

[partner:]

Schwerpunkt [pma:] Jahresauftakttagung 2012

JAT 2012:

Hervorragender Mix aus Information, Networking und Unterhaltung

Anlageberater werden zu
Finanzanlagevermittlern

[pma:bAV] Kompetenzteam:
Unterstützung im Detail

Beratungs-Tools im Bereich
Lebensversicherungen



Gesundheit ist das schönste Geschenk ...

... leider kann man sie nicht verschenken. Doch jeder kann finanziellen Schutz vor den Folgen schwerer Krankheiten erwerben. Präsentieren Sie Ihren Kunden die Lösung, um Lebensqualität und Vermögensziele sinnvoll abzusichern.

Informieren Sie sich jetzt über den erweiterten Dread Disease Schutz:

www.skandia.de/dread-disease

Wir sind auch gerne telefonisch für Sie da: 08 00/87 52 63 42
(Montag bis Freitag von 8 bis 18 Uhr, kostenlos aus allen Netzen.)



Jetzt scannen
und mehr erfahren!

Skandia Dread Disease:
Immer da, wenn's wichtig ist



Sehr geehrte Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner,



die 8. Jahresauftakttagung der [pma:] am 27. Januar 2012 war ein voller Erfolg auf allen Ebenen: mit 56 Ausstellern und fast 450 Teilnehmern haben wir seit 2005 den höchsten Zuspruch erfahren. Interessante Vorträge, die Anregungen gaben, und später in den Workshops praxisnah und praxisbezogen vertieft werden konnten, wurden von den teilnehmenden Beratern sehr positiv bewertet. Darüber hinaus bot die Jahresauftakttagung wie immer die Möglichkeit zum Erfahrungsaustausch unter Maklern, Gesellschaften und [pma:] Innendienst.

Ab Seite 28 fassen wir die Tagung noch einmal zusammen, und die doppelte Bilderstrecke bietet Impressionen vom Tage und vom Abend. Wir freuen uns jedenfalls jetzt schon auf die nächste Jahresauftakttagung, die genau auf das dreißigjährige Firmenjubiläum am 01. Februar 2013 fällt.

Das Thema bAV gewinnt enorm an Dynamik. Bereits in der letzten Ausgabe haben wir uns diesem Thema schwerpunktmäßig gewidmet und setzen die Reihe fort. Sie werden feststellen, dass die bAV in großer Vielfalt erscheint und auch vielfältig behandelt werden muss. Wir empfehlen Ihnen daher die Artikel der auf bAV-Beratung spezialisierten Herren Glück und Zimmermann, aber auch die unseres [bAV:] Kompetenzteams.

Es wird Frühjahr und traditionell kündigt sich auch immer das eine oder andere Neue an. Sicherlich ist Ihnen auffallen, dass wir diese Ausgabe des [partner:] Magazins ein wenig anders gestaltet haben. Unser Magazin hat ein Face-Lift bekommen. Die Ausgabe 1/2012 (Heft 18) zeigt sich mit kompakterem Layout und verbesserter Typografie. Trotzdem bleibt die [partner:] das branchenbekannte, markige pma-Magazin, das seine Leser sofort wiedererkennen.

Was sonst noch alles 2012 neu ist, können Sie aber jetzt in aller Ruhe im [partner:] Magazin nachlesen. Wir wünschen Ihnen viel Spaß dabei.

Dr. Bernward Maasjost

Markus Trogemann



Schwerpunkt:

[pma:] Jahresauftakttagung 2012

29 Hervorragender Mix aus Information, Networking und Unterhaltung

Katarina Orlovic, Marketing, [pma:]

[pma:intern]

- 52 **Nun ist es Gesetz: Anlageberater werden zu Finanzanlagevermittlern**
Klaus Ummen, Teamleiter Kapitalanlagen, [pma:]
- 61 **Danke! Großer Spendenbetrag durch „Jeder Schritt zählt“**
Katarina Orlovic, Marketing, [pma:]

Lebensversicherungen

- 6 **Gesucht sind: Fondspolizen mit geringem Risiko**
Stephan Hoppe, Head of Strategic Partners & Investment, Standard Life
- 8 **BBV stellt die größte Produktoffensive aller Zeiten vor**
Thomas Winkels, Leiter der Maklerdirektion West, Bayerische Beamten Versicherungen
- 15 **ALfonds mit Relax50: Die entspannte Altersvorsorge für junge Kunden**
Frank Kettner, Vorstand Vertrieb/Marketing, Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.
- 16 **Unitised With Profits. Wie ein moderner Klassiker überzeugt**
Markus Wulftange, Bezirksdirektor, Canada Life
- 26 **Risikoleben: Nur eine Minderheit der Eltern sichert die eigene Familie ab**
Oliver Blau, Leiter Vertriebspartner, Hannoversche
- 45 **Die Stuttgarter – leistungsstark aus Tradition**
Hans-Georg Reubold, Bezirksdirektor, Stuttgarter Lebensversicherung a. G.

- 46 **Gesund oder Pflegefall. Was passiert, wenn etwas schief läuft?**
Thomas Potthof, Subdirektor, Nürnberger Versicherungsgruppe
- 48 **Skandia bietet finanzielle Absicherung jetzt auch für Folgen von psychischen Erkrankungen**
Thomas Wöstmann, Senior Sales Manager, Skandia Lebensversicherung AG
- 50 **Stuttgarter Produktportfolio 2012. Einen Schritt voraus**
Hans-Georg Reubold, Bezirksdirektor, Stuttgarter Lebensversicherung a. G.
- 54 **Mit der Volkswohl Bund-Risikolebensversicherung für 9,64 EUR pro Person eine ganze Familie absichern!**
Jenny Klösel, Produktmanagerin, Volkswohl Bund Lebensversicherung a. G.

Betriebliche Altersversorgung

- 10 **[pma:bAV] Kompetenzteam: Unterstützung im Detail**
Andreas Gießler, Leiter des [pma;bAV] Kompetenzteams
- 40 **Glück & Zimmermann: Dialog eines gemeinsamen BAV-Projektes**
Mario Zimmermann, Geschäftsführer, DBG Deutsche BAV GmbH, und Ferdinand C. Glück, Rechtsanwalt, bAV Kontor, bAV Rechtsanwalts-gesellschaft mbH
- 43 **Helvetia WorkLife Pro. bAV mit hohen Garantien**
Reinhard Linz, Prokurist, Helvetia schweizerische Lebensversicherungs-AG

- 32 **Neukundenakquisition: Schriftliche Referenz als Türöffner zum Kunden**
Klaus-J. Fink, Trainer für Telefon- und Empfehlungsmarketing, Experte für Neukunden- und Mitarbeitergewinnung
- 34 **WhoFinance: Neue Wege zu neuen Kunden. [pma:] empfiehlt ihren Partnern die Registrierung auf WhoFinance.de**
Björn Pommeranz, Leiter Kommunikation, WhoFinance GmbH

- 36 **Neukundengewinnung im Internet (Teil 3). Praktische Erfahrungen aus 2011**
Peter Lahrmann, Partner von Tomas Consulting
- 38 **Beratungs-Tools im Bereich Lebensversicherungen**
Theo Storkamp, Teamleiter LV, [pma:]

- 47 **Umsatzzeigerung durch bAV – bewährt und einfach**
Frank Kohrt, [pma:bAV] Kompetenzteam

Krankenversicherungen

- 12 **Patientenbegleiter – Alles andere als Schema F**
Burkhard Hödtke, Leiter Maklervertrieb Nord, Allianz Private Krankenversicherung
- 25 **Ready for take-off: Die Barmenia startet die BusinessClass**
Dr. h. c. Josef Beutelmann, Vorsitzender der Vorstände, Barmenia Versicherungen

Sachversicherungen

- 22 **Elementarrisiken neu bewerten**
Kai Kuklinski, Direktor Makler- und Partnervertrieb, AXA Konzern AG, und Guido Stier, Direktor Industrie- und Firmenkunden Sachversicherung, AXA Versicherung AG
- 55 **Überraschung! Gewerbliche Schadenversicherung**
Andreas Neugum, Vertriebsleiter für Schadenversicherungen, Nürnberger Allgemeine Versicherungs-AG
- 56 **Highlights der privaten Sachversicherung. Wieviel Komplexität vertragen wir?**
Michael Ledwina, Key-Account Manager, Gothaer Allgemeine Versicherung AG
- 60 **HDI Gerling Compact für Kleinunternehmen. Individuelle Versicherungslösungen für unterschiedliche Branchen**
- 64 **Sachversicherungen mit der [pma:] in 2012**
Matthias Rasche, Teamleiter HUKR-Sach, [pma:]

