit zahlreichen Mehrleistungen.

Vier Tarife für Ihre Zielgruppen

Der Tarif easyflex start+ bietet einen soliden Grundschutz zu günstigen Beiträgen. Dieser kann gezielt mit Mehrleistungen im Zahnbereich (Tarif easyflex dent+) oder für Krankenhausaufenthalte (Tarif easyflex clinic+) nach den jeweiligen Bedürfnissen aufgewertet werden. Ein leistungsstarker und umfassender Komfortschutz findet sich im Tarif easyflex comfort+.

Leistungs-Highlights, die Sie kennen sollten

Zwei Selbstbehalt-Varianten sind für jeden easyflex+ wählbar: 200 EUR oder 750 EUR im Jahr. Für Kinder und Jugendliche gilt nur der halbe Selbstbehalt. Vorsorgeuntersuchungen werden nicht auf den Selbstbehalt angerechnet und beeinflussen auch nicht den Anspruch auf eine Beitragsrückerstattung. Dies gilt selbstverständlich auch für Schutzimpfungen und Zahnprophylaxe. Kurbehandlungen sind automatisch mitversichert. Für Kunden, deren Ansprüche im Laufe der Zeit wachsen, enthält die Tarif-

linie nach drei oder fünf Jahren die Option, ohne Gesundheitsprüfung in einen leistungsstärkeren Tarif der Barmenia zu wechseln. Und auch für den Fall der Pflegebedürftigkeit ist vorgesorgt. Bei Pflegestufe III besteht der Versicherungsschutz beitragsfrei fort. Je nachdem, welcher Tarif im Rahmen von easyflex+ gewählt wird, gibt es darüber hinaus eine Vielzahl weiterer Besonderheiten und Highlights. Abgerundet wird die Produktlinie durch optimierte Bedingungen, die zu einer Aufwertung von easyflex+ in Bedingungsratings neuester Generationen führen.

Für Familien besonders geeignet

Die Tariflinie easyflex+ ist eine Versicherung mit Weitblick, da besonders familienfreundliche Leistungen bereitgehalten werden, wie zum Beispiel die Leistungen für eine Haushaltshilfe und Hebamme bei Schwangerschaft und Entbindung.

Beitragsgarantie bis Ende 2012

Die Barmenia garantiert schon heute, dass die Tarife easyflex start+, easyflex dent+, easyflex clinic+ oder easyflex comfort+ mindestens bis zum 31.12.2012 beitragsstabil bleiben. ✓

Weitere Informationen finden Sie unter www.easyflexplus.maklerservice.de.

Highlights der Krankenvollversicherung Tariflinie easyflex+

- Vorsorgeuntersuchungen und Schutzimpfungen sowie Zahnprophylaxe werden nicht auf den Selbstbehalt angerechnet
- ambulante Psychotherapie
- ärztliche Leistungen bis zum Höchstsatz der Gebührenordnung
- Kurbehandlungen sind automatisch mitversichert
- Beitragsfreiheit bei Pflegebedürftigkeit (Pflegestufe III)
- Familienfreundliche Leistungen (z. B. Haushaltshilfe bei Schwangerschaft oder Entbindung)

 Barmenia Krankenversicherung a.G.
Partnervertrieb
Kronprinzenallee 12-18
42119 Wuppertal
 02 02 438-36 48
 02 02 438-29 51
 partnervertrieb@barmenia.de
 www.maklerservice.de
 www.facebook.de/barmenia

„Der ideale bAV-Versicherer bietet mir Lösungen,
mit denen ich erfolgreich bin.“

HDI-Gerling Lebensversicherung AG
bAV-Kompetenz

Stand: 02/2011	Beratung	Haftung
	★★★★★	★★★★★
	Service	Verwaltung
	★★★★★	★★★★★



Als führender bAV-Anbieter steht HDI-Gerling für Ideen und Services, die weiterbringen. Wir entwickeln klare Konzepte, klare Prozesse und klare Ergebnisse, damit Sie bestens arbeiten können. Gern begleiten wir Sie ziel führend durch den gesamten bAV-Prozess und liefern Ihnen Vertriebs- und Verkaufsansätze für anspruchsvolle bAV-Themen.

Wir denken weiter.

HDI
GERLING

www.hdi-gerling.de

Winterfreuden im Gasteiner Tal

Kristallklar ist die Luft, die Sonnenstrahlen glitzern auf den dicken, weichen Schneehauben, die sich auf Baumspitzen und Sträucher gesetzt haben. Fast lautlos gleiten die Kufen durch den dichten Wald. Glöckchen klingeln leise. Wie in Watte gepackt säumen Tannen den Weg, in der Ferne leuchten die Gipfel im Winterlicht. Mitten in diesem Zauber bietet das First-Class-Hotel Europäischer Hof im

Weltkurort Bad Gastein mit dem Wellness- und Gesundheitsbereich „Gasteiner Therme“ Gastlichkeit, kulinarische Hochgenüsse, Erholung und Entspannung pur.



bei Flutlicht für eine sportliche Abendrunde. Die Golfloipe befindet sich übrigens direkt am Hotel Europäischer Hof Bad Gastein.

Das aufwändig renovierte First-Class-Hotel Europäischer Hof empfängt seine Gäste am knisternden Kamin oder in der urgemütlichen Gasteiner Klausur zu einer zünftigen Jause mit landestypischen Schmankerln. Liebevoll

Eine Pferdeschlittenfahrt durch den verschneiten Nationalpark Hohe Tauern gehört zu den romantischsten Ausflügen, die das Gasteiner Tal zu bieten hat. Tief eingemummt, unter vielen Decken durch die verzauberte Landschaft gleitend, stellt sich das Gefühl ein, wie es wohl damals gewesen sein muss, als Kaiser und Hochadel in Bad Gastein ihr Domizil fanden. Ein wahrlich unvergleichliches Erlebnis!

Freunden des Wintersports ist das Gasteinertal längst ein Begriff: Bestens präparierte Abfahrten jeden Schwierigkeitsgrads und urgemütliche Hütten laden ein zum unbegrenzten Ski- und Snowboardspaß. Die Schneesicherheit gilt bis Ende April! Mit 90 Kilometern top gespurten Loipen ist Gastein auch ein Paradies für Skilangläufer: von der Höhenloipe in Sportgastein auf 1.600 Meter oder





Partner der [pma:] erhalten im First-Class-Hotel Europäischer Hof Sonderpreise. Ihr persönliches Angebot erhalten Sie unter Angabe der [pma:] Agenturnummer der Nürnberger Versicherungen: 142063778.



zubereitete kulinarische Hochgenüsse von traditionell bis international, herzliche Gastfreundschaft und aufmerksamer Service zeichnen das Hotel und sein Angebot aus. Herrlich entspannen lässt es sich in der hoteleigenen Therme – natürlich mit grandiosem Panorama der Gasteiner Bergwelt. Schöner kann man einen Tag nicht ausklingen lassen. Denn Bad Gastein ist bekannt für sein Thermalwasser, das aus 17 Quellen entspringt. Die Gäste des Hotels Europäischer Hof können das Heilwasser direkt in dem neu arrangierten und großzügigen Wellness- und Gesundheitsbereich „Gasteiner Therme“ mit Freizeiteinrichtungen auf über 5.600 qm genießen. Das lichtdurchflutete Thermalhallenbad (16 x 7 m, 31 Grad) lädt zum Entspannen ein. Ein beeindruckender Wandelgang aus Glas verbindet die exklusiven Bäder mit den Behandlungsräumen und vermittelt das Gefühl, sich in-

mitten freier Natur zu bewegen; immer mit Blick auf die überwältigende Gasteiner Bergwelt.

Inmitten des Nationalparks Hohe Tauern liegt das Hotel Europäischer Hof in einer der schönsten Berglandschaften Europas sowie unmittelbar am 18-Loch-Golfplatz des GC Gastein und bietet zwei WTA-erprobte Sand-Tennisplätze: Die Top-Anlagen des Hotels Europäischer Hof bilden den Center Court des WTA-Damen-Tennisturniers Nürnberger Gastein Ladies, das das Gasteinertal alljährlich im Sommer ins Zentrum der internationalen Tenniswelt rückt.



Ob Sonnenskiurlaub und Tennis im Frühjahr, Golfen, Wandern und Mountainbiken vom Frühsommer bis in den Herbst, Skifahren, Langlaufen, Rodeln und Schneeschuhwandern im Winter – die Gäste finden hier das ganze Jahr über unzählige Urlaubsvarianten. ✓

 Miesbichlstraße 20
5640 Bad Gastein / Österreich
 +43 6434 2526-0
 +43 6434 2526-262
 office@europaeischerhof.at
 office@europaeischerhof.at



„HEUTE VERMITTLE ICH IHNEN MAL ETWAS: ERSTKLASSIGEN SERVICE.“



SETZEN SIE AUF DEN MAKLERFREUNDLICHEN DIREKTVERSICHERER – MIT DER SERVICE- GARANTIE DER HANNOVERSCHEN.

Die Risikoversicherung der Hannoverschen ist Maklers Liebling 2011. Denn genau wie unseren Kunden bieten wir auch unseren Vertriebspartnern hervorragenden Service: Wie bei keiner anderen Direktversicherung Deutschlands profitieren Sie mit unserer Servicegarantie nicht nur von garantiert guter Erreichbarkeit, sofortiger Bearbeitung und schneller Policierung, sondern auch vom ausgewiesenen Know-how unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Also: Überzeugen auch Sie sich vom ausgezeichneten Preis-Leistungs-Verhältnis des Testsiegers – auf hannoversche-partner.de oder unter 0511.95 65-806.



HANNOVERSCHER-PARTNER.DE

HANNOVERSCHER
EINFACH. BESSER. DIREKT.

Jetzt noch die höheren Garantien sichern!



Bundesfinanzministerium senkt Garantiezins in der Lebensversicherung ab 2012.



Jürgen Schallenberg, Maklerbetreuer
Vertriebsdirektion Münster,
HDI-Gerling Leben Vertriebsservice AG

Verbraucher, die sich mit der Absicht tragen eine Lebensversicherung abzuschließen, sollten dies nach Möglichkeit noch in diesem Jahr unter Dach und Fach bringen. Denn der Garantiezins in der Lebensversicherung wird ab 2012 gesenkt. Kunden, die sich noch in diesem Jahr für eine konventionelle Lebensversicherung entscheiden, sichern sich die höheren Garantien - und das ein Leben lang. Für Neukunden, die nach dem 1. Januar 2012 eine konventionelle Lebensversicherung abschließen, darf die Garantieleistung nicht mehr höher als 1,75 Prozent ausfallen. Dies hat das Bundesministerium für Finanzen festgelegt. Derzeit liegt der Garantiezins bei 2,25 Prozent.

Zwar führt die Absenkung des Garantiezinses mit Blick auf den Garantieaspekt zu einem Anreiz, noch in diesem Jahr eine klassische Lebensversicherung abzuschließen. Langfristig entscheidend ist aber die Gesamtverzinsung, die in der klassischen Lebensversicherung im Branchendurchschnitt bei derzeit rund 4,8 Prozent liegt. Darüber hinaus bieten die Gesellschaften neben der klassischen Lebensversicherung auch Konzepte mit fondsgebundenen Lösungen mit Garantieelementen.

Two Trust Klassik Direktversicherung für mehr Garantie

Wer auch in seiner betriebliche Altersversorgung auf maximale Garantien setzt, für den ist die Two Trust Klassik Direktversicherung die erste Wahl. Denn mit der Two

Trust Klassik Direktversicherung bietet die HDI-Gerling Lebensversicherung AG einen Tarif für besonders sicherheitsorientierte Kunden. Gerhard Frieg, als Vorstand für das Produktmanagement verantwortlich, erläutert: „Das Produkt ist für Menschen gemacht, die hohe garantierte Leistungen erwarten und auch in unsicheren Börsenzeiten entspannt bleiben möchten.“

Die Vorteile der Two Trust Klassik Direktversicherung auf einen Blick

Die Two Trust Klassik Direktversicherung punktet insbesondere mit einer der höchsten garantierten Renten eines deutschen Lebensversicherers. Zudem bietet sie den Kunden ein hohes Maß an Flexibilität bei der Prämienzahlung und in der Gestaltung der Leistungen. Weitere Vorteile sind:

- Sonderzahlungen sind jederzeit möglich, so lange der steuerliche Maximalbetrag nicht überschritten wird.
- Statt einer Rentenzahlung kann bei Fälligkeit auch eine hundertprozentige Kapitalleistung oder eine dreißigprozentige Kapitalleistung mit Restverrentung gewählt werden.
- Auf Wunsch kann eine Berufsunfähigkeitszusatzversicherung in die Two Trust Klassik Direktversicherung eingeschlossen werden. Zusätzlich zur Prämienbefreiung kann wahlweise auch eine Berufsunfähigkeitsrente mitversichert werden.
- Die Beiträge sind bei Entgeltumwandlung bis zu vier Prozent der Beitragsbemessungsgrenze West zur gesetzlichen Rentenversicherung pro Jahr steuer- und sozialversicherungsfrei.
- Erst die fälligen Leistungen unterliegen der Steuerpflicht und der Sozialversicherungspflicht in der Kranken- und Pflegeversicherung der Rentner (KVdR). ✓

Schwerpunkt betriebliche Altersvorsorge

Wie der Funke auf Chefs und Belegschaften überspringt

Zufriedene Kunden dank erstklassiger bAV-Kooperation
S. 28-31

Demografie – die unmittelbare unternehmerische Herausforderung
S. 32-35

Fünf Jahre [pma:bAV] Kompetenzteam
S. 38-39

Perspektiven bei der bAV in 2012
S. 40-41

Tantiemenumwandlung beim Gesellschafter-Geschäftsführer
S. 42-43

Zufriedene Kunden dank erstklassiger bAV-Kooperationen

Die Maasjost & Collegen AG nutzt seit ihrer Gründung zur Bearbeitung der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) anerkannte Spezialisten als zuverlässige Kooperationspartner. Unter der eingetragenen Schutzmarke bAV-Kontor wird die bAV-Rechtsanwalts-gesellschaft mbH unter Leitung von Rechtsanwalt Ferdinand C. Glück tätig. Diese Spezialpraxis hat sich seit

mehr als zehn Jahren ausschließlich auf die Bereiche der bAV spezialisiert und verfügt neben Fachanwälten für die bAV, für Gesellschaftsrecht, Arbeitsrecht, Versicherungsrecht und Erbrecht über beratende Aktuare, versicherungsmathematische Sachverständige für Altersversorgung, also öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige.



RA Ferdinand C. Glück,
bAV Kontor,
Glück & Partner



Mario Zimmermann,
Geschäftsführer,
DBG Deutsche BAV GmbH

Ein gutes Beispiel für eine effektive, unkomplizierte Kooperation bietet die Einrichtung der Versorgungswerke bei den drei Firmen Blaser Jagdwaffen GmbH, J.P. Sauer GmbH und Mauser Jagdwaffen GmbH in Isny. Auf Einladung der Unternehmensführung dieser Firmen trafen sich im Juli 2011 der Vorstandsvorsitzende der Dr. Maasjost & Kollegen AG, Dr. Bernward Maasjost, und Rechtsanwalt Ferdinand Glück mit den Verantwortlichen der Firmen Blaser, Sauer und Mauser in Isny. In wenigen Worten hatten die Geschäftsführer und Controller dieser Firmen ihre Anliegen zusammengefasst: Die absolut rechtssichere Gestaltung der bAV für die Arbeitnehmer musste sichergestellt werden. Einfache verwaltungstechnische Umsetzungen waren gewünscht und nur kompetente Fachberater waren firmenseits zugelassen.

Wie in anderen Vorgängen auch, übernahm Glück die Gesprächsführung mit den Geschäftsführern und Controllern und nach noch nicht einmal 45 Minuten war der Katalog der Anforderungen der Firmen Blaser, Sauer und Mauser zusammengefasst. Der Auftrag zur Einrichtung haftungsrechtlich einwandfrei gestalteter Maßnahmen ►

zur gesetzlichen betrieblichen Altersversorgung (Entgeltumwandlung) war für drei Firmen mit annähernd 700 Mitarbeitern vergeben. Den Rest des Nachmittags verbrachten Dr. Maasjost und Rechtsanwalt Glück mit ihren Gesprächspartner mit einer ausführlichen Besichtigung der Produktionsstätten der Firmen.

Nur wenige Tage nach diesem ersten wichtigen Gespräch nahmen die bAV-Sachverständigen der bAV Rechtsanwaltsgesellschaft mbH (bAV-Kontor) die Arbeit auf und erstellten ein umfangreiches Gutachten über den derzeitigen Status quo der Versorgungsverträge. Das Gutachten ergab eine Reihe rechtlicher Regelungslücken und wirtschaftlicher Problemfelder. Wie verabredet besprachen wiederum Dr. Maasjost und Rechtsanwalt Glück die Ergebnisse der Begutachtung bei einem Folgebesuch in Isny mit den Geschäftsführern der Firmen, dem zuständigen Personalchef und dem Leiter des Controllings.

Dieses zweite Gespräch eröffnete dann die sofortige Umsetzung der gutachterlich gefestigten Erkenntnisse in die gelebte Praxis: Die Spezialisten der bAV-Rechtsanwalts-gesellschaft mbH fertigten für die drei Firmen in kürzester Zeit drei Versorgungsordnungen mit den entsprechenden Zusatzverträgen für die Personalabteilung und

die Arbeitnehmer, sowie ausführliche Beratungsprotokolle zur haftungsrechtlichen Freizeichnung der Firmen und der später tätig werdenden Fachberater.