Kapitalanlagen

- 18 **„Faber est suae quisque fortunae“**
Guido Barthels, Chief Investment Officer, Ethenea Independent Investors S.A.
- 20 **ValexX nun auch in Hannover**
- 62 **Überlauf-Sparplan von Sal. Oppenheim. Kombination aus Liquiditätsreserve und Langfrist-Investment**
Christian Bunk, Vertrieb Kooperationspartner, Sal. Oppenheim Fonds Trust GmbH

[pma:bizz]

- 21 **plan b e.V. zur Förderung von Kinder- und Jugendprojekten**
Katarina Orlovic, Marketing, [pma:]

[pma:panorama]

- 49 **Am Aschermittwoch ist alles vorbei... und es beginnt die Fastenzeit**
TK aktuell

Rubriken

- 3 **Editorial**
- 66 **Buch- und Medientipps**
- 67 **Impressum**
- 67 **Terminkalender**

Gesucht sind: Fondspolizen mit geringem Risiko

Der Vorsorgemarkt ist weiterhin von den Auswirkungen niedriger Zinsen und volatiler Kapitalmärkte geprägt. Anleger sind verunsichert und bleiben zurückhaltend. Zusätzlich werden klassische Versicherungsprodukte nach der Absenkung des Garantiezinses deutlich unattraktiver. Als Alternative drängen Fondspolizen immer mehr in den Vordergrund. Sie bieten gerade auch für sicherheitsorientierte Anleger sehr gute Lösungen.



Die dauerhaft niedrigen Zinsen haben bei klassischen Versicherungsprodukten Spuren hinterlassen. Versicherungsgesellschaften haben ihren Kunden in der Vergangenheit hohe Garantien versprochen und nahezu ausschließlich in festverzinsliche Wertpapiere investiert. In der aktuellen Niedrigzinsphase können mit dieser einseitigen Kapitalanlage aber nur geringe Renditen erwirtschaftet werden. Anleger suchen nach Alternativen, die höhere Erträge liefern, sie wollen aber kein übermäßiges Risiko eingehen. Wie eine solche Lösung aussehen kann, zeigt Standard Life bereits seit mehr als zehn Jahren mit den *With Profits*. Sie bieten dem Kunden ein sinnvolles, geringeres Maß an Garantien. Dies lässt Standard Life die nötige Investmentfreiheit, um für die Kunden mit einem aktiv gemanagten Kapitalanlage-Portfolio langfristig höhere Erträge erwirtschaften zu können. In ein solches Portfolio gehören nicht nur festverzinsliche Wertpapiere und Bargeld, sondern auch höherverzinsliche Kapitalanlagen wie Aktien, Unternehmensbeteiligungen und Immobilien. *With Profits* tragen mit den integrierten Garantien den Kundenwünschen nach Sicherheit Rechnung, bieten aber gleichzeitig mit einer modern gestalteten, diversifizierten Kapitalanlage langfristig höhere Renditechancen als herkömmliche Produkte.

Risikominimierung im Fokus von Fondspolizen

Das Thema Risikominimierung ist auch bei Fondspolizen in den Mittelpunkt gerückt. Seit 2008 haben viele Versicherer Garantie- oder Wertsicherungsfonds eingeführt, um dem gestiegenen Sicherheitsbedürfnis der Kunden gerecht zu werden. In den letzten Monaten ist aber auch hier ein Trend zu erkennen, das Risiko über Diversifikation und nicht über die Einführung von starren, häufig kostspieligen Garantien zu minimieren. Diese Strategie verfolgen beispielsweise Absolute-Return-Fonds. Sie haben sich zum Ziel gesetzt, in unterschiedlichsten Marktbedingungen positive Erträge zu erzielen und versuchen dies über eine Streuung in sehr viele Anlageklassen zu erreichen. Ein Paradebeispiel für ein

solches Absolute-Return-Portfolio ist der Global Absolute Return Strategies (GARS) von Standard Life. GARS verfolgt aktuell ungefähr 25 unterschiedliche Strategien aus unterschiedlichen Anlageklassen. Durch diese Diversifikation können positive Renditen erzielt und gleichzeitig die Kursschwankungen des Fonds vergleichsweise niedrig gehalten werden. Dies hat GARS auch unter schwierigsten Marktbedingungen eindrucksvoll unter Beweis gestellt: Seit Auflage im Juni 2006 erreichte GARS eine jährliche Bruttorendite von 8,2 Prozent bei einer Volatilität von 6,1 Prozent. Zum Vergleich: Im selben Zeitraum kam der MSCI World Index nur auf eine Rendite von -0,1 Prozent p.a. bei 15,3 Prozent Volatilität (Stand: 31. Oktober 2011).

Positive Aussichten für Fondspolizen

Moderne Fondspolizen haben künftig großes Wachstumspotenzial. Besonders profitieren werden die Fondspolizen, die neben einer attraktiven Fondsauswahl auch interessante Konzepte für sicherheitsorientierte Anleger bieten. Absolute-Return-Strategien wie GARS haben bereits unter Beweis gestellt, dass sie über eine breite Diversifikation einen deutlichen Beitrag zur Stabilisierung des Portfolios leisten können. Zusätzlich wird Standard Life in den kommenden Monaten bei der Fondspolice Maxxellence ein neues Sicherungskonzept einführen, das sich deutlich von den bekannten Modellen wie CPPI abhebt und in dieser Form einzigartig sein wird. Dies wird Standard Life auf dem Fondspolizenmarkt deutlich nach vorne bringen.



Stephan Hoppe
ist Head of Strategic Partners & Investment bei Standard Life

WERTE.
WACHSTUM.
WEITBLICK.

Ethna Funds sind wertorientierte Vermögensanlagen, deren höchstes Ziel die Bewahrung und positive Entwicklung des angelegten Kapitals ist – unabhängig von kurzfristigen Börsen- und Markttrends. Für angemessene Erträge und langfristigen Erfolg.

Integrität und Verantwortung gegenüber unseren Kunden bilden die Grundlage unseres Handelns. Je nach individuellen Bedürfnissen und Risikobereitschaft stehen verschiedene Fondsprofile zur Verfügung: risikominimiert, ausgewogen oder gewinnorientiert.

Weitere Informationen zu den Ethna Funds, ihre Wertentwicklungen und Anlagestrategien finden Sie auf www.ethnafunds.com.

ETHENEA Independent Investors S.A.
www.ethnafunds.com



ETHNA | FUNDS

Ausführliche Hinweise zu Chancen und Risiken entnehmen Sie bitte dem letztgültigen Verkaufsprospekt. Maßgeblich sind die Angaben im Verkaufsprospekt sowie der aktuelle Halbjahres- und Jahresbericht. Den Verkaufsprospekt, die Berichte sowie die wesentlichen Anlegerinformationen in deutscher Sprache erhalten Sie kostenlos bei ETHENEA Independent Investors S.A. - Niederlassung Deutschland, Kolpingstraße 26, D-86916 Kauferring.

BBV stellt die größte Produkt-offensive aller Zeiten vor

Über 1.600.000 EUR – in Worten: Einemillionsechshunderttausend! So viel verdient Ihr durchschnittlicher Kunde während seines gesamten Berufslebens! Aber was passiert, wenn er morgen aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr arbeiten könnte? Oder was, wenn Ihr Kunde zwar schwer erkrankt, aber nicht berufsunfähig wird? Die Gefahren des Lebens werden oft unterschätzt. Dabei kann es doch jeden treffen!

Damit Sie Ihren Kunden künftig eine umfassende Lösung zur Existenzsicherung anbieten können, baut die BBV im Rahmen der BBV Ideenwelt 2012 die Produktwelt im biometrischen Bereich erheblich aus. Mit der neuen Produktlinie **Diagnose X – BBV-Income PROTECT** bietet die BBV dem Kunden jetzt eine umfassende Absicherung für sein Einkommen und damit für seine Existenz an. Das Besondere dabei: Die BBV ermöglicht mit dem neuen Konzept nicht wie derzeit am Markt üblich nur isolierte Lösungen, sondern als integrierter Ansatz eine Rundumsicherung bei Berufsunfähigkeit, schweren Krankheiten und Unfällen bzw. Pflegebedürftigkeit. Der Clou: Am Ende steht durch die Sofort-Entscheidung am Point of Sale ein verbindliches Angebot.