Eine Beratungsprotokollierung muss so aussagekräftig sein, dass auch für Dritte nach Jahren nachvollziehbar ist, auf welcher Grundlage beraten wurde, welche Themen behandelt wurden und welche Entscheidungen zu treffen waren.

Neben den üblichen arbeitsrechtlichen Problemen – der Wahrung des Gleichbehandlungsprinzips, der Gewährleistung der Wertgleichheit, durchgängiger vertraglicher Gestaltungen u.v.m. – war das Hauptaugenmerk auf die Notwendigkeit aussagefähiger Beratungsprotokollierungen zu legen. Da die Zielsetzung von Anfang an lautete, ein völlig haftungsrechtlich einwandfreies Versorgungswerk zugrunde zu legen, mussten in den Beratungsprotokollen



insbesondere die Entscheidungsebenen der Arbeitnehmer Eingang finden. Mit seinen eigenen Worten beschreibt Rechtsanwalt Glück eine sinnvolle Beratungsprotokollierung als eine „quasi Flugschreiberaufzeichnung“. Es müssen aussagefähige Protokolle sein, die jedem Dritten auch nach Jahren die Möglichkeit eröffnet, nachzuvollziehen, auf welcher Grundlage beraten wurde, wer die Beratung durchgeführt hatte, welche Themen behandelt wurden und welche Entscheidungen zu treffen waren oder getroffen werden müssen.

Insbesondere die drei Entscheidungsalternativen für Arbeitnehmer fanden in die Beratungsprotokolle ihren

Eingang. Soweit Arbeitnehmer sich für eine Entgeltumwandlung ausgesprochen haben, wurde genauestens festgehalten, wer, an welchem Ort, zu welchem Zeitpunkt und in wessen Beisein die Beratung durchgeführt hatte, welche Themen hier angesprochen worden waren, welche arbeitsrechtlichen, steuerrechtlichen und sozialversicherungsrechtlichen Aspekte von Bedeutung sind und welche genaue Entscheidung der Arbeitnehmer dazu trifft.

Da die Neufassung des Gesetzes zur Verbesserung der bAV erstmals in der Rechtsgeschichte Deutschlands einen festen Anspruch der Arbeitnehmer gegenüber den Arbeitgebern verankerte (Bringschuld des Arbeitgebers), müssen

„Der Markt ist übersät mit einer Reihe von selbsternannten Spezialisten, in meinen Augen sind dies nichts anderes als „Ritterschlagsexperten“. Diese Leute verstehen nicht die eigentlichen Anliegen eines kaufmännisch verantwortlichen Geschäftsführers, eines Controllers oder eines Personalverantwortlichen. Geschäftsführer bzw. Vorstände, A.R.-Manager und Controller sind in aller Regel nicht an ausufernden Darstellungen von Finanzinstrumenten, Performances, Tarifberechnungen u.a. interessiert. Hier geht es vielmehr um saubere und ordentliche vertragliche Gestaltungen, konkrete Bilanzansätze, Wirtschaftlichkeits-

und Liquiditätsanalysen des Unternehmens und vor allem die Sorge durch die bAV nicht noch mehr Verwaltungs- und Arbeitsaufwand in den Firmen zu bündeln. Auf dieser Ebene muss mit den Verantwortlichen der Unternehmen gesprochen werden. Es ist wie in der Medizin: Auf die Diagnose folgt die Therapie und zur Therapie bekommt der Patient von seinem verantwortlichen Arzt ein Rezept ausgestellt. Kein Mensch in der wirklichen Welt erwartet ein Rezept von einem Pharmareferenten. Jeder weiß, dass er das Rezept nur von seinem behandelnden Arzt erhalten kann und er sich alles Benötigte später in der Apotheke abholen kann. Dieses Ver-

fahren ist auch das gelebte Ergebnis einer konsequenten Haftungsverteilung. Genauso funktioniert die bAV. Für die auftraggebenden Unternehmen fertigen spezialisierte Fachanwälte die notwendigen Verträge aus, öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige für Versicherungsmathematik übernehmen alle Aktuarsleistungen und schließlich setzt der Makler den bAV-Durchführungsweg mit guten und verantwortlichen Produkten aus. Dies ist die von allen gewünschte verantwortliche Aufgaben- und Haftungsverteilung. Nicht mehr und nicht weniger.“

RA Ferdinand C. Glück

die Beratungsprotokolle auch ausdrücklich wiedergeben, ob sich Arbeitnehmer gegen eine bAV durch Entgeltumwandlung entschieden haben. Abschließend beinhalten die Beratungsprotokolle auch eine Rubrik, soweit Arbeitnehmer sich sogar gegen Informationen zur bAV sperren und keine persönliche Beratung wünschen. Die Gestaltung der Versorgungsordnungen, der schriftlichen Informationen an die Mitarbeiter, der Entgeltumwandlungsvereinbarungen und der Beratungsprotokolle wurden derart aufeinander abgestellt und verknüpft, dass ein lückenloses Versorgungswerk entstanden ist.

Nach der Fertigstellung des Versorgungswerkes für die drei Firmen traf sich nun Rechtsanwalt Glück mit dem Geschäftsführer der DBG Deutsche bAV GmbH, Mario Zimmermann, zum nächsten Gespräch in Isny. Die ausgearbei-

teten Verträge wurden mit dem Personalverantwortlichen der Isnyer Firmen besprochen und wiederum nach nicht vielmehr als einer Stunde Besprechungszeit wurden bereits die organisatorischen und technischen Maßnahmen festgelegt, so dass die DBG Deutsche bAV GmbH mit der Einzelberatung der Mitarbeiter beginnen kann.

Der geschilderte Prozess zur Einrichtung von drei Versorgungswerken in drei Firmen innerhalb kürzester Zeit ist nach Ansicht von Maasjost, Glück und Zimmermann „nichts besonderes“. Schnelle und zügige Umsetzungen sind vielmehr das regelmäßige Ergebnis aus der Kooperation. Entscheidend für den Erfolg ist die tatsächlich gegebene Kompetenz und die vollkommene Befähigung zum aktiven Zuhören (Empathie). ✓

Demographie – die unmittelbare unternehmerische Herausforderung



Rüdiger Fassmann,
Prokurist,
AXA Konzern AG

Bevölkerung und sinkende Erwerbspersonenzahlen

Bereits seit längerem sind uns die Fakten und Ursachen des demographischen Wandels, also die Veränderung der Alterszusammensetzung in unserer Gesellschaft, bekannt und mittlerweile zu einem entscheidenden gesellschaftspolitischen Thema geworden, das Politik, Unternehmen und Öffentlichkeit erreicht hat. Die sinkenden Geburtenraten der letzten Jahrzehnte (aktuell ca. 1,4 Kinder je Frau) und die steigende Lebenserwartung der Bevölkerung lassen die Jungen seltener und Älteren älter werden. Obwohl die grundlegenden demographischen Erkenntnisse gesehen und deren Problematik im Kontext mit Gesellschaft und Wirtschaft bereits diskutiert werden, steht uns die wirklich demographische Belastungsprobe innerhalb der nächsten Jahrzehnte erst noch bevor, wenn die größte Rentnergeneration der deutschen Geschichte, die „Baby Boomer“, in den Ruhestand gehen.

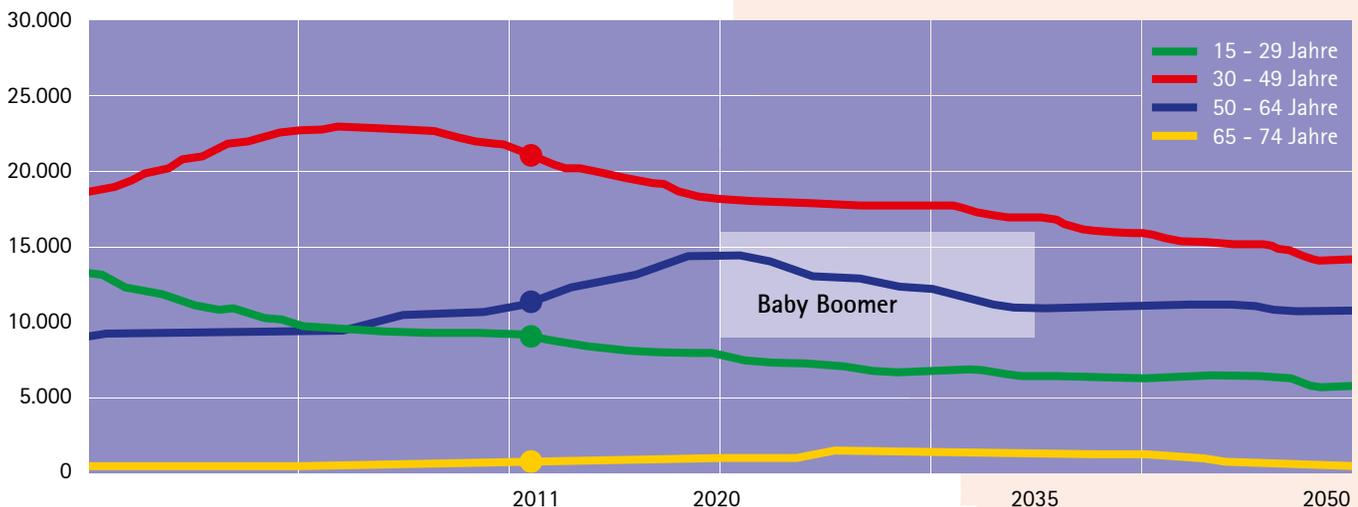
Die Zahlen der 12. koordinierten Bevölkerungsvorausberechnung des statistischen Bundesamtes offenbaren die bevorstehende, dramatische Veränderung der Bevölkerung

im Erwerbsalter (Basis 65. Lebensjahr) zwischen 2009 (ca. 50 Mio. Erwerbstätige) und 2060 (ca. 33 Mio. Erwerbstätige), bereits unter Berücksichtigung einer Nettozuwanderung von 100.000 Menschen pro Jahr.

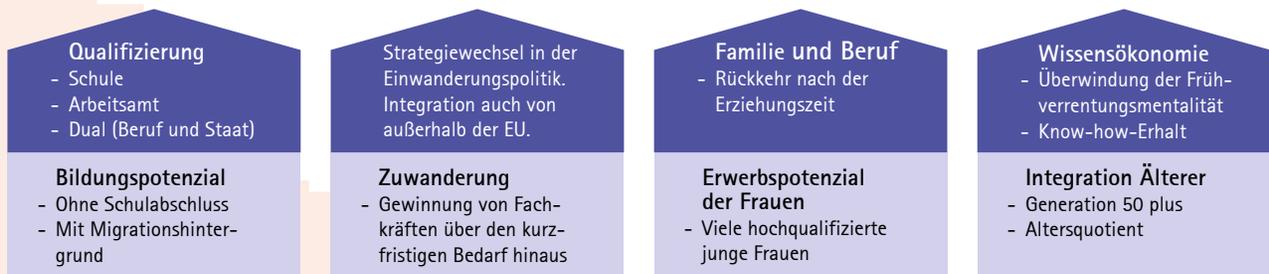
Gabor Steingart (Chefredakteur Handelsblatt) vergleicht in seinem Buch „Das Ende der Normalität“ die Situation des modernen Sozialstaates sehr passend mit einer Dampflokomotive, „bei der immer weniger Heizer immer weniger Kohle schippen. Nur wenn genügend neue Heizer von irgendwoher aufspringen, kann der Zug sein Tempo halten“ und der Wohlfahrtsstaat die bestehenden Erwartungen auch erfüllen. Vor diesem Hintergrund werden immer größere Engpässe bei der Rekrutierung betrieblichen Nachwuchses entstehen. Bereits heute besteht ein dramatischer Fachkräftemangel mit MINT-Qualifikation (M = Mathematik, I = Informatik, N = Naturwissenschaft, T = Technik). Dieses Szenario wird sich bis zum Ende des Jahrzehnts noch dramatisch zuspitzen, wenn von 1,2 Millionen fehlenden (Fach)Hochschulabsolventen auszugehen

Jahr	Bevölkerung im Erwerbsalter*	Reduzierung	bezogen auf das 65. Lebensjahr
2009	50 Mio.		
2030	43 Mio.	14,0%	
2060	33 Mio.	23,0%	

Quelle: 12. koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung, statistisches Bundesamtes. *Nettozuwanderung: 100.000 p. a.



Erwerbspotenzial: Früherer Eintritt in das Berufsleben und Erhöhung des Renteneintrittsalters



Quelle: Sachverständigenrat

ist. Spätestens zu diesem Zeitpunkt ist der bereits heute prognostizierte „War for Talents“ innerhalb der deutschen, aber auch der global tätigen Wirtschaftsunternehmen in vollem Gange. „Es gibt keine historisch vergleichbare Situation zu dem was Unternehmen mit der demographischen Entwicklung bevorsteht“, kommentiert Dr. Björn Achter, Leiter des Geschäftsfelds bAV, die Situation.

Erwerbspotenzial und seine Reserven

Bereits heute können nicht alle Unternehmen ihren Bedarf an Fachkräften vollständig decken und dies kann dauerhaft zum Verlust der Konkurrenzfähigkeit im internationalen Wettbewerbsvergleich führen. Doch nicht allein der Mangel an entsprechend qualifizierten Nachwuchskräften ist ursächlich, sondern auch die mangelnde Nutzung von bereits vorhandenem Erwerbspotenzial zeigt im europäischen Vergleich deutliche Reserven auf. Eine Erhebung des statistischen Bundesamtes aus dem Jahre 2010 zeigt in Deutschland ein nicht genutztes Erwerbspotenzial der Bevölkerungsgruppe 15 bis 74 Jahre von 20 Prozent (Rang 20 innerhalb der EU). „Bisher kannten wir nur einen knappen Produktionsfaktor, nämlich Kapital, dies wird sich fundamental ändern. Gute Mitarbeiter werden in den kommenden fünf bis zehn Jahren extrem knapp werden.“ (Dr. Achter)

Zu diesen aktuell brach liegenden Ressourcen des Erwerbspotenzials gehören vor allem Frauen, die Personengruppe 50 plus, Menschen mit Migrationshintergrund und junge Erwachsene ohne Berufsabschluss. Die aktuelle Herausforderung an Politik und Wirtschaft besteht somit sowohl in der Zuführung bzw. Rückführung der genannten Gruppen in den Arbeitsmarkt als auch in der Gewinnung qualifizierter Arbeitskräfte aus dem In- und Ausland. Während für gar nicht oder geringfügig erwerbstätige Frauen bereits länger an den kompatiblen Bedingungen von Familie und Beruf gearbeitet wird, stellt die Nutzung der vorhandenen stillen Reserven im Bereich der Generation 50 plus – nach den Verjüngungsszenarien mit dem Aufbau einer Frühverrentungsmentalität innerhalb der letzten Jahre – eine längerfristige Investition in Wissensökonomie mit Know-how-Erhalt im Unternehmen dar. Auch zusätzliche Lehr- und Bildungsprogramme in Kooperation von Schule



Dr. Björn Achter,
Leiter Geschäftsfeld bAV,
AXA Konzen AG

Betriebliche Altersversorgung

- Attraktive Gesamtvergütungssysteme sowie Förderung der Eigenvorsorge
- Arbeitgeberfinanzierte bAV-Leistungen
- Angebote zur Ausschöpfung der Förderleistungen durch Entgeltumwandlung

Betriebliche Krankenversorgung

- Betriebliche Gesundheitsförderung durch Arbeitgeber organisiert und/oder finanziert
- Zusatzversicherungen als Ergänzung der GKV
- Vollversicherung

und Unternehmen (duale Bildung) können als mittelfristiger Weg zum Entdecken zusätzlicher Talente aus den Gruppen junge Erwerbslose ohne Berufsabschluss und Menschen mit Migrationshintergrund dienen.