Auch im Bereich der Krankenzusatzversicherungen geht die BBV jetzt in die Offensive und präsentiert künftig mit den **BBV-Tarifen V.I.P** eine innovative Produktlinie für die Bereiche Zahnersatz und Zahnbehandlung sowie für Lösungen bei stationären Krankenhausaufenthalten. Um diese Produktlinie bei hoher Qualität mit günstigen Beiträgen anbieten zu können, basiert die Kalkulation auf dem Prinzip der Schadenversicherung.

Mit der neuen **BBVSecurFlex Police** als Weiterentwicklung der seit 1997 einzigartigen BBV-Kompakt-Police bietet die BBV schließlich das moderne Rundum-Sicherheitspaket für Leben und Wohnen im Haushalt. Komplizierter und unübersichtlicher Versicherungsschutz hat ein Ende: eine Police für alle Gefahren, die sich mit hoher Flexibilität dem Leben anpasst.

Auch beim Service innovativ

Eine weitere Innovation der BBV: Die für alle neuen Produkte vorliegenden Software-Lösungen für die Beratung. In allen Tools ist eine Risikoprüfung mit der Möglichkeit einer Sofort-Entscheidung direkt am Point of Sale integriert.

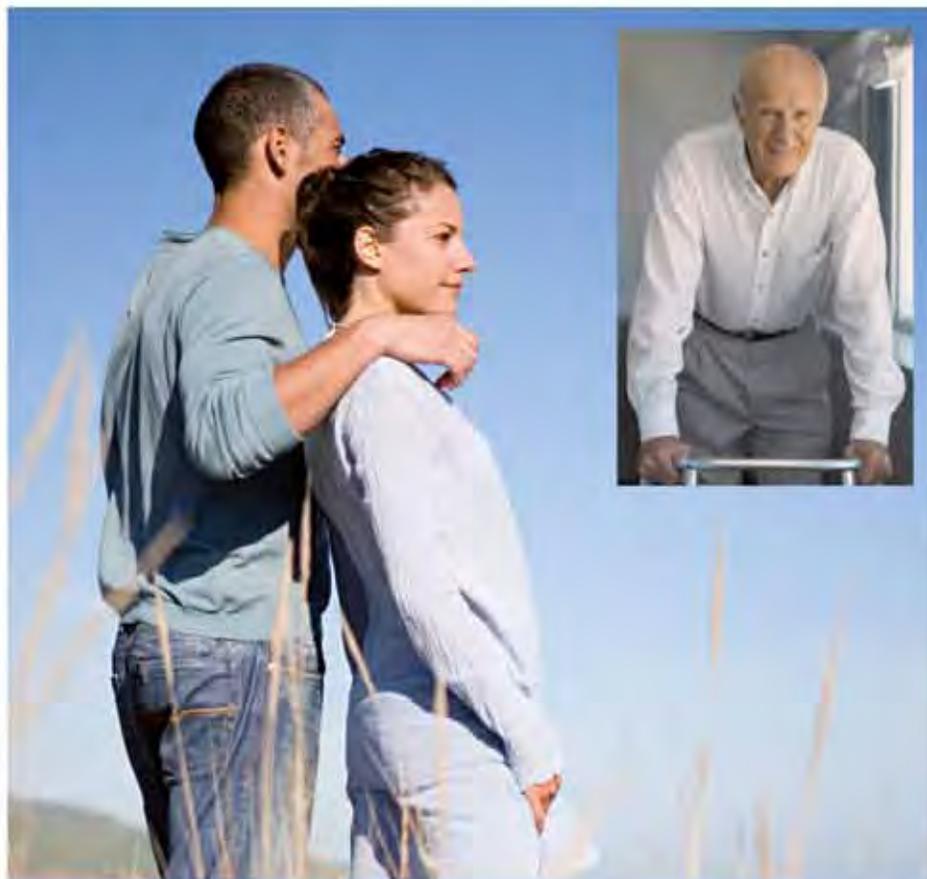


Thomas Winkels
*ist Leiter der Maklerdirektion West,
Bayerische Beamten Versicherungen*



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

Altersversorgung



[pma:bAV] Kompetenzteam

Unterstützung im Detail

Beispiel für die Einrichtung einer betrieblichen Altersversorgung im Unternehmen

Nachdem wir in der letzten Ausgabe unseres Magazins [partner:] darüber berichtet haben, in welchen Bereichen das [pma:bAV] Kompetenzteam Sie als Partner unterstützt, wollten viele unserer Partner und Maklerkollegen wissen, wie die Unterstützung im Bereich der betrieblichen Altersversorgung (bAV) in der Praxis aussieht.

Die Einrichtung und Umsetzung eines bAV-Projektes unterteilen wir in vier Phasen:

- Phase 1: Akquisition
- Phase 2: Closing
- Phase 3: Umsetzung
- Phase 4: individuelle Beratung

Durch die Spaltung eines solchen Projektes in vier unterschiedliche Bereiche, kann die bAV erfolgreich eingerichtet und zielgerichtet umgesetzt werden.

Phase 1 In Phase 1, der Akquisitionsphase, entsteht ein erster Kontakt durch Sie, den Makler (Akquisiteur), zum Unternehmen. In der Regel handelt es sich nicht um Kaltakquise, denn meist besteht bereits eine Kundenbeziehung zwischen dem Makler und dem Unternehmen durch eine Zusammenarbeit in anderen Bereichen, zum Beispiel im „Komposite“.

Zu den Aufgaben während der Akquise gehört vor allem die Vereinbarung eines verbindlichen Ersttermins mit den für die bAV maßgeblichen Entscheidungsträgern des Unternehmens. An diesem Termin sollten in der Regel die Geschäftsführung oder die Finanz-/Personalchefs, Sie als

Makler und ein Vertreter des [pma:bAV] Kompetenzteams teilnehmen. Inhalt dieses Treffens ist in erster Linie die Vorstellung des Gesamtkonzeptes und die sich dadurch ergebenden Vorteile für das Unternehmen. Die Darstellung des fachlichen Teils wird komplett durch unser Team übernommen. Der Makler unterstützt vor Ort mit seiner Kenntnis des Unternehmens und der handelnden Personen, er sorgt für eine angenehme Atmosphäre. Im Anschluss an den Termin werden allen Beteiligten die notwendigen Unterlagen von Seiten des [pma:bAV] Kompetenzteams zur Verfügung gestellt, dies geschieht in der Regel per E-Mail.

Phase 2 In der Closingphase geht es ausschließlich darum, vom Unternehmen den Auftrag zur Umsetzung der bAV zu erhalten und die damit verbundenen Rahmenbedingungen festzulegen. Die besondere Bedeutung der zweiten Phase liegt auf der Hand. Es ist an dieser Stelle extrem wichtig, das Closing strukturiert vorzunehmen. Vom Erhalt der Unterschrift unter dem Betreuungsauftrag über die Planung der genauen Umsetzung im Unternehmen bis hin zur Berücksichtigung der damit verbundenen Zeitabläufe, muss alles genau strukturiert und organisiert sein.

Der Closer übernimmt bei den Verhandlungen die Verantwortung für das Unternehmen und führt, in Abstimmung mit dem Akquisiteur, sämtliche Gespräche und Schriftwechsel. Er trägt dafür Sorge, dass die Unternehmen alle erforderlichen Unterlagen und Daten zur Verfügung stellen.

Position	Definition
Akquisiteur	Der Akquisiteur ist immer der Kontakter, also der Makler, der den Kontakt zwischen Firma und uns herstellt. Er bekommt das Unternehmen in seinen Bestand und ist Betreuer.
Closer	Der Closer wird bei Bedarf durch uns gestellt, Ziel ist es aber in Folge mehrerer Projekte den Makler soweit zu bringen, dass er diese Position selbst füllen kann, sofern er dies wünscht.
Vortragsredner	Der Vortragsredner wird ebenfalls von uns gestellt. Hier gilt das gleiche wie beim Closer. Wichtig ist, dass die Vorträge gut gehalten werden. Erfahrung ist hierfür eine zwingende Voraussetzung.
Personalberater	Der Personalberater kann der Makler selbst sein, sofern er dies leisten kann. Es kann zusätzlich durch weitere Kollegen (pma Makler) gewährleistet werden, dass mehrere Berater gleichzeitig aktiv werden, was bei größeren Unternehmen zwingend notwendig ist.

In seinen Aufgabenbereich fallen verschiedenste Punkte, wie zum Beispiel das Klären der Fragen nach einem Manteltarifvertrag und einer gegebenenfalls vorhandenen Tariföffnungsklausel, nach anwendbaren Tarifen oder die Frage nach einem Betriebsrat und ob beziehungsweise wie dieser eingebunden werden muss.

Phase 3 In dieser Phase beginnt die Umsetzung des bAV-Projekts in der Belegschaft. Um alle Mitarbeiter des Unternehmens über die Vorzüge der bAV zu informieren, werden vom so genannten Vortragsredner, an sämtlichen Standorten des Unternehmens, gegebenenfalls auch bundesweit, einheitliche Informationsveranstaltungen durchgeführt. Diese Veranstaltungen finden ausschließlich im Unternehmen selbst und während der regulären Arbeitszeit statt. In der ca. 40-minütigen Veranstaltung wird den Mitarbeitern das Thema bAV anhand eines kurzen PowerPoint Vortrags vorgestellt, sie erhalten Zeit und Raum für individuelle Fragen. Alle Teilnehmer der Veranstaltung werden in Teilnehmerlisten erfasst und erhalten zusätzliches Informationsmaterial, das vom [pma:bAV] Kompetenzteam zur Verfügung gestellt wird. Es versteht sich von selbst, dass die Inhalte des Mitarbeitervortrags laufend, das heißt nach Steueränderungen, Verschiebung der BBG, Tarifänderungen, aktualisiert und anhand der Vorgaben des Unternehmens und in Abstimmung mit dem Akquisiteur für die Veranstaltungen zusammengestellt werden.

Phase 4 In dieser letzten Phase wird jeder Mitarbeiter noch einmal persönlich von einem Personalfachberater beraten. In einem ersten individuellen Termin erhält der Mitarbeiter die Gelegenheit, seine persönlichen Fragestellungen zum Thema bAV zu klären. Anhand seiner Gehaltsabrechnung erhält er sodann eine Brutto/Netto Analyse mit „seinen“ Zahlen, bevor ihm, auf

Basis der zuvor gemeinsam erarbeiteten Analysedaten, ein persönliches Versorgungsangebot unterbreitet wird. Sämtliche Unterlagen werden ausgedruckt, mit dem Mitarbeiter besprochen und ihm zur häuslichen Vorbereitung des Zweittermins zur Verfügung gestellt. Im Zweittermin, der ca. eine Woche später stattfinden sollte, können dann letzte Fragen geklärt werden, bevor die eigentliche Dokumentation erfolgt. Hierzu werden, je nach Ausgangssituation, die Arbeitgeber/Arbeitnehmer Vereinbarung, das Beratungsprotokoll, ein gegebenenefalls erforderlicher Einzelantrag sowie etwaige Umwandlungsvereinbarungen, zum Beispiel Umwidmung von vermögenswirksamen Leistungen, besprochen und von Mitarbeiter gegengezeichnet. Möchte ein Mitarbeiter nicht am Angebot der Firma teilnehmen, so wird sein Verzicht für die Personalakte dokumentiert.

Um auch größere Belegschaftsgruppen innerhalb eines überschaubaren Zeitraums komplett zu beraten, können in einem Unternehmen auch mehrere Personalfachberater (Maklerkollegen der [pma:]) parallel tätig werden.

Weitere Informationen zu den speziellen Anforderungen und Aufgaben innerhalb der vier Phasen hat das [pma:bAV] Kompetenzteam in einer Übersicht für Sie zusammengestellt. Dort finden Sie auch nähere Angaben zum Verteilungsschlüssel, der der abschließenden Provisionsverteilung innerhalb eines solchen Projektes zu Grunde liegt (Verteilung anhand der oben dargestellten Positionen). Sprechen Sie uns einfach an.



Andreas Gießer
ist Leiter des
[pma;bAV] Kompetenzteams

Patientenbegleiter – Alles andere als Schema F

Der Patientenbegleiter kommt gut an: 97 Prozent der Betroffenen wollen ihn bei Bedarf wieder nutzen. Ein spezielles Serviceangebot der Allianz Privaten Krankenversicherung (APKV) im Rahmen des GesundheitsLotsen>>® für vollversicherte Kunden.

15 ausgebildete Pflegefachkräfte mit langjähriger praktischer Erfahrung in Kliniken, bei Pflegediensten, in Arztpraxen oder Pflegeheimen stehen hinter dem Angebot Patientenbegleiter, dem bundesweiten telefonischen Beratungsdienst der APKV mit durchschlagender Wirkung vor Ort. „Der ist doch von der Versicherung“, wunderte sich Barberin M. über das umfassende Fachwissen von Carsten Hanft, dem zuständigen Patientenbegleiter ihres Sohnes Michael. Michael, der quasi über Nacht zu einem Pflegefall wurde. Man hatte den damals Zwanzigjährigen nachts schwer verletzt an einer Straße aufgefunden. Bis heute ist der Unfallhergang unklar. „Als er entdeckt wurde, hatte er eine Überlebenschance von einem Prozent“, erinnert sich die Mutter.

Es geht darum, das Beste zu tun

Michael M. ist bei der APKV krankenvollversichert. Carsten Hanft hat durch seine Tätigkeit als Patientenbegleiter vor allem auch die Eltern entlastet. Michaels Vater bestätigt: „Ich hatte dann das Gefühl, dass wir kein Kostenfaktor sind, sondern dass es wirklich darum geht, für Michael das Beste zu tun. Dann kann man so ein Schicksal annehmen, wenn man weiß, dass man solche Unterstützung bekommt.“

Dem jungen Mann geht es mittlerweile wieder besser, allerdings ist mit bleibenden Einschränkungen zu rechnen. Nach den langen Aufenthalten in Rehakliniken stellten sich im Jahr 2009 Fragen wie: Kann Michael zu Hause bleiben, wie wird er reintegriert, was wird finanziert? Für die Hilfe in dieser Phase sind Michaels Eltern ihrem Patientenbegleiter noch heute „unwahrscheinlich“ dankbar. Wöchentlich wurde miteinander telefoniert, Kontakte vermittelt, dafür gesorgt, dass sich alle Beteiligten austauschen, der Neuropsychologe gewechselt. Hanft recherchierte auch im Bereich der Behindertenbetreuung, und Barberin M. berichtet: „Wir haben dann die Arbeit in der



Behindertenwerkstatt gefunden. Das ist toll, weil man es an seine Belastbarkeit anpassen kann. Unser Sohn ist sehr zufrieden, hat sein Schicksal unheimlich gut akzeptiert und von Anfang an gesagt: ‚Ich will leben.‘“

Problemlöser lotsen durch den Behandlungsdschungel

Bei der Unterstützung Betroffener geht es „zuerst darum, eine Beziehung aufzubauen“, so Carsten Hanft. „Man braucht emotionales Gespür und Einfühlungsvermögen, aber auch fachliches und medizinisches Wissen, damit man mit den Ärzten oder dem Pflegedienst direkt Absprachen halten kann.“ Ebenso ist Wissen zum Sozialgesetzbuch erforderlich, beispielsweise, wenn es um Finanzierungsfragen geht. Aufgabe der Patientenbegleiter ist es im Speziellen, dafür zu sorgen, dass Behandlungsschritte reibungslos ineinandergreifen, Stationen im Gesundheitssystem ideal verknüpft und ggf. Alternativen aufgezeigt werden.

Patientenbegleiter in Kürze

Die Patientenbegleiter der APKV sind ein Team aus derzeit 15 Spezialisten, die vollversicherte Kunden bei schwerwiegenden

Erkrankungen vor, während und nach einem stationären Aufenthalt telefonisch begleiten. Sie optimieren Behandlungsabläufe, unterstützen Patienten bei der Besorgung von Hilfsmitteln und suchen wenn nötig geeignete Einrichtungen zur Anschlussheilbehandlung oder Pflege. Mit medizinischem Hintergrundwissen und weitreichenden Kenntnissen der Kliniksituation beraten die Patientenbegleiter Versicherte individuell und finden für jeden Betroffenen die beste Versorgung. Der Service, den die APKV schon im Jahr 2002 im Rahmen des Programms GesundheitsLotsen>>® ins Leben gerufen hat, ist für Kunden kostenfrei. Die Teilnahme ist freiwillig und berührt die freie Arzt- oder Krankenhauswahl des Patienten nicht.