Unternehmerische Handlungsfelder

Unternehmen sind folglich gut beraten, sich frühzeitig auf die sich verändernden Rahmenbedingungen sowohl im Wettbewerb um qualifizierte Mitarbeiter aus dem In- und Ausland als auch auf die Bindung ihrer vorhandenen Fachkräfte einzustellen. Um dies dauerhaft umzusetzen, bedarf es bei vielen einer Anpassung oder Neuausrichtung im Handlungsumfeld der Personalwirtschaft. Neuzugänge, aber auch bereits im Unternehmen beschäftigte Mitarbeiter erwarten zukünftig mehr soziale Kompetenz des Arbeitgebers in den für sie wichtigen Themenbereichen Vergütung und betriebliche Alters-/Krankenversicherung. „Die Unternehmen werden Differenzierungsstrategien für den Arbeitsmarkt entwickeln müssen. Die Kombination aus bAV und bKV ist zu diesem Zweck auch werblich nutzbar.“ (Dr. Achter)

Im Rahmen eines attraktiven und innovativen Gesamtvergütungssystems lässt sich die betriebliche Altersversorgung (bAV) als reine Arbeitgeberfinanzierung oder als Mischfinanzierung unter Ausschöpfung der staatlichen Förderleistungen nach § 3 Nr. 63 Einkommensteuergesetz (EStG) optimal in die Unternehmenssphäre integrieren. Eine bedarfsgerechte Gestaltung der bAV im Unternehmen mit flexiblen einsetzbaren Versorgungskomponenten – Altersleistung und/oder Hinterbliebenenleistungen und/oder Berufsunfähigkeitsleistungen – mit einer optimalen Preis-/Leistungsgestaltung sollte das unternehmerische Mindestangebot für seine Mitarbeiter abrunden. AXA ermöglicht seinen Vertriebspartnern und Kunden an dieser Stelle eine qualifizierte, fachliche Begleitung, Konzeptionierung, Risikoprüfung bestehender Systeme über alle

fünf Durchführungswege der bAV und bietet darüber hinaus mit seinem Produkt-Highlight bAV-Rente-Plus ein attraktives Konsortialprodukt für die Direktversicherung und Rückdeckung. „Wenn ein Unternehmen nichts unternimmt bei dieser demographischen Situation, wird es definitiv keine Chance haben seine Nachfrage zu bedienen. Der Grund: Es fehlen die Mitarbeiter um die Nachfrage zu bedienen!“ (Dr. Achter)

Begleitung unternehmerisches Handlungsfelder durch AXA

Im Bereich der Mitarbeiterakquisition wird die Nachwuchssicherung eine wesentliche Rolle in einem starken, globalen Wettbewerb spielen. Neben der Begleitung und Unterstützung von Hochschülern und Auszubildenden zur schnelleren Integration in den Erwerbsprozess gilt es auch seine unternehmerischen Investitionen dauerhaft gegen Abwerbung zu schützen. Das erste soziale Engagement des Arbeitgebers kann bei Unternehmenseintritt in einer Zusage auf BU-Absicherung (z. B. AXA SBU als Direktversicherung) und einer betrieblichen Gesundheitsförderung durch den Arbeitgeber via AXA als Zusatzversicherung im Kollektiv zur Ergänzung der gesetzlichen Krankenversicherung bestehen. Karriereperspektiven lassen sich mit dem eingeführten System jederzeit durch Erweiterung der Versorgungskomponenten oder durch steigende Leistungshöhen miteinander koppeln, wobei für die Schlüsselkräfte des Unternehmens mit der Unterstützungskasse Wiesbaden (AXA-Unterstützungskasse) ein besonders leistungsfähiger bAV-Baustein zur Verfügung gestellt werden kann.

Die Steigerung der Frauenquote mit der Vereinbarkeit von Familie und Beruf stellt zumindest für die verschiedenen Durchführungswege mit einer Finanzierung durch AXA keine neue Herausforderung dar. In allen unseren Risikoträgern sind Beitragspausen für eine Eltern-/Erziehungszeit von bis zu drei Jahren vorgesehen.

Unternehmerische Handlungsfelder

Nachwuchssicherung

Mitarbeiterbindung

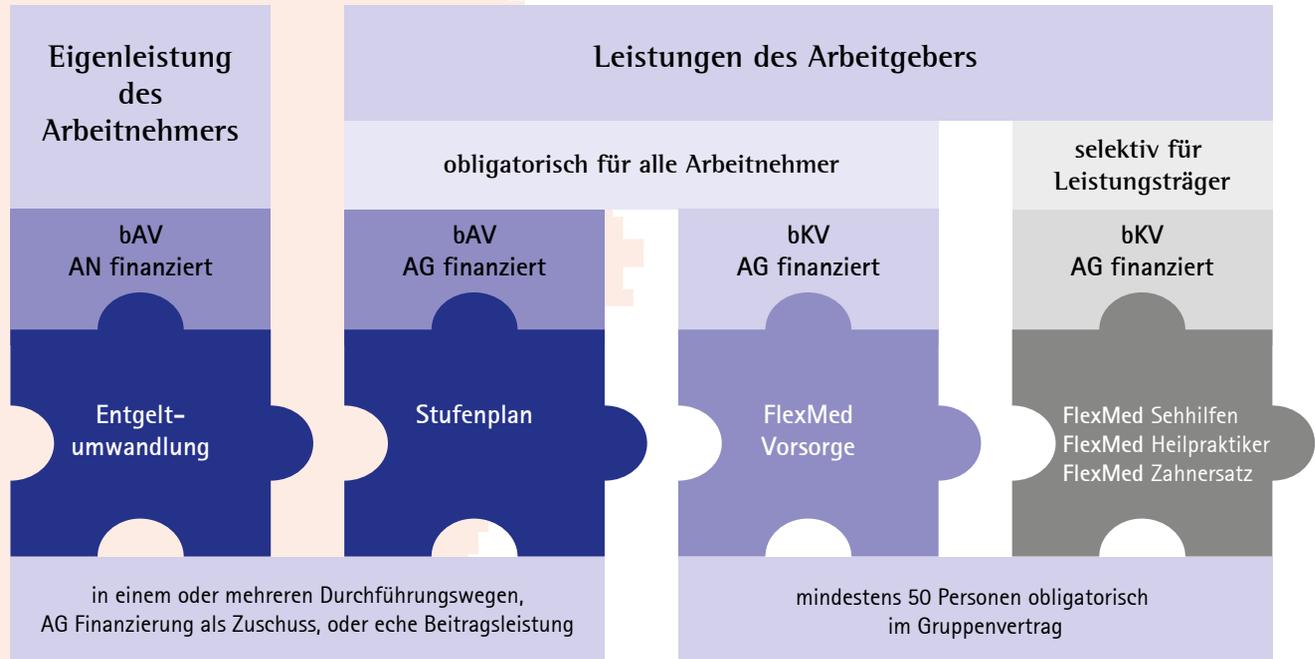
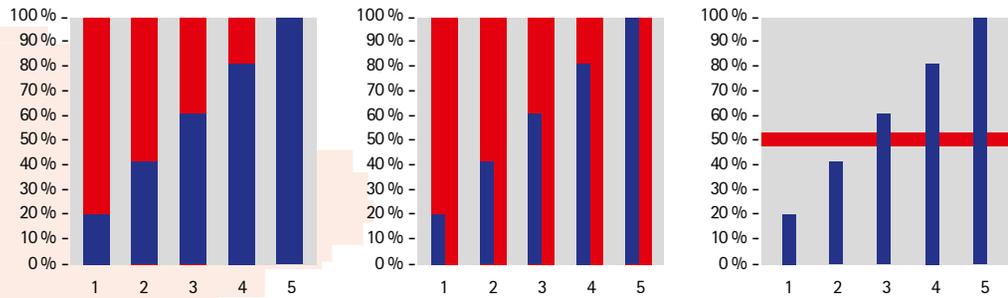
Berufsrückkehrerinnen

Soziale Kompetenz

- Starker, globaler Wettbewerb
- Aufbau anspruchsvoller Qualifizierungsmaßnahmen
- Flexible Systeme „Altersruhestand“
- Flexibles Zeitmanagement „Familie und Beruf“
- Bindung des „Alters-Know-how“
- „Attraktivitätssysteme“ für ausländische Fachkräfte

- Angebot attraktiver Alters- und Krankenversicherungskomponenten

Renaissance der Stufenpläne
Gestaffelte Leistungen des Arbeitgebers



Die Erfahrungen und Kenntnisse langjähriger, älterer Mitarbeiter stellen für jedes Unternehmen eine wertvolle Wissensdatenbank dar. Doch nicht alle Mitarbeiter können bis zur Vollendung der Regelaltersgrenze arbeiten. Wieder andere möchten über die Regelaltersgrenze hinaus ihr Wissen dem Unternehmen zur Verfügung stellen. Innovative Vergütungs- und Versorgungssysteme von AXA lassen diese zielgerichtete Finanzierung durch Abruf oder ein Hinausschieben des Rentenbeginns innerhalb der gesetzlichen Rahmenbedingungen von bis zu zehn Jahren zu.

Renaissance gestaffelter Leistungen zur bAV

Das soziale Engagement von Arbeitgebern im Rahmen der bAV wird zukünftig wieder mehr durch Arbeitgeberbeiträge geprägt werden. Um Beitragshöhen und Verpflichtungszeiträume für den Arbeitgeber überschaubar zu machen, werden Arbeitgeber mehr auf innovative Versorgungspläne zurückgreifen, die diese Komponenten vereinen. AXA hat hierzu einen Stufenplan mit einem großen Variantenreichtum ausgearbeitet: Arbeitgeber-

finanzierung und/oder Mischfinanzierung, Anzahl der Stufen (mindestens zwei), unterschiedliche Beitragshöhe je Stufe, Arbeitnehmerbeitrag wird dienstzeitabhängig in den Stufen durch Arbeitgeber substituiert, Durchführungswege Pensionskasse, Direktversicherung, Unterstützungskasse oder auch Direktzusage.

Das Angebot durch den Arbeitgeber und die Teilnahme der Arbeitnehmer stellen leider keinen Automatismus dar. Daher ist die richtige Planung und Umsetzungsstrategie im Unternehmen ein wesentlicher Baustein des zukünftigen Erfolges. Für die detaillierte demographische Betrachtung von Unternehmen, steht Ihnen das Prognosetool unsere Tochtergesellschaft „Kölner spezial“ (Beratungs-GmbH für betriebliche Altersversorgung) zur Verfügung.

AXA bietet Ihnen ihre Erfahrung und ihr Know-how in der erfolgreichen Vertragsgestaltung und Vertragsumsetzung mit nationalen und internationalen Unternehmen, von der Analyse bestehender Versorgungssysteme bis zur Erstellung der zum Abschluss erforderlichen Beratungskonzepte, alles aus einer Hand, an. ✓

Retten Sie Ihren Kunden 2,25 %:
www.zinsretter.de



Der schnellste Rechner aller Zeiten!

Erstellen Sie auf www.zinsretter.de unkompliziert und schnell Angebote für Ihre Kunden mit dem attraktiven Rechnungszins von 2,25 %.

- Mit 4 Eingaben zum Angebot
- Vertriebsfreundlicher Aktionsantrag
- BUZ-Beitragsbefreiung mit nur drei Gesundheitsfragen
- Einmalig: Rabattierter Tarif

Mit 2,25 % Garantiezins bis

Jetzt durchstarten und Garantiezinssenkung als Vertriebs-Chance nutzen.



ALTE LEIPZIGER

ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.



LGAS

Großer Endspurt für Vertriebsprofis!

- Sichern Sie Ihren Kunden die Rente mit 60.
- Bis zu 21 % mehr Garantierente und bis 6 % günstigere BU-Beiträge für Ihre Kunden einfahren.



Unser Bonbon: Künftige Zuzahlungen und Dynamiken werden immer mit garantiert 2,25 % verzinst.

Jahresende auf der Überholspur!

Fünf Jahre [pma:bAV] Kompetenzteam

Das 2006 auf Initiative von Andreas Gießer gegründete [pma:bAV] Kompetenzteam ist ein Zusammenschluss von Fachanwälten, Versicherungsmathematikern, Rating Analysten, Betriebswirten und Steuerberatern. Das Team rund um seinen Leiter Andreas Gießer ist nun schon fünf Jahre aktiv. Ein guter Grund für [partner:], Andreas Gießer drei kurze Fragen zu stellen.

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

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 sehr 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 Arbeitnehmersversorgung 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 ausreichend 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.

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

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-





Wir kümmern uns
um Haftungs-
minimierung durch

Beratungsprotokolle nach VVG-
Richtlinie, optimierte Antragstellung
mit kürzerer Policierungszeit und
bieten technische Unterstützung.

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, Rentendrehscheiben – als auch die technische Unterstützung – [pma:bAV] Tool – die absolut professionelle Arbeit gewährleistet.

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

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:bAV] Kompetenzteam



Andreas Gießer
Hubert-Houben-Str. 14
47574 Goch
 +49 (2823) 4199914
 +49 (2823) 4199924
 +49 (177) 9759444
 agiesser@pma-bav.de



Frank Kohrt
Pautzfelder Str. 26
91301 Forchheim
 +49 (9191) 979561
 +49 (9191) 736403
 +49 (152) 54211881
 fkohrt@pma-bav.de



Sven Milke
Nienkamp 82
48147 Münster
 +49 (251) 3900520
 +49 (251) 3900525
 +49 (171) 5771652
 smilke@pma-bav.de



Daniel Nolpa
Willmannsdamm 13a
10827 Berlin
 +49 (30) 89746524
 +49 (30) 89746526
 +49 (173) 7021373
 dnolpa@pma-bav.de

Perspektiven bei



Theo Storkamp,
Teamleiter LV, [pma:]

Das Jahresende naht mit Riesenschritten und in diesem Jahr erwartet sicher alle Versicherer ein besonderes Jahresendgeschäft. Ab 2012 treten einige gesetzliche Änderungen in Kraft und die Vergangenheit hat gezeigt, dass vielen Kunden die Bedeutung der zukünftigen Änderungen erst gegen Ende des Jahres bewusst wird. Die Themen Rechnungszinssenkung (von 2,25 Prozent auf 1,75 Prozent) und die Anhebung des Renteneintrittsalters (vom 60. auf das 62. Lebensjahr) werden bereits seit Wochen intensiv diskutiert. Gerade in Beratungsgesprächen zur betrieblichen Altersvorsorge (bAV) spielen diese Themen eine wesentliche Rolle. Arbeitnehmer und Arbeitgeber legen verständlicherweise hohen Wert auf möglichst frühe Verfügbarkeit der Rentenleistungen und möglichst hohe Garantien.

Die bAV hat in den vergangenen Jahren ihre Stellung in der Planung der Altersversorgung vieler Arbeitnehmer deutlich ausgebaut. Der Nutzen einer bAV für Arbeitnehmer und Arbeitgeber wird immer häufiger erkannt. Auch Interessenverbände der Arbeitgeber und Arbeitnehmer nehmen sich diesen Themen immer mehr an. In den vergangenen Monaten wurden z.B. Tarifverträge der medizinischen Fachangestellten entsprechend verbessert und aktuelle Tarifverträge für Apothekenmitarbeiter angepasst. Auch hier bietet sich die Chance, in den letzten Wochen des Jahres die Weichen für die optimale Gestaltung der Altersvorsorge zu stellen.

Und was kommt dann? Müssen Sie befürchten, mit ihren erhöhten Vertriebsaktivitäten in den letzten Wochen dieses Jahres ihr Geschäftspotential ab 2012 zu verlieren? Die klare Antwort lautet nein! Etablieren Sie bereits jetzt in Gesprächen mit Unternehmern die positiven langfristigen Aspekte einer bAV.

Tabelle 1

Abzüge bei vorzeitigem Ruhestand (bezogen auf die Regelaltersrente)								
Renteneintritt mit	60	61	62	63	64	65	66	67
Kürzung*	nicht möglich			14,4 %	10,8 %	7,2 %	3,6 %	0 %

* Abschlag berechnet sich mit 0,3 Prozent pro Monat des vorzeitigen Rentenbezugs. Weitere Kürzungen ergeben sich evtl. aus fehlenden Rentenjahren o.ä. Derzeit gelten noch Übergangsregelungen.

Die Abzüge bei vorzeitigem Ruhestand bedeuten z. B. für einen heute 35-jährigen Arbeitnehmer mit derzeitigem Bruttoeinkommen von 3.000 EUR:

Brutto 3.000 €					
Netto 1.878 €	724 €	724 €	724 €	Differenz zum Nettoeinkommen	
	Rente mit 67 1.144 €	104 €	Rente mit 65 1.040 €	207 €	Rentenlücke aufgrund vorgezogenen Ruhestands
Gehalt	Gesetzliche Rente (brutto)			Rente mit 63 937 €	Musterberechnung anhand eines Rentenlückenrechners

der bAV in 2012

Die demografische Entwicklung führt zur wachsenden Überalterung der Gesellschaft. Zeitgleich verursacht eine sinkende Geburtenrate Auswirkungen auf die künftigen Personalsituationen in Unternehmen. Einer steigenden Rentenwelle ab 2020 steht eine sinkende Verfügbarkeit junger Nachwuchskräfte gegenüber. Wie können Unternehmer diesen Herausforderungen aktiv begegnen? Welche Instrumente können im Wettbewerb um hochqualifizierte Fachkräfte erfolgreich eingesetzt werden? Eine hohe Mitarbeiterfluktuation führt für Unternehmen zu erheblichen Mehrkosten unter anderem durch Know-how-Verlust und Kosten für Ausbildung und Neueinstellung der Mitarbeiter. Gerade für kleine und mittelständische Unternehmen steht daher die Bindung der besten Mitarbeiter im Vordergrund.

So unterstützen Sie ihre Kunden

Eine attraktive Altersversorgung im Unternehmen entfaltet eine hohe Bindungswirkung und gibt Unternehmern ein Instrument, dem erwarteten Fachkräftemangel entgegen zu treten. Perspektivisch sichert eine attraktive Altersversorgung nicht nur die hochqualifizierter Arbeitnehmer im Betrieb, sondern bietet im Hinblick auf eine weiter ansteigende Lebensarbeitszeit interessante Perspektiven in der Personalplanung.

Ruhestand mit 67

Viele Arbeitnehmer wünschen sich nicht einen vorgezogenen Ruhestand. Auch Arbeitgeber sehen angesichts überalterter Belegschaften die Vorteile. Von den Möglichkeiten, vorzeitig in Rente zu gehen, profitieren häufig beide Seiten. Haben die Unternehmer unter Ihren Mandanten schon einmal über die Gefahren steigender Sozialkosten durch überalterte Belegschaften mit erhöhtem Krankheitspotential nachgedacht? Ein Arbeitnehmer, dessen Einkommen auch bei vorzeitigem Renteneintritt gesichert ist, wird im Krankheitsfall eher bereit sein, im Sinne des Betriebsinteresses in den Ruhestand zu gehen. Nutzen Sie die bAV und fangen Sie die entstehenden Rentenlücken auf. Aufgrund staatlicher Förderung stellt die bAV vielfach ein attraktiveres Instrument dar als die private Vorsorge. Mithilfe der zusätzlichen bAV können die Lücken der gesetzlichen Rentenversicherung und des vorgezogenen Ruhestand geschlossen werden.

Vorzeitiger Ruhestand ist für den Einzelnen mit erheblichen Einschränkungen verbunden (*Tabelle 1*). Die gesetzlichen Abschläge einer vorgezogenen Altersrente las-

sen sich aber zum Beispiel durch die bAV ausgleichen. Ein Rechenbeispiel (*Tabelle 2*) verdeutlicht Ihnen und ihren Mandanten, wie die Lösung aussehen kann.

Tabelle 2



Bruttoeinkommen	3.000 €
Nettoaufwand für die bAV	50 €
Sozialabgaben / Steuerersparnis	54 €
Gesamtbeitrag in die bAV	104 €
Mögliche garantierte Rente	195 €*
Mögliche Gesamrente	300 €

* Marktauswertung, je nach Anbieter/Tarif, ca. +/- 5 Prozent Differenzen möglich.

Arbeitgeber und Arbeitnehmer sind offen für Ansätze zur Schließung ihre Versorgungslücken und zum Erhalt flexibler Rentenbeginne. Einige Gesellschaften haben dieses Potential bereits erkannt und bieten Unterstützung in der Ansprache der Unternehmen und durch Rechen-Tools. Sprechen Sie das Team LV der [pma:] an. Insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen bieten in diesem Bereich weiterhin vielfältige Beratungsansätze. Ihr Potential für 2012! ✓

Tantiemenumwandlung beim Gesellschafter-Geschäftsführer

Verkaufsansatz zum Jahresende



November 2011: Der Steuerberater sendet die betriebswirtschaftliche Auswertung an den Gesellschafter-Geschäftsführer (GGF). Das Jahr wird sehr gut laufen, die Bilanz wird einen schönen Gewinn ausweisen und die gewinnabhängige Vergütung des GGF wird hoch ausfallen. Alles gut? Für den Fiskus ja. Steuerberater und GGF werden sich allerdings die Frage stellen, wie man die zu erwartende Steuerlast – möglichst risikoarm – mindern kann.

Hans-Georg Reubold, Bezirksdirektor, Stuttgarter Lebensversicherung a.G.

Hier bietet sich das bewährte Modell der aufgeschobenen Vergütung oder deferred compensation an. Das Grundmodell ist schnell erklärt: Die Tantieme wird ganz oder teilweise in eine betriebliche Altersvorsorge umgewandelt und die Steuerlast von heute in eine fernere Zukunft verschoben. Denn dann ist – so das Kalkül – das Einkommen insgesamt geringer und damit auch die Steuerbelastung. Und natürlich muss auch in „guten Zeiten“ insgesamt fürs Alter vorgesorgt werden.

Hat das negative Auswirkungen auf die Bilanz?

Da aber in den Durchführungswegen nach § 3 Nr. 63 EStG steuerfreie Einzahlungen auf 4 Prozent der BBG plus ggf. zzgl. 1.800 EUR begrenzt

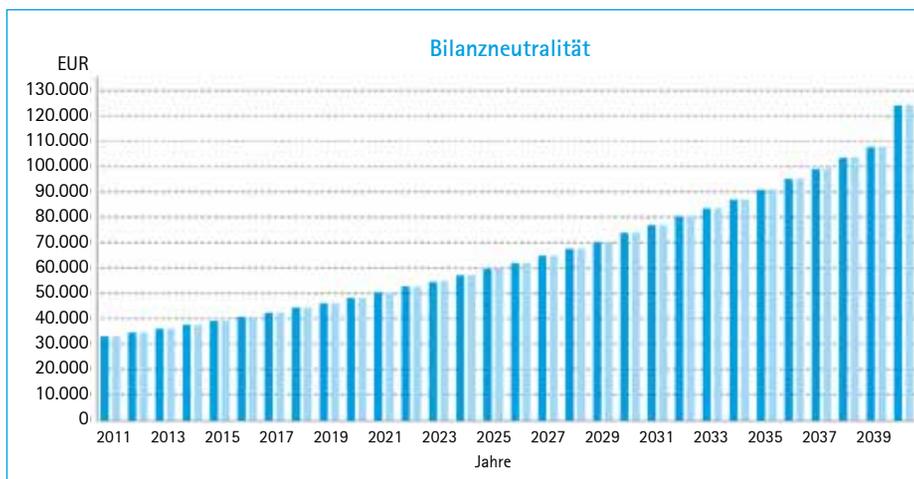
und Einmalzahlungen in der Unterstützungskasse nicht zulässig sind, bleibt hierfür nur die Pensionszusage als Möglichkeit übrig. In der Vergangenheit hat das beim Steuerberater mit Blick auf die Bilanz keine Freude ausgelöst. Doch durch das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz – kurz BilMoG – eröffnen sich neue, noch wenig bekannte Gestaltungsmöglichkeiten in der Handelsbilanz.

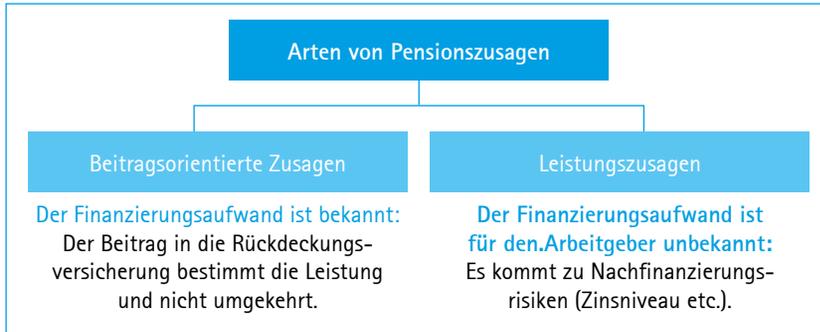
Voraussetzung ist dabei die Ausgestaltung der Zusage als beitragsorientierte Leistungszusage, also die Zusage genau der Leistungen, die durch eine Rückdeckungsversicherung im vollen Umfang rückgedeckt sind. Denn für diesen Fall gelten die Sondervorschriften des § 253 (1) HGB, d.h. die Höhe der Rückstellung in der Handelsbilanz entspricht dem Zeit-

wert (= Aktivwert) der Rückdeckungsversicherung. Damit entfällt das Zusatzgutachten und die Handelsbilanz kann durch Saldierung kurz gehalten werden.

Voraussetzung ist die wirksame Verpfändung der Rückdeckungsversicherung. Achtung: Es muss die Verpfändung durch rechtsgültigen Gesellschafterbeschluss begründet und dem Versicherer angezeigt werden. Dann sind die für eine Saldierung erforderlichen Voraussetzungen nach § 246 (2) HGB erfüllt. Dies hat den positiven Effekt, dass die Handelsbilanz immer ausgeglichen ist (Bilanzneutralität). Siehe Beispiel in der Abbildung links.

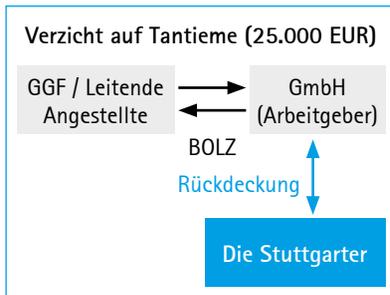
Die neuen Bewertungsvorschriften des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes gelten natürlich nicht für die Steuerbilanz. Hier greifen für die bilanzielle Bewertung weiterhin die Vorschriften des § 6a EStG. Aufgrund der im Vergleich zum Aktivwert geringeren Pensionsrückstellung entsteht in der Steuerbilanz in den ersten Jahren ein Gewinn. Dieser führt zwar ggf. zu einem Liquiditätsabfluss im Unternehmen, welcher aber in den restlichen Jahren wieder aufgefangen wird. Betrachtet man die Zusage über die gesamte Laufzeit, ist die Steuerbilanz ausgeglichen, insbesondere wenn es sich um eine Kapitalzusage handelt.





Wie funktioniert das?

Der GGF verzichtet zugunsten einer beitragsorientierten Pensionszusage auf seine Tantieme (z. B. 25.000 EUR). Das Unternehmen führt diese als Einmalbeitrag in eine Rückdeckungsversicherung bei der Stuttgarter Lebensversicherung ab. Die Stuttgarter



liefert dann den Aktivwert, in dessen Höhe in der Handelsbilanz dann die Rückstellungen gebildet werden. Wichtig ist aber, dass die Entgeltumwandlungsvereinbarung noch vor Erstellung des Jahresabschlusses erfolgen muss. Denn diese wird von den Finanzbehörden nur anerkannt, wenn die umgewandelten Entgeltbestandteile noch nicht zugeflossen sind. Laut einem Urteil des FG Nürnberg

vom 12.11.2009 gilt die Tantieme bereits bei Feststellung des Jahresabschlusses als zugeflossen.

Mit der Umwandlung seiner Tantieme kann der GGF die Besteuerung in seiner aktiven Dienstzeit ins Rentenalter verlegen, wo er i.d.R. geringere Steuersätze hat. Außerdem kann er gegebenenfalls bei Kapitalzahlung die oftmals günstigere Fünftelungsregel nach § 34 (1) EStG in Anspruch nehmen. Wählt er die Rente, wird diese nach § 19 (1) Satz 1 Nr. 2 i.V.m. § 19 (1) Satz 2 EStG besteuert. Hier kann bis zum Jahr 2040 noch der Versorgungsfreibetrag und der Zuschlag zum Versorgungsfreibetrag in Abzug gebracht werden. Allerdings baut sich die Höhe dieser Freibeträge bis zum Jahr 2040 sukzessive ab. Wie sich der Steuervorteil auswirken kann, macht das unten stehende Beispiel deutlich:

Vergleich zur Basisrente

Auch im Vergleich mit der Basisrente schneidet die Pensionszusage hervorragend ab. Denn bei GGF müssen die Vorsorgeaufwendungen pauschal um 19,9 Prozent der BBG Ost gekürzt wer-

den, sobald eine Zusage auf eine bAV besteht. Hier genügt auch schon eine einfache Direktversicherung. Zusätzlich ist der förderfähige Höchstbetrag einer Basisrente auf 20.000 EUR für Ledige und 40.000 EUR für Verheiratete begrenzt. Desweiteren können von diesen Beträgen in 2011 nur 72 Prozent als Sonderausgaben geltend gemacht werden. Die Auswirkungen verdeutlicht folgender Vergleich:

Auswirkungen auf den Steuervorteil	
Basisrente	
Beitrag	25.000 €
Höchstbetrag	20.000 €
Kürzungsbetrag (BBG GRV Ost X 19,9 %)	11.462 €
Förderfähiger Höchstbetrag	8.538 €
in 2011 max. 72 %	6.147 €
Minderung der Steuerlast (45 % Spitzensteuersatz)	2.766 €
BilMoG-DC	
Beitrag	25.000 €
Höchstbetrag	unbegrenzt
Kürzungsbetrag	keiner
Förderfähiger Höchstbetrag	25.000 €
in 2011 max. 72 %	-
Minderung der Steuerlast (45 % Spitzensteuersatz)	11.250 €

Außerdem kann bei Pensionszusage das Kapitalwahlrecht in Anspruch genommen werden, das es bei der Basisrente nicht gibt. Ein weiterer Clou besteht darin, dass sich der GGF mit einer kleinen Entgeltumwandlungszusage (z. B. 1.000 EUR in 2011) das niedrigere Mindestrenteneintrittsalter von 60 Jahren, und für Zuzahlungen innerhalb der nächsten zehn Jahre, den höheren Rechnungszins von 2,25 Prozent sichern kann. Die Garantie auf Zuzahlungen ist auf 20.000 EUR p.a. begrenzt. Der Vertrag muss aber in 2011 noch poliziert werden bzw. eine Antragsannahmeerklärung erfolgen und der Erstbeitrag, in diesem Beispiel 1.000 EUR, bis spätestens 01.03.2012 einbezahlt sein. Bei der Umsetzung dieses sind wir Ihnen gerne behilflich. Sprechen Sie uns an. ✓

Auswirkungen beim Versorgungsberechtigten im Zeitpunkt der Umwandlung:			
ohne Entgeltumwandlung		mit Entgeltumwandlung	
Jahresgehalt	120.000 €	Jahresgehalt	120.000 €
+ Sonderzahlung	25.000 €	+ Sonderzahlung	25.000 €
Zu versteuerndes EK	145.000 €	Zu versteuerndes EK	120.000 €
Gesamtsteuerbelastung	45.253 €	Gesamtsteuerbelastung	34.176 €
		= Steuerentlastung	11.077 €
Einkommen nach Steuern	99.747 €	Einkommen nach Steuern	85.824 €
		= Nettoaufw. BilMoG-DC	13.923 €

Beispiel Günther Glücklich, Geburtsdatum: 01.03.1961, Status: beherrschender GGF, Alter: 50 Jahre, Umwandlungsbetrag: 25.000 EUR, Steuerklasse: III/0, nicht KiSt-pflichtig, Umwandlungszeitpunkt: 01.03.2011, Auszahlung: 01.03.2028, Aufschubdauer: 17 Jahre, Tarif: 33 Ro



Noch süßer:
Ungezillmerte bAV mit AP

Es gibt noch erfolgreichere Arten der Mitarbeiter- Motivation.

Betriebliche Altersversorgung. Sie suchen Produkte, die den Geschmack der Zeit treffen?

Die BBV bietet alle wichtigen bAV-Varianten – von der BBV-Direktversicherung bis zur BBV-Unterstützungskasse e.V.

Der Vorteil für Sie:

- ▶ keine Aufnahme- und Verwaltungsgebühren bei der BBV-Unterstützungskasse e.V.
- ▶ BBV-Direktversicherung und BBV-Unterstützungskasse auch mit unserer Fondsrente GARANTIEhoch3
- ▶ Ungezillmerte Tarife
 - ohne Haftungsrisiko für Sie und den Arbeitgeber
 - Fondsrente mit AP (Factoring)

Erfahren Sie jetzt, wie bAV-Produkte der BBV Ihr Geschäft versüßen.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf!

BBV M-Dienstleistungs-Center (MDC)
Service-Rufnummer: 089/67 87 - 92 32
Service-Faxnummer: 089/67 87 - 96 66
E-Mail: mdc@bbv.de

Erfolgreichere Mitarbeiter-Motivation unter:
www.bbv-makler.de

Neukundengewinnung im Internet

Von der Imagebroschüre zur vertriebsoptimierten Web-Strategie (Teil 2)



Peter Lahrmann,
Partner von Tomas Consulting

Internetmarketing ist eine der wichtigsten Strategien zur Neukundengewinnung. Anzeigen in Zeitungen oder der „berühmte“ Eintrag in die Gelben Seiten haben ausgedient und bringen

keine Neukunden. Und selbst funktionierende Strategien der Neukundengewinnung, wie z.B. Empfehlungsmarketing, werden durch das Internet revolutioniert. Denn selbst wenn Sie empfohlen werden, gehen 78 Prozent aller Interessenten ins Internet und informieren sich über den potentiellen Geschäftspartner. Und die Frage ist, was erscheint auf der ersten Seite bei Google, wenn jemand Ihren Namen eingibt? Ist das, was ich da über Sie lesen würde, Zufall oder von Ihnen strategisch gesteuert? Wenn nicht, wird es Zeit drei wesentliche Strategien des modernen Internetmarketings zu nutzen.

1. Positionieren Sie sich im Internet als Experte ... immer und immer wieder

Eine sehr gute Möglichkeit, sich im Internet zu positionieren, ist eine gezielt gesteuerte und bewusst formulierte Description. Es handelt sich hierbei um den erläuternden Text der bei den Trefferlisten in Verzeichnissen oder Suchmaschinen angezeigt wird. Ein sinnvoller Text in den Ergebnisanzeigen wird mehr interessierte Besucher auf Ihre Website bringen, als die Aneinanderreihung einzelner Schlagworte. Geben wir in Google den Begriff „Vermögensverwaltung Münster“ ein so erscheint z.B.: *„Hans Müller Vermögensverwaltung Münster, Westf. schliessen. Bitte geben Sie den folgenden Code ein. Pfeil nach Rechts. Ihr Kommentar. ...“* Wollen Sie sich als Experte in Ihrem Bereich präsentieren, wäre ein Text wie folgt sicherlich vertriebsförderlicher: „Hans Müller, der Experte für Ihre Vermögensverwaltung und Finanzanlagen in Münster, Tel: 0251-1234567“ Wichtig ist hierbei ein Directresponse-Element, wie z. B. eine Telefonnummer oder eine Kundenreferenz in der Description. Wenn Sie die Description nicht gezielt steuern, sucht sich die Suchmaschine willkürlich Begriffe, Sätze oder Satzteile von Ihrer Website.