Kunden erteilen Bestnoten

Auch die APKV profitiert vom Einsatz der Patientenbegleiter. Denn: Wer schneller gesund wird, verursacht weniger Kosten. Indem die Patientenbegleiter Behandlungsabläufe verbessern oder beschleunigen, sinken auch die Kosten. Oberste Maßgabe aller Patientenbegleiter ist allerdings, die bestmögliche Behandlungsmethode zu finden. Dass das Konzept aufgeht, zeigt sich auch an der Reaktion der Patienten: Die meisten der betreuten Versicherten sind sehr zufrieden mit der Arbeit ihres Begleiters und würden die Schulnote Eins vergeben.

Informationen zum Service Patientenbegleiter finden Sie im Internet unter www.gesundheitslotsen.allianz.de. Hier werden auch weitere, unter der Dachmarke des GesundheitsLotsen>>® gebündelte Angebote ausführlich dargestellt.



Burkhard Hödtke
ist Leiter Maklervertrieb
Nord bei der Allianz Private
Krankenversicherung



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



Ideenwelt 2012

Strategie-Rente
XXL

SecurFlex

V.I.P.
Krankenzusatz

Diagnose
X

Revolutionieren Sie Ihren Verkaufserfolg!

Sie werden begeistert sein von den Highlights unserer neuen Produkte, wie z. B. sofortige Risikoprüfung und Entscheidung bei biometrischen Risiken noch während Ihres Kundengesprächs:

► **Diagnose X – Income PROTECT**

- Umfassende finanzielle Absicherung bei Verlust der Arbeitskraft
- Neues Beratungs-Tool

► **BBV-Tarif V.I.P.**

Kranken-Zusatzversicherung mit Risikoprüfung vor Ort für
BBV-Tarif V.I.P. dental und BBV-Tarif V.I.P. stationär durch neues Beratungs-Tool

► **BBV-SecurFlex Police**

Maßgeschneidertes Rundumkonzept für Hab und Gut

► **BBV-Strategie-Rente XXL**

Hohe Mindest-Verzinsung von 2,75% p.a.
oder ein noch besseres Ergebnis durch Beteiligung an der Börse



BBV M-Dienstleistungs-Center (MDC)
Service-Rufnummer: 089/6787-9232
Service-Faxnummer: 089/6787-9666
E-Mail: mdc@bbv.de
www.bbv-makler.de



Bayerische Beamten Versicherungen
Neue Bayerische Beamten Lebensversicherung AG
Bayerische Beamten Versicherung AG

ALfonds mit Relax50:

Die entspannte Altersvorsorge für junge Kunden

Seit 2006 bietet die Alte Leipziger mit ihrer ALfonds-Produktfamilie fondsgebundene Rentenversicherungen in allen Schichten an. Seit Januar 2012 gibt es nun ALfonds mit Relax50. Diese neue Fondsrente bietet eine erstklassige Balance zwischen hohen Renditechancen in jungen Jahren und wachsender Sicherheit ab dem 50. Lebensjahr.

Die intelligente Fondsrente

ALfonds mit Relax50 vereint zwei Gegensätze in Perfektion: Rendite und Sicherheit. Dabei spielen drei Faktoren eine entscheidende Rolle. Unsere Anlagestrategie, die Entscheidung Ihres Kunden über die Höhe der Garantie und das innovative Lebensphasenkonzept Relax50.

Faktor 1: Unsere Anlagestrategie

Die Beiträge Ihres Kunden werden in ein hoch flexibles, dynamisches Anlagekonzept investiert. Sie als Vermittler kennen das Produkt unter dem Begriff „dynamisches Hybridkonzept“. Dieses Konzept sichert auf der einen Seite die vereinbarte Garantie, eröffnet auf der anderen Seite trotzdem hohe Renditechancen. Der Clou: die Aufteilung des Vertragsguthabens wird jeden Monat entsprechend der Entwicklung der Aktienmärkte angepasst. Bei positivem Verlauf wird so eine höchst mögliche Aktienquote erzielt, in schwierigen Börsenzeiten wird dagegen das Risiko reduziert.

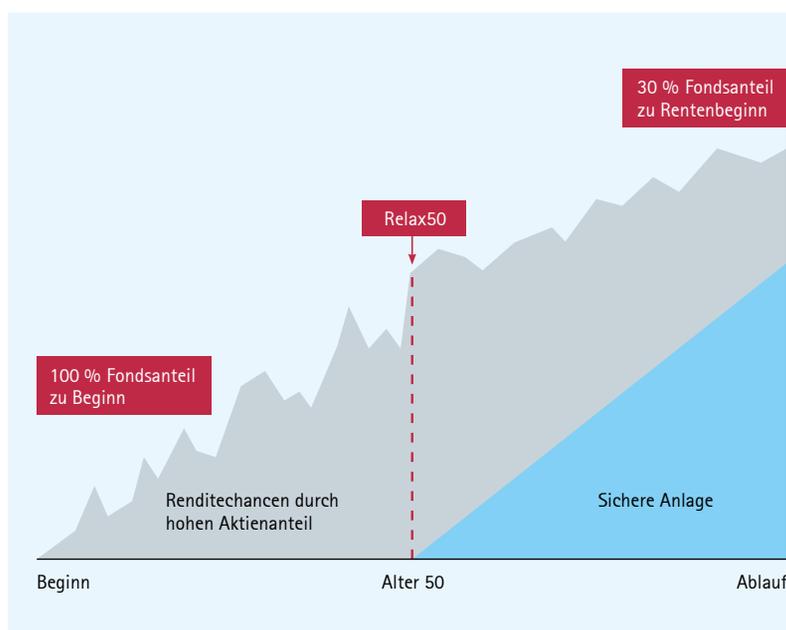
Faktor 2: Entscheidung über die Höhe der Garantie

Auf die nötige Sicherheit wird trotz Investition / Anlage in Fonds nicht verzichtet. Ihr Kunde kann sich zwischen 1 % und 100 % seiner eingezahlten Beiträge garantieren lassen. Wenn er eine Beitragsgarantie von 100 % gewählt hat, wird ihm bei Rentenbeginn auch der volle Beitrag garantiert. Übrigens: Die Garantie kann bis zum Rentenbeginn jederzeit erhöht werden.

Faktor 3: Neues Lebensphasenkonzept Relax50

Je näher der Rentenbeginn rückt, desto wichtiger ist es, das aufgebaute Fondskapital vor Verlusten zu schützen. Für Kunden mit einem hohen Sicherheitsbedürfnis bietet die Alte Leipziger deshalb nun mit Relax50 ein optimiertes Lebensphasenkonzept in jeder Schicht der Altersvorsorge. Das Fondskapital wird ab Alter 50 schrittweise in eine sichere Anlage umgeschichtet. So kann Ihr Kunde

seinem Rentenbeginn entspannt entgegensehen. Bei Rentenbeginn beträgt die Aktienquote nur noch 30 Prozent und die Sicherheit für das aufgebaute Kapital ist dementsprechend hoch.



Zielgruppe

ALfonds mit Relax50 ist für Kunden zwischen 20 und 45 Jahren besonders attraktiv. Durch lange Laufzeiten kann zu Beginn bis zu 100 Prozent in Fonds investiert werden, dadurch steigen die Chancen auf eine hohe Rendite. Durch die sukzessive Sicherung ab Alter 50 muss der Kunde jedoch keine Bedenken haben, das angesparte Kapital kurz vor Rentenbeginn zu verlieren. ALfonds mit Relax50 passt sich als lebensbegleitendes Altersvorsorgemodell den individuellen Bedürfnissen der Kunden optimal an und kombiniert so maximale Sicherheit mit hohen Renditechancen und bester Flexibilität!



Frank Kettner
ist Vorstand Vertrieb/Marketing bei der
Alte Leipziger Lebensversicherung a. G.

Unitised With Profits

Wie ein moderner Klassiker überzeugt

Sicherheit ist derzeit Trumpf, wenn es um die Altersvorsorge geht. Kunden achten allerdings auch auf die Ertragschancen, da sie für den Lebensstandard im Alter reichen müssen. Welche Lösungen bringen diese Wünsche unter einen Hut? Zertifizierungen wie Volatium helfen Vermittlern, zwischen einer Vielzahl von Angeboten zu vergleichen.