2. Bauen Sie strategisch eine Zielgruppe auf

Neueste Untersuchungen zeigen, dass ein potentieller Kunde erst nach sieben bis zwölf Kontakten kauft. Ihre In-

ternetpräsenz sollte daher nur ein Ziel kennen, nämlich die Leadgewinnung, d.h. die Gewinnung von Kundendaten, beginnend mit seiner E-Mail-Adresse. Durch ein gezieltes und gleichzeitig kostenloses E-Mailmarketing können Sie aus diesen Leads eine Zielgruppe aufbauen, aus der Sie Ihre Neukunden generieren werden. Eine strategisch aufgebaute Zielgruppe ist in unserer immer intensiver werdenden Kommunikations- und Weiterempfehlungsgemeinschaft das Gold des 21. Jahrhunderts.

3. Geben Sie die besten Informationen

Menschen suchen im Internet Informationen und im ersten Schritt keinen Kauf. Sie sind daher für gute, für die besten Informationen zu den gesuchten Themen sehr dankbar. Auch die Suchmaschinen, insbesondere Google, lieben guten Inhalt auf einer Seite, da nur dadurch der Verkauf der Anzeigen sichergestellt wird. Gleichzeitig wissen wir aus Untersuchungen, dass bei dem Aufruf einer Website die ersten drei Sekunden darüber entscheiden, ob der potentielle Kunde auf Ihrer Website bleibt, oder nach dem Wegklicken Ihre Konkurrenz besucht.

Denken Sie strategisch und geben Sie daher bereits auf der ersten Seite Ihre besten Informationen preis. Sie spüren wahrscheinlich selber den Unterschied, ob eine Seite beginnt mit: „Herzlich Willkommen, ich biete Ihnen unabhängige und ganzheitliche Beratung für Ihre Versicherungen“. Oder aber: „Die sieben besten Tipps für Ihre Riester-Rente: damit Sie keine Fehler machen und Steuerersparnis optimiert wird.“ Ebenso sollten Sie sich an dieser Stelle als „Experte für...“ positionieren, denn nur von einem Experten lässt man sich gerne informieren und beraten.

4. Der 24-Stunden-Vertriebsmitarbeiter ist Chefsache

So, wie Sie persönlich sicherlich Ihrem besten Mitarbeiter viel Aufmerksamkeit und Zeit widmen, sollte auch Ihr Internetauftritt Chefsache sein. Um das gewährleisten zu können, sollte die Technik leicht beherrschbar sein. Damit machen Sie sich unabhängig von einer Agentur und können kostensparend und zeitnah Ihren 24-Stunden-Mitarbeiter aktualisieren und pflegen.

Wenn Sie allein diese vier Punkte beherzigen und umsetzen, werden Sie erfolgreicher Neukunden gewinnen, Bestandskunden erhalten und sich im Markt vorteilhaft positionieren. ✓

Die Volkswahl Bund-Direktversicherung

Unisex-Tarife bereits jetzt einsetzbar



Robert Dickner,
Produktmanager betriebliche Altersversorgung,
Volkswahl Bund Lebensversicherung a.G.

Seit Jahren ist die betriebliche Altersversorgung einer der wichtigsten Neugeschäftstreiber in der Lebensversicherungsbranche. Insbesondere die Direktversicherung entpuppt sich bei Maklern/Finanzdienstleistern als favorisiertes Produkt. Aber gerade in der betrieblichen Altersversorgung ist durch ihre steuerliche Förderung eine Reglementierung durch die Gerichte (vgl. Zillmerungsdiskussion und der dazugehörige Bundesarbeitsgerichts-Entscheid) kaum zu verhindern. Und manchmal sind es globalere Zusammenhänge – so wie beim jüngst ergangenen Urteil zu den sogenannten Unisex-Tarifen.

Stichtag 21.12.2012

Spätestens nächstes Jahr ist es aber wohl soweit: Ab dem 21.12.2012 muss ein Versicherungsprodukt ge-

Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs vom 01.03.2011

Mit der Richtlinie 2004/113/EG vom 13.12.2004 wird eine Gleichstellung von Männern und Frauen aufgelegt. In Art. 5 konkretisiert diese Richtlinie dies für Neuabschlüsse nach dem 21.12.2007, wobei den Mitgliedsstaaten eine fünfjährige Übergangsfrist eingeräumt wurde. Das jetzige Urteil des EUGH vom 01.03.2011 (Rechtssache C-236/09) betraf die belgische Ausnahmeregelung und erklärte diese „als unbefristete Ausnahme“ und somit als nicht zulässig. Konsequenz dieser Entscheidung ist, dass nationale Ausnahmeregelungen unzulässig sind, sofern sie eine Ungleichbehandlung von Männern und Frauen zulassen.

mäß diesem Urteil „einheitlich bzw. geschlechtsunabhängig“ kalkuliert sein. Man kann das vor dem Hintergrund der statistisch nachweislichen unterschiedlichen Lebenswahrscheinlichkeiten von Männern und Frauen zwar bemängeln, an der sich verändernden Tariflandschaft der Versicherungsbranche wird aber wohl kein Weg vorbeigehen. Experten der Branche gehen davon aus, dass die Umsetzung im nationalen Recht durch das Versicherungsvertragsgesetz erfolgen wird und somit auch sämtliche versicherungsförmigen Durchführungswege betroffen wird.

Veränderte Tarifwelt

Neukalkulation zum Jahreswechsel sind bereits vorprogrammiert, da die Rechnungszinsumstellung entsprechendes fordert. Es bleibt abzuwarten, ob einige Versicherer bereits diesen Zeitpunkt nutzen werden, um mit Unisex-Tarifen eine echte Alternative zu den vorhandenen geschlechtsspezifisch kalkulierten Tarifen zu bieten. Der Volkswahl Bund startet bereits im Herbst 2011 mit drei neu kalkulierten Tarifen.

Alle Varianten basieren auf den entsprechenden Rente Plus-Tarif mit erhöhter Altersrente bei Pflegebedürftigkeit. Zusätzlich ist bei diesen neuen Tarifen eine Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit bei unfallbedingter Pflegebedürftigkeit integraler Bestandteil des Tarifes. Ein Zwang zum Einsatz solcher Unisex-Tarife besteht aktuell nicht, allerdings könnte für einige Arbeitgeber bei der Neueinrichtung einer Versorgungslösung



Neu! Unisex-Tarife beim Volkswahl Bund

Die Rente Plus-Tarife erfreuen sich schon seit über einem Jahr großer Beliebtheit. Ganz aktuell bietet der Volkswahl Bund Unisex-Tarife als Alternative für alle Vertriebspartner und Kunden an. Insgesamt werden drei Tarife als Direktversicherung neu angeboten:

- SR+2: Klassische Rentenversicherung
- FR+2: Fondsgebundene Rentenversicherung
- FWR+2: Fondsgebundene Rentenversicherung mit dem dynamischen Wertsicherungskonzept

das Thema im Vorgriff auf den Termin 21.12.2012 interessant sein.

Der Gedanke, bereits jetzt die betriebliche Versorgungsregelung einheitlich auf Männer und Frauen auszurichten und somit ggf. anfallenden Umstellungs- oder Anpassungsbedarf zu vermeiden, ist für viele attraktiv. Damit könnte eine nicht nur kalkulatorische, sondern auch „gefühlte“ Gleichbehandlung in den Betrieben erreicht werden. ✓

Reif für mehr bAV-Geschäft?



Heben Sie das Potenzial in der Direktversicherung: mit neuen Limits zu mehr Verträgen, mit Extra-Service zu einfachen Abschlüssen. Die Zeit ist reif für mehr Geschäft in der Gruppen- und Einzeldirektversicherung. Informieren Sie sich jetzt.

standardlife.de/bav

Standard Life
The Way Forward

In der Weihnachtsbäckerei

*gibt es manche Leckerei.
Zwischen Mehl und Milch*

*macht so mancher Milch
eine riesengroße Leckerei.*

*In der Weihnachtsbäckerei,
in der Weihnachtsbäckerei.*

Zimtsterne

Zutaten für 60-80 Stück:

- 6 Eiweiß
- 500g Puderzucker
- 500g ungeschälte gemahlene Mandeln
- 3 TL Zimt

Außerdem Backpapier und etwa 200g gemahlene Mandeln zum Bestreuen der Arbeitsfläche.

Zubereitungszeit: 120 Minuten

Kühlzeit: über Nacht

Backzeit: etwa 8 Minuten

Zubereitung: Eiweiß steif schlagen, Puderzucker teelöffelweise zufügen und weiter schlagen. Eine Tasse von dem steifgeschlagenen Eiweiß abnehmen und für den Zuckerguss beiseite stellen. Die 300g gemahlene Mandeln und den Zimt unter den restlichen Eischnee rühren. Der Teig sollte so fest sein, dass er sich ausrollen lässt. Eventuell etwas mehr Mandeln dazugeben.

Die restlichen Mandeln auf die Arbeitsfläche streuen. Den Teig auf die Mandeln geben und mit leicht bemehlten Händen flach drücken. Das Nudelholz ebenfalls mit etwas Mehl einreiben und den Teig ca. 1 cm dick ausrollen.

Nun die Zimtsterne ausstechen. Damit der Teig nicht an der Plätzchenform kleben bleibt, diese zwischendurch immer wieder anfeuchten. Die Zimtsterne mit einem Messer auf ein mit Backpapier belegtes Backblech legen. Mit dem restlichen Eischnee bestreichen.

Über Nacht trocknen lassen.

Die Zimtsterne im vorgeheizten Ofen bei 160° auf der mittleren Schiene ca. 8 Minuten backen. Die Oberfläche soll noch weiß sein. Am besten schmecken die Zimtsterne, wenn sie außen fest und innen noch weich sind.

Bratäpfel

Zutaten für 4 Bratäpfel
(mittelgroß, rot, z.B. Boskoop):

- 40 g Mandeln (gehackt)
- 60 g Marzipan (Rohmasse)
- 20 g Butter
- 4 Stück Würfelzucker
- 1 Päckchen Vanillezucker

Zubereitung: Die Äpfel gut abwaschen, den oberen Teil des Apfels, einen „Deckel“, abschneiden. Mit einem Apfelausstecher das Kerngehäuse ausstechen. Mandeln, Marzipan, Butter und Vanillezucker verkneten und zu 4 Rollen formen. Die Äpfel in eine kleine, ofenfeste Form setzen und jeweils ein Stück Würfelzucker unten in die Äpfel legen, je eine Marzipanrolle ebenfalls in die Äpfel füllen und den Deckel wieder aufsetzen. Die Äpfel bei 200° (Umluft 180°, Gas Stufe 4) etwa 25 Minuten im Backofen backen.



Betriebliche Altersversorgung:

Viele Arbeitnehmer verzichten auf Steuervorteil

Neue Produkte bieten Sicherheit,
Flexibilität und attraktive Renditen

Längere Lebensarbeitszeit, leere Rentenkassen und laue Vorsorgeleistungen – trübe Aussichten für die Zukunft? Das muss nicht sein. Man sollte nur rechtzeitig selber aktiv werden. Die betriebliche Altersversorgung (bAV) bietet Arbeitnehmern einfache und attraktive Lösungen. So können sie ihre Rente aufstocken und zugleich noch Steuern und Sozialversicherungsbeiträge sparen. Denn die Politik hat attraktive Rahmenbedingungen für die bAV geschaffen und die Steuer- und Sozialabgaben-Freiheit bei der Entgeltumwandlung dauerhaft etabliert.

38 Prozent der Deutschen verzichten auf Vorteile der bAV

In Deutschland nutzen derzeit 62 Prozent der Arbeitnehmer die klaren Vorteile der bAV, doch von den 38 Prozent ohne bAV planen nur wenige einen Neuabschluss, so die Ergebnisse einer aktuellen Studie aus der Reihe FTD Executive Research, die kürzlich im Auftrag der Gothaer Lebensversicherung erstellt wurde.

Die 14- bis 39-jährigen haben mit 57 Prozent den geringsten bAV-Anteil, obwohl deren Rentenlücke mit 445 EUR im Schnitt besonders hoch sein wird. Bei der Durchdringung stellt im Branchenvergleich das Handwerk mit 50,7 Prozent das Schlusslicht da, die Industrie steht mit 71,8 Prozent an der Spitze.

Große Wissenslücken beim Thema bAV

Die Hauptgründe für Arbeitnehmer, in Sachen bAV nicht aktiv zu werden, sind demnach ein fehlendes bAV-Angebot seitens des Arbeitgebers, zu geringe verfügbare finanzielle Mittel oder eine vermutete ausreichende Vorsorge. Hinzu kommen große Wissenslücken. So wissen nur 40 Prozent der 14 bis 39-jährigen, dass die bAV bei einer Unternehmensinsolvenz gesichert ist, 45 Prozent aller Befragten sind unsicher, ob sie ihre bAV beim Wechsel des Arbeitgebers mitnehmen können und nur jeder Dritte von ihnen weiß überhaupt, dass er einen Rechtsanspruch auf eine bAV hat.

Jeder Arbeitnehmer hat ein Recht auf eine bAV

Dabei hat es der Gesetzgeber gut gemeint. Seit 1. Januar 2002 kann jeder in der gesetzlichen Rentenversicherung pflichtversicherte Arbeitnehmer von seinem Arbeitgeber verlangen, dass bis zu vier Prozent der Beitragsbemessungsgrenze in der gesetzlichen Rentenversicherung durch Entgeltumwandlung für seine betriebliche Altersversorgung verwendet werden.

Wie ist dieser Rechtsanspruch ausgestaltet? Arbeitgeber und Arbeitnehmer müssen sich über die Durchführung

der Gehaltsumwandlung einigen, etwa per Tarifvertrag, Arbeitsvertrag oder Betriebsvereinbarung. Bietet der Arbeitgeber die Versorgung bei einer Pensionskasse oder einem Pensionsfonds an, ist dieser Durchführungsweg zu wählen; ansonsten hat der Arbeitnehmer auf jeden Fall Anspruch auf Abschluss einer Direktversicherung.

Neue bAV Produkte bieten Sicherheit, Flexibilität und Rendite

Bei den Direktversicherungen, die eine besonders unkomplizierte Form der bAV darstellen, gibt es jetzt sehr innovative Lösungen, so genannte Hybridmodelle, die Sicherheit, Flexibilität und attraktive Renditen zugleich bieten, zum Beispiel die Gothaer Direktversicherung ReFlex.

Die Produktlösung Gothaer ReFlex hat sich bereits in der privaten Altersvorsorge im Markt etabliert und wird nun auch als steuerbegünstigte Variante im Rahmen der bAV angeboten. Das hochmoderne Anlagekonzept von Gothaer Direktversicherung ReFlex optimiert regelmäßig den Anlagemix des Vertragsguthabens aus sicheren und chancenreichen Geldanlagen. Der Kunde profitiert somit immer von der Balance aus Sicherheit und Ertragschancen. Ermöglicht wird dies durch ein monatliches Umschichten des Vertragsguthabens – je nach Kapitalmarktlage. Das Vertragsguthaben des Kunden wird dabei auf drei Töpfe verteilt: Je nach Entwicklung der Kapitalmärkte wird dynamisch zwischen dem sicheren konventionellen Deckungsstock mit Mindestverzinsung, einem Garantie- bzw. Wertsicherungsfonds und renditestarken Investmentfonds ungeschichtet. Dabei wird jeden Monat vertragsindividuell nach einem mathematischen Mechanismus berechnet, in welcher Konstellation das Vertragsguthaben auf die einzelnen Töpfe aufzuteilen ist, um die ausgesprochenen Garantien zu sichern und hohe Ertragschancen zu erzielen.

Jährliche Renditesicherung

Zusätzliche Sicherheit bietet neben der Beitragsgarantie, die zum planmäßigen Rentenbeginn 100 Prozent der eingezahlten Beiträge garantiert, die automatische jährliche Renditesicherung: Diese sorgt dafür, dass jährlich zu einem definierten Stichtag 80 Prozent des erreichten Vertragsguthabens garantiert werden. Bei guter Wertentwicklung steigt das garantierte Erlebensfallkapital während der Laufzeit – und kann nicht wieder sinken! Übersteigt dieser Wert die Beitragsgarantie, so wird die zugesagte Leistung auf den neuen Wert erhöht. Die jährliche Renditesicherung erfolgt automatisch, der Kunde muss sich um nichts kümmern. Für diese Garantien bürgt die Gothaer Lebensversicherung, die mit einer Erfahrung von mehr als 190 Jahren zu den traditionellen Versicherungsgesellschaften in Deutschland zählt. ►



Bei den Direktversicherungen gibt es jetzt innovative Hybridmodelle, die Sicherheit, Flexibilität und attraktive Renditen zugleich bieten.

Fortsetzung von Seite 51

Hohe Flexibilität

Zudem bietet die Gothaer Direktversicherung ReFlex volle Flexibilität bei der Beitragsgestaltung und der Auszahlung. So können sowohl Einzahlung als auch Auszahlung an jede Lebenssituation angepasst werden. Der Rentenbeginn kann nach Laufzeitende des Vertrages individuell gewählt werden und das angesparte Guthaben kann wahlweise als monatliche Rente oder als einmalige Kapitalzahlung ausgezahlt werden. Flexibel sind derartige Direktversicherungen auch beim Wechsel des Arbeitgebers. Der Vertrag kann dann entweder privat fortgeführt oder auf den neuen Arbeitgeber übertragen werden.

Kostenlose Pflegeversicherungsoption

Als Highlight bietet die Gothaer ihren Kunden mit der integrierten, kostenlosen PflegeRent-Option zudem bei Rentenbeginn die Möglichkeit, die Altersrente um den wichtigen Versicherungsschutz bei Pflegebedürftigkeit ohne Gesundheitsprüfung zu ergänzen, sofern nicht bereits Pflegebedürftigkeit eingetreten ist. Ebenso kann auch eine Zusatzversicherung zum Schutz vor Berufsunfähigkeit eingeschlossen werden

Besonders interessant für Berufseinsteiger

Gerade junge Arbeitnehmer sind bislang beim Thema bAV noch sehr zurückhaltend, da ihnen oft das nötige Geld fehlt. Mit der neuen Direktversicherung ReFlex löst die Gothaer dieses Problem, denn durch die Steuerersparnisse halten sich die Beiträge in einem überschaubaren Rahmen. ✓



Thomas Ramscheid,
Key Account Manager,
Gothaer Allgemeine Ver-
sicherung AG

Angebote erhalten Sie bei:

-  Frau Buket Sivari
-  0221 / 308-34011
-  leben_nac@gothaer.de

Bei Fragen, Wünschen zu Web- und vor Ort-Schulungen oder sonstiger Unterstützung wenden Sie sich bitte an:

-  Thomas Ramscheid
-  0177 / 246 75 64
-  thomas_ramscheid@gothaer.de



Keine Versicherung ist wie die andere.



Wenn es um die Absicherung der Arbeitskraft Ihrer Kunden geht – NÜRNBERGER Berufsunfähigkeits-Versicherung. Nutzen Sie die bekannten Vorteile der BUZ-Basis-Aktion bis 31.12.2011!

(www.franke-bornberg.de; Stand: 08.2011)

NÜRNBERGER Versicherungsgruppe
Bezirksdirektion Münster
Thomas Potthoff
Ludgerstraße 54, 48143 Münster
Telefon 0151 53841215

Schutz und Sicherheit im Zeichen der Burg

NÜRNBERGER
VERSICHERUNGSGRUPPE
seit 1884



LAUFEND HELFEN – JEDER SCHRITT ZÄHLT

SPENDENLAUF RUND UM DEN AASEE AM 27. NOVEMBER 2011



Katarina Orlovic,
Marketing, [pma:]

Die Uhren wurden schon auf Winterzeit gestellt. Während es (wie jedes Jahr: plötzlich) auf Weihnachten zugeht, werden die Tage immer kürzer.

Morgens verlässt man das Haus im Dunkeln, um es im Dunkeln wieder zu betreten. Die Temperaturen bewegen sich nach unten. Wenn wir Glück haben, sieht man bald lustige Schneeflocken in den Winter und in die Weihnachtszeit tanzen. Die Kinder nehmen dann ihre Schlitten aus dem Keller und frönen der weißen Pracht... Eine kitschige, dennoch schöne Vorstellung. Aber Kinder sind das richtige Stichwort. Wie bereits in der Vergangenheit, benötigen wir wieder Ihre Unterstützung. Unter dem Motto „Laufend helfen – jeder Schritt zählt“ organisieren wir am 27. November 2011 im Rahmen des 10 km-Adventslaufs rund um den Aasee in Münster einen Spendenlauf. Wie bei den vorherigen Läufen, geht der komplette Erlös zugunsten einer Kinderhilfsorganisation. Mit unserem diesjährigen Spendenlauf möchten wir zum einen Hände für Kinder e.V. sowie Dunkelziffer e.V. bei ihrer wichtigen Arbeit unterstützen.

HÄNDE FÜR KINDER E.V.

Der neue Kupferhof unterstützt schwerstbehinderte Kinder und ihre Familien.

- bietet mit dem Kupferhof ein neues Konzept zur Kurzzeit-Pflege
- ist in dieser Art einzigartig in Deutschland
- wurde von betroffenen Eltern gegründet und ist gemeinnützig

Sie erfahren mehr unter www.haendefuerkinder.de

DUNKELZIFFER E.V.

Hilfe für sexuell missbrauchte Kinder

Kinder stärken – Kinder schützen. Vielen kleinen Mädchen und Jungen ist keine unbeschwerter Kindheit vergönnt. Sie werden vernachlässigt, misshandelt und sexuell missbraucht, häufig von jenen, die eigentlich für ihr Wohl verantwortlich wären. Dunkelziffer e.V. hilft bundesweit mit Beratung und Therapie, stärkt Kinder durch Prävention und ermutigt Erwachsene, sich für den Schutz von Kindern vor sexuellen Übergriffen einzusetzen.

Sie erfahren mehr unter www.dunkelziffer.de

SIE SPENDEN MIN. 10 EUR,
WIR LAUFEN
10 KILOMETER!



Diese Läuferinnen und Läufer schnüren für [pma:] die Laufschuhe: Tanja Menz, Yves Gellhard, Dr. Bernward Maasjost, Jörg Rulff, Robert Linnemann, Peter Sommer, Markus Trogemann, Swenja Füchter und Katarina Orlovic.

WIE SIE HELFEN KÖNNEN? Ganz einfach! Schon mit einem EUR je gelaufenen Kilometer können Sie uns motivieren, die 10 km mit Leichtigkeit zu meistern. Das bedeutet für Sie: 10 EUR Mindesteinsatz – wir würden uns aber auch über höhere Spendenbeiträge zugunsten Hände für Kinder und Dunkelziffer freuen. Teilen Sie uns einfach per E-Mail an korlovic@pma.de mit, wie viel Sie spenden möchten, und Sie erhalten alle weiteren Informationen umgehend. Die Spendenbeiträge werden von uns in einer Summe an die Organisationen überreicht. Wenn Sie eine Spendenquittung wünschen, geben Sie uns bitte nur kurz Bescheid. Hände für Kinder e.V. und Dunkelziffer e.V. erhalten von uns eine Liste mit allen Daten und werden dann die Spendenquittungen ausstellen.

Unter allen, die uns mit einer Spende bei unserer Laufaktion unterstützen, verlosen wir ein Nike-Lauf-Set, bestehend aus ein Paar Laufschuhen und einem Laufshirt.

Die Mitarbeiter der [pma:] verzichten auch in diesem Jahr auf Weihnachtsgrüße und bitten um Unterstützung der Läufer. Treu unserem Motto „Jeder Schritt zählt“ freuen wir uns über jeden Spendenbeitrag. Wir sagen jetzt schon herzlichen Dank. ✓

Auf Dienstreise in einer anderen Stadt oder im Urlaub mit der Familie - laufen können Sie überall. Wer seine Laufschuhe mit ins Reisegepäck nimmt, kann fremdes Terrain wunderbar auch laufend erkunden.

Spaß am Laufen

Die Lust am Laufen kann man sich erarbeiten. Oder besser ausgedrückt antrainieren. Das wird Ihnen jeder passionierte Läufer bestätigen. Um den Spaß am Joggen für sich zu entdecken, braucht es gar nicht viel: Zunächst einmal nur Laufschuhe, die am besten in einem Fachgeschäft mit entsprechender Beratung gekauft werden sollten. Eine besondere Sportbekleidung muss nicht sofort her. Probieren Sie lieber erst aus, ob Ihnen eine weite Hose angenehmer ist als eine eng anliegende Laufhose. Professor Dr. Michael Baumann, ärztlicher Leiter am Hamburger Institut für Sport- und Bewegungsmedizin, hat einige Tipps parat, um Sie für den Fitnesstrend Laufen zu gewinnen:

- ★ Als Einsteiger starten Sie am besten mit einem Walking-Programm. Dies kann langsam gesteigert werden, indem Sie abwechseln gehen und laufen.
- ★ Laufen Sie von Anfang an regelmäßig. Feste Tage, an denen man früher von der Arbeit nach Hause kommt oder besonders früh aufsteht, können hierbei hilfreich sein.
- ★ Überfordern Sie sich nicht. Lieber langsam Laufen und dafür länger durchhalten. Völlig atemlos kurze Strecken zurücklegen hat dagegen nur einen geringen Trainingseffekt.
- ★ Wer regelmäßig läuft, nimmt dadurch ab. Etwa 60 Kalorien je gelaufenen Kilometer könnte man zusätzlich

essen. Oder man verliert wirklich an Gewicht. Die durch das Laufen aufgebaute Muskulatur verbraucht zusätzliche Energie, auch wenn Sie nicht laufen.

- ★ Nehmen Sie sich als Anfänger Ihre Auszeiten. Nach einem Lauftag sollten Sie sich immer einen Tag zur Regeneration gönnen.
- ★ Sie kennen Ihr optimales Tempo nicht? Die einfache Faustregel dazu: Sie sollten sich beim Laufen noch gut unterhalten können.
- ★ Apropos unterhalten: Laufen Sie nicht allein. Im Gespräch vergeht die Zeit schneller. Außerdem helfen feste Verabredungen mit einem Trainingspartner, bei der Stange zu bleiben. Absagen gilt nicht!
- ★ Mal keine Lust zu laufen? Bauen Sie vor, indem Sie Ihre Laufsachen immer schon am Abend vorher rauslegen. Ein Ritual wie „Nach Hause kommen und sofort umziehen“ hilft zusätzlich dabei, den inneren Schweinehund auszutricksen.

Wenn Sie über 40 Jahre alt sind und längere Zeit keinen Sport gemacht haben, sollten Sie bei einem Arztbesuch klären, ob Sie bedenkenlos mit einem Laufprogramm starten können. ✓

Mehr Infor: www.tk.de, Webcode 7124

Mit freundlicher Genehmigung der TK aktuell

Ein Plus für mehr Leistung!



easyflex+

■ Die weiterentwickelte Tariflinie easyflex+ der Barmenia Krankenversicherung:

Ein Plus für mehr Leistung, weil alle easyflex+-Tarife grundsätzlich bis zu den Höchstsätzen der Gebührenordnung leisten! In den Tarifen easyflex clinic+ und easyflex comfort+ bei stationären Behandlungen sogar darüber hinaus.

Ein Plus für mehr Innovation, weil grundsätzlich alle Kunden, die easyflex+ abschließen, für diesen Tarif* bis einschließlich dem Jahr 2012 keinesfalls mehr zahlen müssen, als zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses.**

Ein Plus für mehr Transparenz, denn die Tarifbedingungen wurden im Sinne neuester Bedingungsratings optimiert.

Informieren Sie sich jetzt über die **Pluspunkte** der Tariflinie easyflex+!

02 02 - 4 38 36 48
partnervertrieb@barmenia.de

Barmenia Krankenversicherung a. G.
Partnervertrieb
Kronprinzenallee 12-18
42094 Wuppertal

Barmenia
Versicherungen

AZ 036d

* easyflex start+, easyflex dent+, easyflex clinic+ oder easyflex comfort+; für Tarifbeginne bis 01.12.2011

** Ausgenommen sind planmäßig vorgesehene Beitragsänderungen für Kinder bzw. Jugendliche wegen Vollendung des 14. bzw. 21. Lebensjahres.

Für jeden Bedarf das richtige Produkt: Die Risikolebensversicherungen der Hannoverschen



Björn Schmeling,
Leiter Vertriebspartner,
Hannoversche Lebensversicherung AG

Die Hannoversche bietet seit Jahren vielfach ausgezeichnete Risikoprodukte. Sie kann durch ihre schlanke

Kostenstruktur einen sehr günstigen Risikoschutz anbieten: Ob klassische Risikolebensversicherung, auch als Partnerversicherung, linear fallend oder nach Tilgungsplan. Der Vermittler kann somit seinen Kunden ein preisgünstiges und leistungsfähiges Produkt anbieten und damit seine Kompetenz unter Beweis stellen, Produktlösungen zu kleinen Preisen zu bieten. Durch die Nachversicherungsgarantien ergeben sich zudem zusätzliche Beratungsanlässe.

Neue Premium-RLV mit exklusiven Zusatzleistungen

Auch ein Premiumschutz in der Absicherung der Hinterbliebenen muss nicht teuer sein. Mit der Risikoversicherung Plus haben Vermittler ein hoch leistungsfähiges Premiumprodukt im Portfolio, das sich zudem hervorragend als Vertriebsinstrument eignet und ebenfalls zusätzliche Beratungsanlässe schafft. Dank der Dynamik-Option kann der Versicherungsschutz jährlich angepasst werden. Die Nachversicherungsgarantie ist im Vergleich zur klassischen Variante deutlich erweitert und mit einer Höhe von bis zu 30.000 EUR pro Anlass dreimal so hoch. In den ersten 15 Jahren der Laufzeit kann der Schutz zudem um bis zu zehn Jahre verlängert werden – ohne erneute Gesundheitsprüfung.

Weitere Leistungsmerkmale

- Bei einer schweren Krankheit benötigt man oft eine besondere medizinische Versorgung oder eine spezielle Pflege. Deswegen leistet die Risikoversicherung Plus auf Wunsch des Kunden bereits bei einer Erkrankung mit einer Lebenserwartung von weniger als zwölf Monaten.
- Für jedes Kind unter sieben Jahren wird bei Tod des Versicherten zusätzlich für ein Jahr ein Kindergeld von monatlich 200 EUR gezahlt.
- Der Versicherungsschutz erhöht sich während der Bauphase einer Immobilie automatisch und ohne Mehrbeitrag um zehn Prozent (max. 30.000 EUR). Damit kann beispielsweise eine professionelle Baubegleitung finanziert werden, um die Angehörigen in ihrer schwierigen Situation zu entlasten.

Auf die Hannoversche können Sie sich verlassen

Vertrauensgarantie: Der Erfolg von Deutschlands ältester Direktversicherung beruht auf über 135 Jahren Erfahrung und solidem Wirtschaften. Die Hannoversche ist bereits zum dritten Mal in Folge Deutschlands „bester Direktversicherer“ (Ausgabe 40/2010). Eine hervorragende Basis, auf die Sie und vor allem auch Ihre Kunden in Zukunft vertrauen dürfen.

Leistungsgarantie: Die Hannoversche garantiert Top-Produkte zu Top-Leistungen, wie die ausgezeichneten Platzierungen in unabhängigen Vergleichstests immer wieder bestätigen. So führte Ihre Meinung als Vertriebspartner dazu, das Asscompact der Hannoverschen bereits zum 11. Mal in Folge als „Top-Anbieter Risiko-Lebensversicherung“ (Ausgabe III/2011) kürte.

Servicegarantie: Exzellenter Service und die Zufriedenheit unserer Kunden stehen bei der Hannoverschen immer im Vordergrund. Um dies zu erreichen, profitieren auch die Vertriebspartner von hervorragenden Leistungen. Und der Erfolg ist bereits da! Das bestätigt unter anderem die Procontra-Vermittlerstudie 2011 mit der Auszeichnung „1. Platz Maklers Lieblinge“.

Vermittler profitieren von effizienten Prozessen eines Direktversicherers

Auch ein Direktversicherer kann bei der Vertriebsunterstützung überzeugen. Die Produkte und die Antrags- und Vertragsabwicklung sind bei Direktversicherern ohnehin schon sehr stark standardisiert und einfach gestaltet. Policiert wird im Regelfall innerhalb von fünf Tagen. Nicht umsonst wurde die Hannoversche jüngst zum „Liebling der Makler“ (procontra-Vermittler-Studie 8/9-2011) gekürt. ✓

Vermittler-Service

- Bei allgemeinen Fragen:
- ☎ (0511) 95 65-806
 - ✉ vmsservice@hannoversche-leben.de
 - 🌐 www.hannoversche-partner.de
- Antragsservice allgemein:
- ✉ antragsservice@hannoversche-leben.de
- Voranfragen:
- ✉ voranfragen@hannoversche-leben.de
- Antragshotline für Vertriebspartner:
- ☎ (0511) 95 65-500

Die Tarife der Hannoverschen sind jetzt auch im Softfair LV-Lotsen rechenbar.

Die äußere Erscheinung ist ein wichtiges Kommunikationsmittel

Kleidungstipps *von Dirk Pfister*

Die äußere Erscheinung ist nach dem fachlichen Wissen und den rhetorischen Fähigkeiten wohl das wichtigste Kommunikationsmittel, allerdings wird es nur selten überdurchschnittliche

gewinnbringend eingesetzt. In Deutschland ist der Unterschied zwischen Sich-eine-Hose-Anziehen und dem Sich-für die Karriere-kleiden nur unzureichend bekannt. Seit mehr als zehn Jahren

schätzen daher Unternehmen und Unternehmer mit Weitblick die Unterstützung des Profis, der Vorträge, Workshops, Einzelberatungen und unterhaltsame Eventmodule anbietet.