Jeder Makler und Mehrfachagent weiß, wie hoch die Sicherheit der Altersvorsorge bei den Kunden derzeit im Kurs steht. Doch trotz der Volatilität der Finanzmärkte sind die Ertragschancen gleichermaßen in den Focus gerückt. Seit zum Jahresbeginn der Rechnungszins auf 1,75 Prozent abgesenkt wurde, steht hier die klassische kapitalbildende Lebensversicherung zunehmend unter Druck. Viele befürchten, dass die Erträge mit dem späteren Finanz-Bedarf der Versicherten nicht mehr Schritt halten können. Die für das Investment klassischer Lebensversicherungen typische Konzentration auf festverzinsliche Wertpapiere gilt seit der Verschuldungsproblematik einiger Euro-Länder zudem nicht mehr als absolut sichere Anlagestrategie.

Doch Vermittler können Alternativen aufzeigen. Denn moderne Policen verknüpfen eine renditeorientierte Anlagestrategie mit innovativen Garantiemechanismen, die auf die Volatilität der Märkte eingerichtet sind. Ein Beispiel hierfür sind die Unitised-With-Profits- (UWP) Policen von Canada Life, die in allen drei Schichten verfügbar sind. Der Versicherer stattete in Deutschland als einer der ersten Anbieter fondsbasierte, traditionell renditeorientierte Versicherungen mit Garantien aus. UWP-Policen haben sich seit über 10 Jahren bewährt.

Gut aufgestellt mit UWP-Policen

Der UWP-Fonds, der den Tarifen hinterlegt ist, investiert derzeit bis zu rund 60 Prozent in Aktien. Diese bieten vor allem langfristig mehr Ertrag als festverzinsliche Wertpapiere. Dabei sind die Kunden durch robuste Garantien vor den Schwankungen der Aktienmärkte abgesichert. Wichtigster Baustein ist ein Glättungsverfahren, das für das Anteilguthaben des Kunden einen gleichmäßigen Wertzuwachs ermöglicht. So werden Kurseinbrüche insbesondere gegen Ende der Laufzeit ausgeglichen. Den Prozentsatz, mit dem das geglättete Kunden-Guthaben wächst, deklariert der Versicherer jährlich. Er beträgt zum Rentenbeginn mindestens durchschnittlich 1,5 Prozent p.a und ist bedingungsgemäß zum Rentenbeginn garantiert. Die geglättete Wertentwicklung für die letzten zehn Jahre lag Ende 2011 bei durchschnittlich 3,6 Prozent p.a.

Auch für Börsenhochs sind UWP-Versicherte vorteilhaft aufgestellt. Denn wenn zum Ende der Laufzeit die tatsächliche Wertentwicklung ihres Anteilguthabens höher ist als dessen geglätteter Wert, wird ihnen die positive Differenz aus beiden Werten als Schlussbonus ausbezahlt. Im umgekehrten Fall ist ihnen der geglättete Wert des Anteilguthabens sicher. Die Kunden erhalten also entsprechend der Versicherungsbedingungen immer den höchsten Wert als Ablaufleistung. Bei Verträgen mit laufender Beitragszahlung gewährt Canada Life den Versicherten in der aktuellen Tarifgeneration nach dem sechsten Versicherungsjahr zusätzliche Anteile als Treuebonus auf das Anteilguthaben.

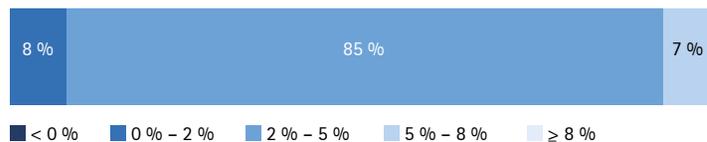
GENERATION-Tarife von Canada Life: Altersvorsorge in allen Schichten

In der ersten Schicht der Altersvorsorge steht Sparen GENERATION basic plus als aufgeschobene, lebenslange Rentenversicherung zur Verfügung. GENERATION business ist die Canada Life-Lösung für die betriebliche Altersvorsorge, die in den Durchführungswegen Direktversicherung, rückgedeckte Unterstützungskasse und rückgedeckte Pensionszusage zur Wahl steht. In der dritten Schicht steht Sparen GENERATION private als reine Rentenversicherung mit Kapitalwahlrecht offen. Alle GENERATION-Tarife bieten zudem zum Rentenbeginn Flexibilität durch die Marktoption. Canada Life unterbreitet den Versicherungsnehmern dann neben dem eigenen Angebot auch eine Auswahl von Angeboten anderer Versicherer zur Auszahlung einer Rente. Der Versicherungsnehmer kann sich daraufhin für die beste für Canada Life am Markt erhältliche Rente entscheiden.

Volatium-Profil: Chancen und Risiken auf einen Blick

Die Anforderungen an die Vorsorge-Beratung sind in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen. Hierfür sorgt nicht nur die voranschreitende Regulierung der Versicherungsbranche, sondern auch die Unwägbarkeit der Finanzmärkte. Kunden möchten wissen, mit wie viel Ertrag sie bei Rentenversicherungen rechnen können und welches Risiko damit verbunden ist. Makler und Mehrfachagenten, die

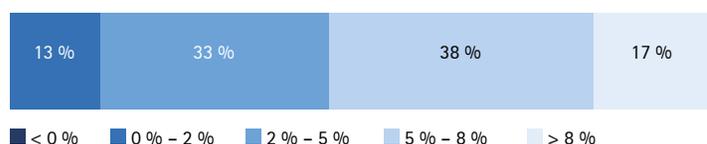
Volatium® Profil klassische Rentenversicherung für eine Versicherungslaufzeit von 30 Jahren



Quelle: Modellhafte stochastische Darstellung gemäß Volatium®, ID xxxx, Klassische Rentenversicherung, Laufzeit 30 Jahre, Stand 3/2011

Zwei Volatium-Profil im Vergleich: Das Beispiel-Profil oben zeigt Chancen und Risiken einer klassischen Rentenversicherung, unten die entsprechende Darstellung für den UWP-Tarif GENERATION basic plus. Die Wahrscheinlichkeit, eine Rendite von 5 bis 8 Prozent zu erzielen, ist beim Canada Life-Tarif bedeutend höher als beim klassischen.

Volatium® Profil GENERATION basic plus für eine Versicherungslaufzeit von 30 Jahren



Quelle: Modellhafte stochastische Darstellung gemäß Volatium®, ID 114505, Tarif GENERATION basic plus mit Garantie, Laufzeit 30 Jahre, Stand 3/2011



diese Wünsche in ihrer Beratung berücksichtigen, geben ihren Kunden angesichts der enormen Produktvielfalt so eine wertvolle Hilfe an die Hand. Lösungen bieten hier die zertifizierten Vergleichsprofile von Morgen & Morgen, die Chancen und Risiken von Altersvorsorgeprodukten anhand von Wahrscheinlichkeiten abbilden und so einen standardisierten Produktvergleich ermöglichen. Das Analysehaus begann im Frühjahr 2011 damit, Versicherungen zu zertifizieren, seitdem haben sich immer mehr Versicherer der

beim klassischen Tarif sprechen nur 7 Prozent für so einen hohen Ertrag.

Keine Nebensache: Ein attraktives Kostenprofil

Anspruchsvolle Kunden achten auch auf die Kosten von Vorsorge-Lösungen. Um sie darzustellen, können Vermittler auf Hilfsmittel wie das Programm LV Lotse von Softfair zurückgreifen. Damit können sie für Kunden die garantierte Rente sowie die Gesamrente für verschiedene Tarife er-

VERSICHERER	PRODUKT	GESAMTRENTE
Basisrente		
Canada Life	Generation basic plus	1.602,41 €
Standard Life	Freelx Basic	1.503,00 €
Stuttgarter	BasisRente performace safe (89)	1.425,39 €
Allianz	BasisRente Invest alpha-Balance (BVRF 1MGD)	1.363,50 €

Quelle: LV-Lotse von Softfair, Stand: 01.02.2012; 30-jähriger Mann, 37 Jahre Laufzeit, 260 € mtl. Beitrag, keine Dynamik, angenommene Wertentwicklung 6 % p.a. Bitte beachten Sie die Garantievoraussetzungen der jeweiligen Versicherungsbedingungen.