15 Kleidungstipps für Kundenbetreuer und -berater

- 1** Überlegen Sie: Welche Botschaft möchte ich mittels meiner Kleidung/ meiner Erscheinung an meine Kunden senden?
- 2** Überprüfen Sie regelmäßig Ihren Kleiderschrank. Sortieren Sie alles aus, was nicht die beabsichtigte Message transportiert.
- 3** Nicht alles, was nicht mehr perfekt sitzt, muss in die Altkleidersammlung. Änderungsschneidereien sind oft eine schnelle Alternative, bis ein neues Stück ausgesucht und hergestellt ist.
- 4** Geben Sie rund 80 Prozent des Budgets, das Sie für Ihre Garderobe veranschlagen, für die Kleidung aus, in der Sie Ihr Geld verdienen. Berufskleidung ist kein Luxus, sondern eine Investition in die eigene Karriere.
- 5** Bevorzugen Sie beim Einkauf freundliche Farben, die zu Ihnen passen. Starke Kontraste haben genau wie schwache ihre besonderen Einsatzmöglichkeiten.
- 6** Ihre Kleidung muss nicht elegant sein. Sie sollte jedoch von der Qualität der Passform deutlich über dem Durchschnitt liegen.
- 7** Der Kauf von Marken bürgt noch lange nicht für Qualität.
- 8** Lassen Sie sich Marken nicht ansehen. Meiden Sie Kleidung mit protzig aufgesticktem Logo.
- 9** Finger weg von Blendern, also

billigen Markenimitationen. Fliegt der Schwindel auf, denkt Ihr Kunde, auch Sie sind ein Blender.

- 10** Lassen Sie sich beim Einkauf lieber von erfahrenen Kollegen (oder Experten) als von Ihrem Lebenspartner beraten. Lebenspartner haben andere Wünsche als Ihre Kunden.
- 11** Überprüfen Sie vor jedem Kundentermin Ihre Erscheinung. Es gilt: Die 360-Grad-Betrachtung muss tadellos sein. Was nutzt die schönste Frontansicht, wenn Ihre Schultern von Schuppen übersät sind?
- 12** Überlegen Sie vor jedem Termin und insbesondere bei Neukunden: Welche Garderobe erwartet mein Gegenüber? Wenn Sie unsicher sind, hilft bei Business-Kunden oft ein Blick auf deren Website.
- 13** Selbst wenn Ihr Kunde Sie zu Hause in Badehose empfängt: Für Sie ist das noch längst keine Legitimation, sich nachlässig zu kleiden. Ihre Kleidung sollte stets Ihre Wertschätzung für Ihr Gegenüber artikulieren.
- 14** Gehen Sie mit Ihren Kleidern genauso sorgfältig um wie mit dem Geld und der Geduld Ihrer Kunden.
- 15** Seien Sie besonders vorsichtig im Kontakt mit Frauen. Sie legen meist mehr Wert als Männer auf eine korrekte Kleidung und eine gepflegte Erscheinung.

Dirk Pfister trainiert Vertriebs- und Führungskräfte in der professionellen Anwendung der Kleidersprache. Vom Berufsanfänger bis zum Vorstandsvorsitzenden haben schon viele sein Know-how für ihr berufliches Vorankommen genutzt.

*Treffsicher kleiden – in Führung und Vertrieb
Dirk Pfister, Hirtenbrunnenstr. 21, 68229 Mannheim
www.treffsicher-kleiden.de*



K O N Z E P T[®]

Maßbekleidung
KONFEKTION NACH MASS

HARALD FIRMENICH

Konzept-Massbekleidung Münster – Himmelreichallee 73 – 48149 Münster

Telefon 02 51/1 34 08 50



Novellierung des Finanzanlagenvermittler- und Vermögensanlagerechts

Auswirkung auf Ihre Vermögensschadenhaftpflicht-Versicherung



Zum Schutz der Anleger plant der Gesetzgeber eine Berufshaftpflichtversicherung für gewerbliche Vermittler von Finanzanlagen. Das Gesetz tritt voraussichtlich zum 01.01.2012 in Kraft. Um Ihnen schon jetzt eine Orientierung hinsichtlich Ihrer Auflagen als Finanzdienstleister geben zu können, erhalten Sie nachstehend einige wichtige FAQs.

Matthias Rasche, Teamleiter HUKR Sach, [pma:]

Warum kommt eine Versicherungspflicht für Finanzdienstleister?

Ziel der Pflichtversicherung ist die Regulierung des Grauen Kapitalmarktes. Auch der Schutz des Anlegers wird verbessert bzw. überhaupt erst gewährleistet.



Für welche Finanzprodukte gilt die Pflichtversicherung?

Betroffen ist der öffentliche Vertrieb von Investmentfonds, Geschlossenen Fonds (Kommanditgesellschaft), sonstigen Vermögensanlagen (z. B. Stille Beteiligungen, sonstige geschlossene Fonds)

Was sieht das Gesetz noch vor?

Neben den bisher erforderlichen Voraussetzungen für eine Gewerbeerlaubnis nach § 34 c GewO kommen hinzu:

- Abschluss einer Berufshaftpflichtversicherung
- Sachkundenachweis
- Registrierungspflicht bei der zuständigen IHK

Welche Behörde erteilt die Erlaubnis?

Zuständige Behörden sollen nach dem aktuellen Stand des Verfahrens die örtlich zuständigen Gewerbeämter sein.

Welchen Umfang hat die Gewerbeerlaubnis?

Der Finanzdienstleister muss für jede der drei Produktgruppen, die er vermittelt, eine Erlaubnis beantragen. Die Erlaubnis kann auf einzelne Produktgruppen beschränkt werden.

Gibt es (wie beim Versicherungsvermittler) eine „Alte-Hasen-Regelung“?

Eine Befreiung vom Sachkundenachweis wird vermutlich für solche Vermittler gelten, die seit dem 01.01.2006 durchgehend in dem betreffenden Bereich tätig sind.



Welche Fristen gibt es für den Sachkundenachweis?

Finanzdienstleister die bereits am Markt tätig sind müssen voraussichtlich bis zum 01.01.2015 einen Sachkundenachweis erbringen. Für Neufälle gilt voraussichtlich eine Frist bis zum 01.01.2013.

Welche Fristen gelten für die Registrierung bei der IHK?

Bereits am Markt tätige Finanzdienstleister müssen sich voraussichtlich bis zum 01.07.2013 registrieren lassen. Für Neufälle gilt eine Frist bis zum 01.01.2013

Welche Anforderung stellt der Gesetzgeber an die Berufshaftpflichtversicherung?

Wegen des laufenden Gesetzgebungsverfahrens sind die näheren gesetzlichen Vorgaben für den Versicherungsumfang noch offen. Dieser wird sich allerdings im Wesentlichen an den Vorschriften zur Pflichtversicherung der Versicherungsvermittler orientieren.



Haben die Finanzdienstleister aktuell Handlungsbedarf hinsichtlich ihrer Berufshaftpflichtversicherung?

Über den Rahmenvertrag der [pma:] bei der Allianz versicherten Finanzdienstleister wurden bereits im August diesen Jahres angeschrieben. Mit diesem Schreiben sprach die Allianz einen beitragsfreien Versicherungsschutz für einen Zeitraum von drei Monaten nach Inkrafttreten des Gesetzes aus.

Sobald feststeht, welche Anforderungen der Gesetzgeber genau an den Versicherungsschutz stellt (Deckungsumfang, Versicherungssumme, Obliegenheiten), wird die [pma:] mit der Allianz in Verhandlung treten und die Konditionen für den dann benötigten Versicherungsschutz definieren. Wir halten Sie auf dem Laufenden. ✓



Innovativer Garantie-Baustein!

Das Helvetia Sicherungsguthaben. Einfach Spitze!

Mit dem innovativen Sicherungsguthaben von Helvetia CleVesto Allcase kommen Sie und Ihre Kunden ohne Verluste durch jede Finanzkrise. Die Vorteile auf einen Blick:

- Anlage im Deckungsstock
- Flexibel einsetzbar wie ein Fonds
- Bietet Kapitalerhalt und eine attraktive Verzinsung
- Individuell steuerbare Garantie

Helvetia – der starke Partner an Ihrer Seite.

Näheres unter:

www.hl-maklerservice.de/onlineschulungen



helvetia 

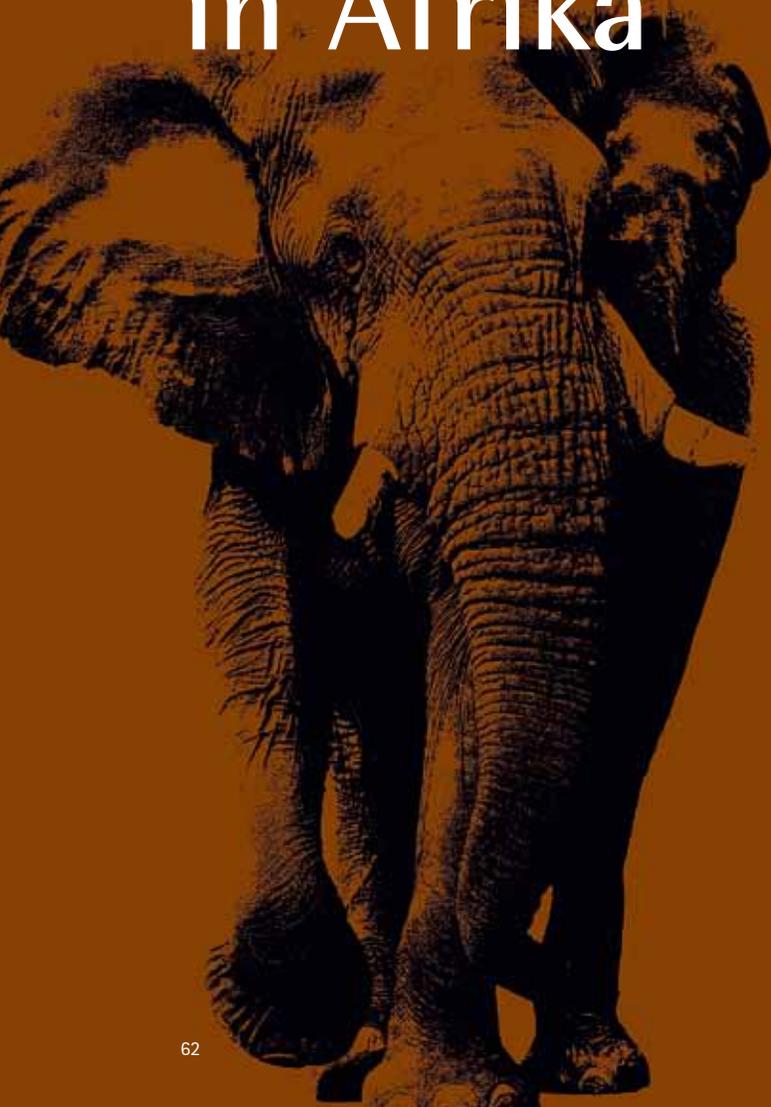
[pma:intern]



Incentive 2011

Ihr Reiseziel heißt:

Namibia – Ein Traum in Afrika



Katarina Orlovic,
Marketing, [pma:]

NAMIBIA ist eines der begehrtesten Reiseziele auf dem afrikanischen Kontinent. Kaum irgendwo auf dieser Welt ist die Kombination von ganzjährig angenehmem Klima, vielseitigem Wildreichtum und herzlicher Gastfreundschaft in hervorragend ausgestatteten Lodges so ausgeprägt. Die neu erbaute Sney Rivier Lodge am Fuße des Khomas Hochlandes zählt sicher zu den eindrucksvollsten Möglichkeiten, erholsame Tage im südwestlichen Afrika zu verbringen.





KNAPP ZWEI STUNDEN dauert die Fahrt in komfortablen Multivans vom Flughafen Windhoek zur nordwestlich gelegenen Sney Rivier Lodge. Die Fahrt führt über Windhoek und Okanandja. Scheint die Landschaft mit ihrer dornenbewehrten Vegetation beim Landeanflug noch trocken und staubig, zeigt sie sich jetzt in ihrer schönsten Facette in einem völlig anderen, charmanten Licht. ►





IN DER SNEY RIVIER LODGE angekommen, erwartet Sie Geschmack und Eleganz, soweit das Auge reicht! Alles ist luftig und hell eingerichtet. Nach köstlichen Begrüßungscocktails können Sie Ihre Zimmer beziehen. Aber was heißt hier schon „Zimmer“?! Es sind einzeln stehende Chalets und jedes davon ist ein privates Refugium für sich. Von der Terrasse mit Sitzecke und Whirlpool blickt man in Richtung Sonnenuntergang, direkt hinaus in den Busch. Eine große Wassertränke zieht vor allem abends die verschiedensten Wildtiere an und dann erhellt sogar sanftes Scheinwerferlicht das faszinierende Geschehen.





DAS ÜBERAUS AUFMERKSAME Personal ist immer da, wenn man es braucht und erfüllt so gut wie jeden Wunsch. Ob Frühstück, Mittagstisch oder das Dinner am Abend – eine erstklassige Küche verwöhnt Auge und Gaumen zugleich. Vom Snack unter alten Bäumen über das Grillbuffet im Freien bis hin zum Sundowner auf einem Hügel oder am Feuer – diese Genüsse werden Ihnen unvergesslich bleiben. Sie finden auf der Lodge jeden Komfort und die Abgeschlossenheit garantiert Erholung inmitten ursprünglicher Natur. Schon nach kürzester Zeit werden Sie das Gefühl haben, nie wieder abreisen zu wollen.



War for talents

Betriebliche Krankenversicherung als Wettbewerbsvorteil



Claudia Willeke,
Teamleiterin KV, [pma:]

Was für ein Begriff: War for talents. Krieg um Talente. Der Arbeitsmarkt in Deutschland bekommt aktuell bereits die Auswirkungen diverser PISA-

Studien und der demografischen Entwicklung zu spüren. Resultat: Fachkräftemangel! Aber nicht nur dieser, sondern auch der steigende Altersdurchschnitt der Belegschaft stellt Unternehmer vor große Herausforderungen, wenn sie weiterhin am Markt wettbewerbsfähig aufgestellt sein möchten. Noch vor einiger Zeit war die Lösung dieses Problems ganz einfach. Ältere Arbeitnehmer wurden frühzeitig in den Ruhestand geschickt, um die Arbeitsplätze für junge Arbeitnehmer freizumachen, die am Arbeitsmarkt unbegrenzt zur Verfügung standen.

Fachkräftemangel ist derzeit das große Schlagwort. Immer schwieriger werden die Suche nach geeigneten neuen Mitarbeitern und die Bindung von Leistungsträgern an das eigene Unternehmen. Auch der Erhaltung und die Pflege der hohen Leistungsbereitschaft und der Motivationsfähigkeit der Fachkräfte bedarf eines speziell ausgerichteten Angebots. So werben und konkurrieren Unternehmen mit betrieblichen Angeboten um Arbeitnehmer. Denn nur die reine

im Bereich der betrieblichen Krankenversorgung können sich Unternehmen über den sozialen Rahmen hinaus für ihre Mitarbeiter engagieren, indem sie einzelne Zusatzleistungen oder einen kompletten Rundum-Schutz aus der Krankenzusatzversicherung als attraktive Boni mit einem spürbaren Mehrwert einsetzen. Als GKV-Zusatzbausteine werden hier von der PKV von einer Vielzahl von Unternehmen nahezu alle bekannten Zusatz-Tarife angeboten.

Selbstverständlich sind auch hier wieder steuerliche Kriterien zu beachten. Wichtig ist es zu wissen, dass nach einem Urteil des BFH zur steuerlichen Behandlung der Beiträge des Arbeitgebers (Urteil vom 14.04.2011, Az: VI R 24/10; Ab-ruf 112149) die Beiträge des Arbeitgebers Arbeitslohn des Arbeitnehmers sind, wenn der Arbeitnehmer einen eigenen unmittelbaren und nicht zu entziehenden Rechtsanspruch gegen den Versicherer erlangt. Wichtig ist auch, dass es sich beim zusätzlichen Arbeitslohn um Sachlohn und nicht um Barlohn handelt, wenn der Arbeitnehmer aufgrund des Arbeitsvertrages von seinem Arbeitgeber ausschließlich Versicherungsschutz und nicht stattdessen eine Geldzahlung verlangen kann.

Sachbezüge müssen nicht versteuert werden, wenn sie insgesamt pro Arbeitnehmer und Monat nicht mehr als 44 EUR betragen. Weise beraten ist, wer das Paket pro Arbeitnehmer unterhalb dieser Benchmark schnürt und andere bereits gewährte Sachbezüge entsprechend berücksichtigt. Ein Überschreiten der 44-Euro-Grenze führte zu hoher Pauschalversteuerung von ca. 37-38 Prozent. Wer diese Kriterien allerdings beachtet, schafft für alle Beteiligten einen echten Mehrwert zur Wettbewerbsfähigkeit und Leistungsstärke seines Betriebes und der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Das schafft Vorsprung und Fortschritt gegenüber der Konkurrenz.

Verschaffen Sie Ihren Firmenkunden einen echten Vorteil zur wettbewerbstarke Aufstellung für die Zukunft. Bieten Sie die betriebliche Krankenversicherung grundsätzlich an. Sowohl das [pma:]-Team KV mit entsprechenden Empfehlungen als auch ausgewählte fachkompetente Ansprechpartner aller PKV-Anbieter zum Thema betriebliche Krankenversicherung unterstützen und begleiten Sie beim Abschluss mit dem gewohnten optimalen erfolgreichen Support zum Vertragsschluss über [pma:]. ✓

Vorteile der betrieblichen Krankenversicherung

- Attraktive Unisex-Beiträge
- Vereinfachte Aufnahme über Listenverfahren
- Keine Wartezeiten
- Steuervorteile

Bausteine oder Paket-Lösungen

- Zahnbehandlung und Prophylaxe
- Zahnersatz
- Heilpraktiker
- Sehhilfen
- Lücken aus dem Verdienstaussfall bis zu 25 EUR pro Tag ab 7. Woche
- Vorsorgeuntersuchungen
- Auslandsreisekrankenversicherung

Preisbeispiel

Für 450 Arbeitnehmer kostet solch ein Paket monatlich 16.213,50 EUR, also 36,03 EUR pro Arbeitnehmer. Das ist auch für den Makler hinsichtlich seiner Courtage attraktiv!

Leistung der Lohnzahlung genügt heute längst nicht mehr, um sich als attraktiver Arbeitgeber im heiß umworbenen Fachkräftemarkt zu präsentieren. Mit Zusatzleistungen

Vorsicht Rentenloch!

Top-Renditechancen und gutes Gewissen für Ihre Kunden

Nutzen Sie den Trend zum verantwortungsvollen Investment und bieten Sie Ihren Kunden mit dem neuen Nachhaltigkeits-Portfolio im Rahmen der Skandia Fondsrente eine Reihe von Vorteilen:

- ✓ Rendite mit Total-Return Ansatz
- ✓ Aktives Portfolio-Management
- ✓ Ökologisch, ökonomisch und sozial ausgerichtete Fonds
- ✓ Vorgabe der Nachhaltigkeits-Kriterien durch Ethikbeirat

Denn bei der Skandia gilt: Wo Nachhaltigkeit draufsteht, ist auch Nachhaltigkeit drin.

Mehr Infos unter:

www.skandia.de/nachhaltigkeit

Bei Fragen sprechen Sie mich
bitte direkt an:

Thomas Wöstmann
Skandia Senior Sales Manager
Telefon: 01 75/5 74 80 25
E-Mail: twoestmann@skandia.de



Jetzt scannen
und mehr erfahren!



Warum Sie [pma:] Partner wurden und es auch bleiben!

Seit 1983 ist [pma:] gut im Geschäft. In diesen annähernd drei Jahrzehnten haben wir Erfahrungen gesammelt, von denen auch Sie als selbstständiger Finanz- oder Versicherungsmakler in hohem Maße profitieren. [pma:] legt höchsten Wert darauf, dass die angebotenen Serviceleistungen den Anforderungen des Marktes und Ihren Qualitätsansprüchen gerecht werden. Nur wenn Sie Ihre Kunden sach- und fachkundig beraten und betreuen, können Sie sich langfristig etablieren. Zudem unterstützt Sie [pma:] zuverlässig und kompetent bei

der Abwicklung Ihrer Geschäfte, vom Antrag bis zur Provision, sowie beim Aufbau Ihrer Vertriebsstrukturen. Hinzu kommen das umfangreiche Produktportfolio-Management von [pma:] sowie die umfassende Unterstützung beim Vertrieb und der Abwicklung Ihrer Geschäftsprozesse.



Robert Linnemann,
Marketing, [pma:]

[pma:] – Ihr kompetenter Vertriebspartner

Mit uns profitieren Sie von umfassender inhaltlicher und persönlicher Unterstützung. Dabei können Sie sich auf einen starken Vertriebspartner mit umfangreichen Service-Leistungen verlassen und bewahren trotzdem Ihre Unabhängigkeit und Selbstständigkeit. Als zuverlässiger Vertriebspartner geben wir Ihnen wertvolle Hilfestellungen, wenn Ihr Schwerpunkt in der ganzheitlichen Beratung liegt.

Wir informieren Sie als erfahrener Vertriebspartner über Produkte, die für Sie als Makler ebenso interessant sind wie für Ihre Kunden. Über unser Infosystem erfahren Sie viel Wissenswertes über Gesellschaften, Produkte, Rechtsgrundlagen und vieles mehr. Ein starker Vertriebspartner wie [pma:] versorgt Sie zudem mit effizienten Vertriebsideen, Verkaufshilfen und Marketingmaterial.

Da sich nur hochqualifizierte Makler auf Dauer etablieren und erfolgreich arbeiten können, bieten wir Ihnen auch viele Möglichkeiten zur Weiterbildung. So können Sie größtenteils kostenlose Seminare und Schulungen besuchen. Daneben sponsern wir Ihre Ausbildung zum/zur Fachwirt/in für Finanzdienstleistungen oder zum/zur Versicherungsfachmann/frau.

Der umfangreiche Maklerservice

Mit unserem erstklassigen Maklerservice sorgen wir dafür, dass Sie Ihre Kunden zu deren Zufriedenheit bedienen können. Dank unserer professionellen Unterstützung werden Sie den Anforderungen des Marktes gerecht, zudem bieten wir Ihnen nicht nur kompetenten persönlichen Support in vielen Bereichen wie Administration oder Vertrieb, sondern auch exklusiven Zugriff auf über 350 Produktpartner, originelle Konzepte und spezielle Tarife.

Dabei profitieren Sie von individueller Beratung durch ausgewiesene Experten, die sich in fachkundigen Teams um die kompetente Betreuung um Sie kümmern. So steht Ihnen unser Maklerservice mit qualifizierten Ansprechpartnern für die Bereiche Sach-, Lebens- und Krankenversicherungen, Kapitalanlagen, Finanzen, Vertrieb, und EDV jederzeit gerne hilfreich zur Seite.

Nützliche Software

Mit unserer Software optimieren Sie Ihre internen Abläufe. So können Sie die professionellen Tools von [pma:] einsetzen, um ganz einfach Ihre Effizienz zu steigern. Als wichtigstes Instrument bieten wir Ihnen das my.pma 2.0. Mit dieser Software für Finanz- und Versicherungsmakler

organisieren Sie übersichtlich sämtliche Informationen zu Ihren Verträgen und Kunden. Außerdem erfahren Sie mit dieser Software alles, was Sie über Anträge, Verträge, Provisionen und Service-Anfragen wissen müssen.

Darüber hinaus bieten wir Ihnen Software, die Ihnen das Berufsleben wesentlich erleichtert. So helfen Ihnen Softair-Lotsen bei der Analyse aller privaten Versicherungen. Außerdem können Sie damit Produkte vergleichen, Leistungsaussagen selektieren, Dokumente verwalten, Angebote und Anträge abwickeln.

[pma:] ist einer der führenden Maklerpools in Deutschland. Zur [pma:] Gruppe gehören weiterhin die [pma:] Vermögensberatung GmbH und die [pma:] Finanz-Service GmbH. [pma:] beschäftigt über 60 Mitarbeiter in Münster und arbeitet mit mehr als 900 Partnern in ganz Deutschland zusammen. Aktuell betreuen unsere Partner fast 100.000 aktive Bestandskunden und ein Anlagevolumen von über einer Milliarde Euro. Quantitativ gemessen gehört [pma:] zu den zehn größten Dienstleistern für Makler und Finanzvertriebe in Deutschland.

[pma:] geht seit 1983 gemeinsame Erfolgswege mit qualifizierten Versicherungsmaklern, Mehrfachagenturen, spezialisierten „Einzelkämpfern“ und mit regionalen und überregionalen Vertriebsorganisationen. Dabei decken wir, anders als gewöhnliche Pools, alle Finanzdienstleistungssparten gleichermaßen ab:

- Kapitalanlagen (offene und geschlossene Fonds)
- Versicherungen (LV, KV, Komposit – privat und gewerblich)
- Finanzierungen
- Immobilien

Die Software von [pma:] wirkt sich auch positiv auf Ihre Kundenzufriedenheit aus. Denn mit unserer Software haben Sie immer alle Informationen zur Hand, die Sie für eine kompetente Beratung benötigen. Wir sorgen mit unserer langjährigen Erfahrung dafür, dass Sie mit Hilfe unserer umfangreichen Service-Angebote bequem und erfolgreich arbeiten können.

[pma:] hat mehr zu bieten als andere Maklerpools

Ein hochwertiges Serviceangebot, das keine Wünsche offen lässt, macht [pma:] zu einem der führenden Maklerpools für erfolgreiche Vermittler. Im Gegensatz zu vielen anderen Maklerpools decken wir ein vielseitiges Spektrum an unterschiedlichen Sparten ab. Während sich herkömmliche Maklerpools zumeist auf einen Bereich spezialisieren, bieten wir professionelle Betreuung von Maklern an. Als einer der letzten Pools in Deutschland ist [pma:] absolut unabhängig. Sämtliche Unternehmensanteile befinden sich ausschließlich in privater Hand, denn es gibt keine Beteiligungen von Versicherungsgesellschaften.

Mit [pma:] profitieren Sie von der langjährigen Erfahrung und der besonderen Leistungsfähigkeit eines starken Maklerpools. So sorgen wir für die schnelle und übersichtliche Abrechnung Ihrer Provision und unterstützen Sie mit dem Engagement eines kompetenten Maklerpools bei Ihren Vertriebsmaßnahmen. Zusätzlich erhalten Sie vielschichtigen fachlichen Support und praktische Hilfe, die andere Maklerpools nicht leisten können, bei der technischen Administration und Abwicklung Ihrer Geschäfte. ✓

**Die besten Produkte
heißen bei uns schon immer
Dienst und Leistung.**

*Dienstleistung
auf hohem Niveau!*

*Ich freue mich
auf Ihren Anruf...*

Interlloyd
VERSICHERUNGS-AG



Tino Griebisch
Direktionsbevollmächtigter
040 / 355 001 27
tino.griebisch@interlloyd.de

Schaden-Service

TÜV
SAARLAND

SEHR GUT

Kundenurteil · freiwillige Prüfung
05/2011 Nr. 1409

Service tested

buch:tipps

Monika Römer

Kinder-Weihnachtsbäckerei



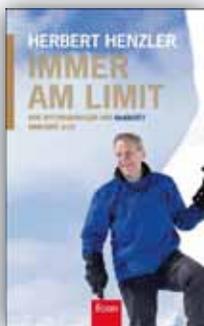
Das Schöne an der Adventszeit ist das Backen. Vor allem mit den Kindern! Dieses Backbuch enthält alle klassischen Lieblingsplätzchen und -kuchen: Butterplätzchen, Zimtsterne, Spritzgebäck, Adventsmuffins und viele andere mehr. Alle Rezepte sind je nach Schwierigkeitsgrad mit ein bis drei Sternchen gekennzeichnet. Diejenigen mit nur einem Sternchen können größere Kinder schon fast ganz allein oder noch besser mit gleichaltrigen Freunden backen. Bei den schwierigeren Weihnachtsleckereien, wie einem wunderhübsch dekorierten Hexenhaus, ist dann eher Teamwork mit den Eltern und ganz großen Geschwistern gefragt. Und gemeinsam backen macht doch auch am meisten Spaß.

*Gebundene Ausgabe: 62 Seiten
Verlag: Hölker
Auflage: 1 (2010)
Sprache: Deutsch
ISBN-10: 3881178163
ISBN-13: 978-3881178167*

Herbert Henzler

Immer am Limit

Erinnerungen eines McKinsey-Chefs



Herbert Henzler stand zwanzig Jahre dem deutschen Büro der Unternehmensberatung McKinsey vor, bevor er Chairman für Europa wurde. Er hat Generationen von Führungskräften ausgebildet und unzählige Unternehmen beraten. Er gilt als brillanter Netzwerker und wirkte auch in der Politik, etwa als Berater des Wirtschaftsministers und Mitglied mehrerer Regierungskommissionen. In seiner Autobiographie nimmt Herbert Henzler uns mit in die Zirkel der Entscheider und berichtet vom Unterschied zwischen Strategiepapieren und dem Handeln der Menschen. Zugleich spiegeln seine Erinnerungen einen Teil der deutschen Wirtschaftsgeschichte.

Heute gehört Herbert Henzler dem Advisory Council von McKinsey & Co. an und ist seit 1992 Honorarprofessor für Strategie- und Organisationsberatung an der Ludwig-Maximilians-Universität in München. Er ist in mehreren Aufsichtsräten, unter anderem von Hochtief und dem FC Bayern München, vertreten. Einmal im Jahr geht er mit Reinhold Messner und anderen Unternehmenschefs bergsteigen.

*Gebundene Ausg.: 336 Seiten
Verlag: Econ
Ausgabe: 1 (2011)
Sprache: Deutsch
ISBN-10: 3430200938
ISBN-13: 978-3430200936*

Matthias Marquardt

Warum Laufen erfolgreich macht und Grünkernbratlinge nicht

Gesund, glücklich und erfolgreich mit dem 16-Wochen-Programm von natural running



Sie haben sich vorgenommen, wieder mehr Sport zu machen? Vielleicht mit dem Laufen (wieder) anzufangen? Dann ist dieses Buch ideal für Sie. Es motiviert den Leser geradezu zum Laufen. Lesen Sie, wie Laufen Ihr Denken beeinflusst und Sie erfolgshungrig macht; warum Sie als Läufer automatisch gesund essen und keine Gesundheitsbücher mehr brauchen; warum Sie mit Laufen mehr erreichen als mit teuren Medikamenten; warum das internationale Management läuft und sich damit auf Erfolg trimmt; wie Sie mit dem 16-Wochen-Programm den perfekten Einstieg ins Läuferleben finden. Ein Buch nicht nur für Anfänger.

*Broschiert: 160 Seiten
Verlag: Spomedis
Auflage: 1 (2007)
Sprache: Deutsch
ISBN-10: 3936376204
ISBN-13: 978-3936376203*

Impressum

Herausgeber:

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

Geschäftsführer:

Dr. Bernward Maasjost, Markus Trogemann

Redaktion:

Katarina Orlovic [korlovic@pma.de]
Robert Linnemann [rlinnemann@pma.de]

Anzeigenleitung:

Katarina Orlovic [korlovic@pma.de]

Adresse der Redaktion und Anzeigenleitung:

[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH
Münsterstr. 111
48155 Münster
Tel. 0251 70017-0
Fax 0251 70017-111

Art-Direction, Layout, Grafik:

msi design, Münster
www.msi-design.de

Druck:

Medienhaus Ortmeier, Saerbeck
www.ortmeier.de

Bildnachweis:

Titelseite: Gordon Saunders | S. 3: Carsten Bender | S. 6: Arcady
| S. 8: Djama | S. 10: Chris Müller Photodesign, Mike Witschel,
Marina Zlochin | S. 13: Arsdigital | S. 18: Eric Isselée | S. 20: Gui-
do Schmidt | S. 27: FX Berlin | S. 29: Gordon Saunders | S. 30:
Franz Pfluegl | S. 41: Patpitchaya | S. 46: msi design | S. 48-
49: Monster, Printemps, Redhorst | S. 50, 52: Light Impression
| S. 54: Darren Brode | S. 55: Chris Müller Photodesign | S. 58:
Bepsphoto | S. 60: Xiangdong Li, Julia Mashkova | S. 61: N-Me-
dia-Images | S. 62: Johan Swanepoel. | Fotos der Autoren Linne-
mann, Rasche, Storkamp, Willeke - alle [pma.]: Klaus Altevogt.

Erscheinungsweise:

Vierteljährlich (Februar, Mai, August, November)
Auflage: 1.000

Den Artikeln, Tabellen und Grafiken in der [partner:] liegen In-
formationen zu Grunde, die in der Regel dynamisch sind. Weder
Herausgeber, Redaktion noch Autoren können eine Haftung für
die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts übernehmen. Na-
mentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die
Meinung der Redaktion wieder.

[partner:] XVII.11.2012.1T

[pma:]

Jahresauftakttagung 2012



[Wir sind das Fundament
für Ihre Perspektiven]

[pma:] Jahresauftakttagung
27. Januar 2012
Halle Münsterland
Beginn 10.00 Uhr

Anmeldungen für Partner
über das [pma:] Infosystem

[pma:]

Partner für Finanzdienstleister

[pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH
Münsterstr. 111 | 48155 Münster
Tel. 0251 70017-0 | Fax 0251 70017-111
info@pma.de | www.pma.de

Einzigartige Kombination für noch mehr Flexibilität:
Ihr Einstieg in eine langfristige Kundenbeziehung



Berufsunfähigkeits-Vorsorge mit PKV-Zukunftsoption

Die BU-Vorsorge *Premium* der Continentale Lebensversicherung AG können Sie nun mit dem Optionstarif AV-P1 kombinieren. Mit dieser PKV-Zukunftsoption können Ihre Kunden später schnell und unkompliziert eine private Krankenversicherung der Continentale Krankenversicherung a. G. abschließen – ohne erneute Gesundheitsprüfung und ohne Wartezeiten.

Optionstarif AV-P1: Absicherungsmöglichkeiten offen halten

- Aktivierung der PKV-Zukunftsoption ist nach 5, 10, oder 15 Jahren, mit Alter 50 oder zu einem bei Antragstellung individuell festgelegten Zeitpunkt möglich.
- Zur Auswahl stehen dann Krankenvoll-, Krankenzusatz-, Krankentagegeld, Pflege- und Kurversicherungen.

Optionstarif AV-P1: Interessant für alle Zielgruppen

- Auszubildende und Studenten, die sich für ihre Krankenversicherung noch alle Optionen offenhalten wollen.
- GKV-Pflichtversicherte, die mittelfristig einen Wechsel in die PKV planen.
- Alle GKV-Versicherten, die sich die Möglichkeit für umfangreiche Ergänzungsversicherungen offenhalten wollen.
- PKV-Versicherte mit dem Wunsch, später weitere Komfortleistungen zu ergänzen.

Weitere Informationen:
www.contactm.de/bu-premium-mit-pkv-option