Initiative angeschlossen. Die Canada Life hat bereits nicht nur ihre UWP-Policen, sondern alle ihre Altersvorsorgeprodukte gegen laufende Beitragszahlung zertifizieren lassen.

Auch für eine klassische Rentenversicherung ist ein Beispiel-Profil von Morgen & Morgen verfügbar. Vergleicht man es mit dem Volatium-Profil für den UWP-Tarif GENERATION basic plus, wird der Unterschied schnell klar. Beim klassischen Tarif liegt die Wahrscheinlichkeit, dass eine Rendite von 2 bis 5 Prozent eintritt, bei 85 Prozent – bei GENERATION basic plus bei 33 Prozent. Jedoch liegt für die Canada Life-Police die Wahrscheinlichkeit, eine Rendite von 5 bis 8 Prozent zu erzielen, bei 55 Prozent –

mitteln. Da für alle Policen mit der gleichen Wertentwicklung gerechnet wird, erhalten Vermittler so einen Überblick über die Vertragskosten. Ein aktueller Vergleich von LV Lotse zeigt, dass der Tarif GENERATION basic plus bei der Gesamrente vorne liegt.



Markus Wulftange
ist Bezirksdirektor
bei Canada Life

Markus Wulftange
Im Barlager Esch 4
49134 Wallenhorst
Tel. 05407/816420
Tel. 0173/5478105

„Faber est suae quisque fortunae“

„Faber est suae quisque fortunae!“ - „Jeder ist seines Glückes Schmied!“ Dieser Satz gilt eigentlich immer, aber umso mehr für das abgelaufene Jahr 2011. Kaum ein Jahr war so sehr von Schockmomenten geprägt. Entsprechend wenig vorhersehbar waren dann auch die Reaktionen der Kapitalmärkte, mit den entsprechenden Kollateralschäden bei der Kapitalanlage. Makroökonomische Modelle als Basis für Investitionsentscheidungen waren quasi nutzlos, lediglich langjährige Kapitalmarkterfahrung half etwas.

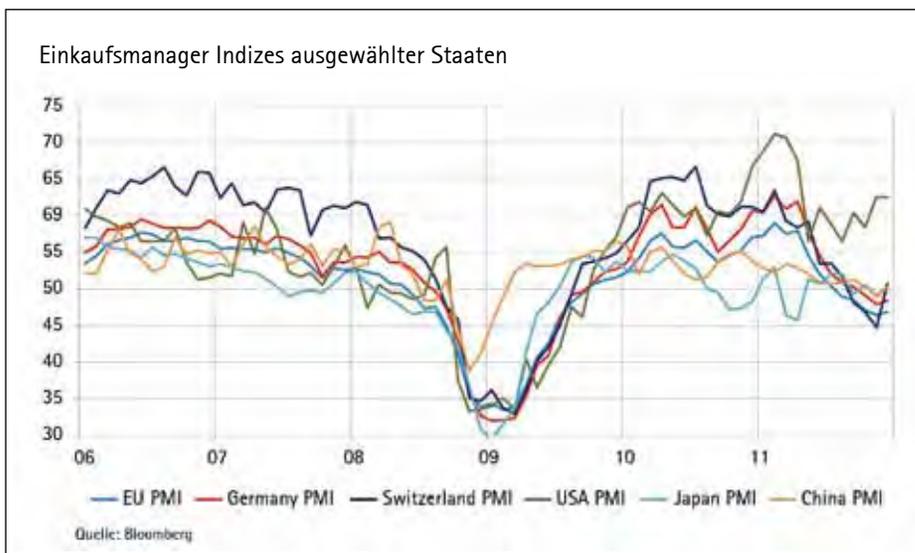
Im Folgenden möchten wir uns der Zukunft widmen. Obwohl Prognosen schwierig sind, vor allem wenn sie die Zukunft betreffen, ein Spruch, der vielen nachgesagt wird, ist es unsere Aufgabe, zumindest den groben Rahmen unserer Erwartungen abzustecken, in dem wir umsichtig für unsere Anleger in 2012 profitabel navigieren wollen. Wie jedes Jahr um die Jahreswende herum, veröffentlicht quasi jede Bank und jeder Broker einen Jahresausblick. So auch dieses Mal, nur waren sich selten fast alle so einig wie bisher. Die Themen und damit der Konsensus der Markterwartungen lassen sich global folgendermaßen zusammenfassen:

- Die Eurokrise geht weiter und wird uns auch noch über das Jahr 2012 beschäftigen.
- Die Weltwirtschaft kühlt weiter ab, wobei die Eurozone als Ganzes in die Rezession rutscht, Deutschland an der Rezession vorbeischrämt und auch die USA die Rezession im Wahljahr 2012 vermeiden kann. Chinas Wachstum reduziert sich weiter. Es gibt Auguren, die sogar von einem sogenannten Hard Landing sprechen, also einen Wirtschaftscrash in China als Risiko prognostizieren.
- Global nimmt der Inflationsdruck weiter ab. Während Mitte 2011 noch vor Deflationsrisiken gewarnt wurde, scheint dies im Großen und Ganzen 2012 kein Thema mehr zu sein.
- Die kurzfristigen Zinsen bleiben auf Rekordniveau nahe Null. Die langen Zinsen bleiben auch niedrig, wobei hier stark zwischen Emittenten differenziert wird. Aktien als breite Anlageklasse werden gemieden, wie auch alles andere mit Risiko.

Die letzten Umfragen unter den Einkaufsmanagern, die PM Indizes, sind positiver ausgefallen als befürchtet.

Unser Ausblick auf die volkswirtschaftliche Entwicklung deckt sich weitestgehend mit dem Konsensus, wobei die gerade veröffentlichten weichen Daten eher Grund zur Hoffnung geben, dass eine mögliche Rezession zumindest nicht allzu tief werden könnte. Die letzten Umfragen unter den Einkaufsmanagern, die PM Indizes, die in der Vergangenheit gute Prognosefähigkeiten hatten, sind hingegen positiver ausgefallen als befürchtet. Dies gepaart mit einem zumindest in Kerneuropa sehr milden Winter, könnte durchaus dazu führen, dass die Rezession zumindest in der Fläche ausbleibt.

Soviel zum Konsensus: Auch wir glauben, dass die Eurokrise bei weitem nicht ausgestanden ist. Es wird noch sehr holprig werden und das nicht nur bei der Rettung Griechenlands.



Guido Barthels, Chief Investment Officer bei ETHE-NEA Independent Investors S.A., verfügt über mehr als 20 Jahre Berufserfahrung in den internationalen Kapitalmärkten und managt seit 2008 gemeinsam mit Luca Pesarini und Arnoldo Valsangiacomo die Ethna Funds.



PZTBest:
Für den Pflegefall finanzielle Sicherheit

Starke Pflegeleistungen für eine sichere Zukunft.

Im Pflegefall drohen große finanzielle Belastungen, die von der gesetzlichen Pflege-Pflichtversicherung in der Regel nur zum Teil abgedeckt werden. Die Differenz zwischen tatsächlichen Kosten und gesetzlicher Leistung muss dann vom angesparten Vermögen oder gegebenenfalls von den nächsten Angehörigen bezahlt werden. Mit der leistungsstarken Pflege-Zusatzversicherung PZTBest können Ihre Kunden diese Versorgungslücke schließen. Weitere Informationen erhalten Sie bei Ihrem Maklerbetreuer oder unter www.makler.allianz.de.



Stiftung Vierertel Finanztest 1	GUT (1,9) TESTBEREICH: Allianz PZTBest <small>2. Platz</small> <small>Beste Pflegeversicherung</small>	Stiftung Vierertel Finanztest 1	GUT (2,0) TESTBEREICH: Allianz PZTBest <small>2. Platz</small> <small>Beste Pflegeversicherung</small>	Stiftung Vierertel Finanztest 1	GUT (2,1) TESTBEREICH: TOP DANK Allianz PZTBest <small>2. Platz</small> <small>Beste Pflegeversicherung</small>	Stiftung Vierertel Finanztest 1	GUT (2,2) TESTBEREICH: TOP DANK Allianz PZTBest <small>2. Platz</small> <small>Beste Pflegeversicherung</small>
------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Valexx nun auch in Hannover



Das Team in Hannover mit den Vorständen Wilhelm Rickmann (links außen), Peter Sommer (4. von rechts) und dem Aufsichtsratsvorsitzenden Dr. Bernhard Maasjost (2. von rechts).

Die Value Experts Vermögensverwaltungs AG (VALEXX) mit Sitz in Beckum ist auf Expansionskurs. Wie das Unternehmen mitteilt, ist jetzt in unmittelbarer Nachbarschaft zur Wertpapierbörse Hannover eine weitere Geschäftsstelle der VALEXX eröffnet worden. „Damit ist das mittelständische Unternehmen, das seinen Ursprung im Kreis Warendorf hat, nunmehr bundesweit an zwölf Standorten vertreten“, wie es in einer Pressemitteilung heißt.

Außer in der niedersächsischen Hauptstadt unterhält VALEXX Niederlassungen unter anderem in Münster, Soest und Kassel. Acht weitere Mitarbeiter werden laut

VALEXX künftig in Hannover Privat- und Firmenkunden vornehmlich in Fragen der Vermögensanlage betreuen.

Der Vorstandsvorsitzende der VALEXX, Wilhelm Rickmann, spricht angesichts der Eröffnung der neuen Geschäftsstelle vom „Ausbau unseres Erfolgsmodells“. Man suche auf diese Weise dem erkennbaren Trend zu einer unabhängigen und fairen Finanzberatung Rechnung zu tragen. Rickmann zeigt sich überzeugt, dass viele Kunden den fachmännischen Rat auch außerhalb des klassischen Bankvertriebs schätzen. „Dieser Trend wird sich noch deutlich verstärken“, so seine Prognose.

Gelungene Eröffnungsveranstaltung in Wolfsburg

Anlässlich der Eröffnung der Geschäftsstelle Hannover hat die VALEXX ausgesuchte Kunden und Interessenten am 20. und 21.01.2012 zu einer exklusiven Veranstaltung in das Ritz Carlton in der Autostadt Wolfsburg eingeladen. 150 Gäste folgten der Einladung. Höhepunkt der Veranstaltung war der Vortrag von Prof. Dr. Dr. Otmar Issing: „Der Euro – Stabilitätsanker in der Finanzmarktkrise?“

Beim anschließenden Gala-Diner ergaben sich daraufhin interessante Gespräche. Am folgenden Samstagmorgen nutzen viele Gäste die Möglichkeit, an einer Führung durch die Autostadt teilzunehmen. Einhelliger Tenor der Gäste an das Team der VALEXX: „Eine rundum sehr gelungene Veranstaltung.“



Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Otmar Issing

Zur Person: Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Otmar Issing ist Vorsitzender der Expertenkommission der Regierung der BRD zur Reform der Finanzmärkte, Träger des Ludwig-Erhard-Preises für Wirtschaftspublizistik, 1990 bis 1998 Mitglied des Direktoriums und Chefvolkswirt des Zentralbankrates der Deutschen Bundesbank, 1998 bis 2006 Mitglied im Direktorium der Europäischen Zentralbank und Chefökonom der Europäischen Zentralbank

plan b e.V. zur Förderung von Kinder- und Jugendprojekten

Mitgliedervorteile durch Vereinbarungen mit Versicherungsgesellschaften

Im Juli 2005 ist der Verein plan b e.V. – Verein zur Förderung von Kinder- und Jugendprojekten gegründet worden. Zwei der Gründungsmitglieder sind Günter Fischer, Pastor in Vehlen, als 2. Vorsitzender und Bernd Diekmann, Geschäftsführer der Finanz-Zirkel-Gruppe, als 1. Vorsitzender. Zweck des Vereins ist die bundesweite Förderung der Kinder- und Jugendarbeit im Bereich des kulturellen, sozialen, religiösen und sportlichen Lebens. Seit der Gründung in 2005 konnten bis heute ca. 14.000 Euro an Spenden beschossen werden. Diese gingen unter anderem an Kindergärten in Hamburg und Vehlen, an Kirchengemeinden, an die Ruderriege Schaumburgia, an Pfadfinder, an ein Straßenkinderprojekt in Hannover und an das Kinderhospiz Löwenherz in Syke.

Vereinbarungen mit Versicherungsgesellschaften

Vorteile für Sie: Unabhängig vom Vereinszweck hat der Verein mit verschiedenen Versicherungsgesellschaften Vereinbarungen geschlossen, die den Mitgliedern bei diesen Gesellschaften Vorteile verschaffen. Das können Rabatte sein, höhere Ablaufleistungen oder eine Reduzierung der normalen Wartezeiten bei Krankenversicherungen.

Wir konnten mit der Helvetia Versicherung, der Württembergischen Versicherung, der Barmenia Versicherung und der Halleschen Krankenversicherung entsprechende Vorteile für unsere Mitglieder vereinbaren. So bekommt unser Mitglied einen Rabatt auf die Beiträge, was zu einer höheren Ablaufleistung oder zu einer Reduzierung der Beiträge führt. Bei der Barmenia werden ihm die Wartezeiten bei einer Kranken-Zusatzversicherung erlassen. Für die Hallesche Krankenversicherung besteht bei der Annahme Kontrahierungszwang.

Mitglieder des Vereines können alle natürlichen und juristischen Personen

Vorteile für Mitglieder

1.) Helvetia-Versicherung: Drei Prozent Rabatt auf den Tarif. Volle Abschluss-Provision und volle Bestandsprovision.

2.) Württembergische Versicherung: Drei Prozent Rabatt auf den Tarif. Volle Abschluss-Provision und volle Bestandsprovision.

3.) Barmenia: Fünf Prozent Rabatt auf den KV-Zusatz-Tarif. Volle Abschlussprovision, keine Bestandsprovision. Wartezeiterlass durch Plan b-Mitgliedschaft.

4.) Hallesche Krankenversicherung: KV-Voll-Tarife mit Kontrahierungszwang. Rabatt von fünf bis 15 Prozent je nach Tarif. Reduzierte Abschlussprovision, keine Bestandsprovision.



In Deutschland gilt folgende Rechtsgrundlage für Vereine und Rabatte: Es können Vereine mit Versicherungen und Organisationen Rabattierungen absprechen und diese an ihre Mitglieder weitergeben. Der Verein selbst darf aber nichts mit einer Versicherung

zu tun haben. Es müssen aber die Mitglieder gleichzeitig Versicherungsnehmer sein, das heißt bei einer betrieblichen Altersversorgung kann der Mitarbeiter als versicherte Person kein Mitglied des Vereines sein. Eine andere Möglichkeit gibt es leider nicht.

plan b e.V. finanziert sich ausschließlich aus den Aufnahmebeiträgen der Mitglieder. Weitere Informationen sowie den Mitgliedsantrag finden Sie hier: www.plan-bev.de

werden. Die Mitgliedschaft beginnt mit dem Eingang des Aufnahmebeitrages und endet durch eine schriftliche Kündigung gegenüber dem Vorstand unter Einhaltung einer dreimonatigen Kündigungsfrist zum Schluss eines Kalenderjahres.

Der Mitgliedsbeitrag beträgt einmalig 30 EUR und beinhaltet die Vermittlung eines Vertrages der Helvetia, der Württembergischen oder der Halleschen Krankenversicherung. Für jeden weiteren Vertrag werden 20 EUR berechnet. Für eine Krankenzusatzversicherung bei der Barmenia wird ein Beitrag von 15 EUR erhoben.

Es ist der Abschluss von klassischen Rentenpolicen, fondsgebundenen Produkten, Kranken- oder Krankenzusatzversicherungen im Rahmen der betrieblichen Altersversorgung und der privaten Vorsorge möglich.



Katarina Orlovic
Marketing,
[pma:]



Elementarrisiken neu bewerten

Die Klimaverhältnisse ändern sich. Die Folge: Extremwetterereignisse haben laut Deutschem Wetterdienst in den letzten Jahrzehnten messbar zugenommen und werden voraussichtlich in Anzahl und Intensität weiter ansteigen. Dabei können Unwetter wie Stürme, Starkregen oder Überschwemmungen nicht nur für Privathaushalte verheerende Folgen haben, auch Unternehmen können sie schwer treffen und sogar deren Existenz bedrohen.

Individuelle Versicherungslösungen gefragt

Nicht alle Unternehmer haben die Relevanz von Elementargefahren erkannt. Besonders die zerstörerische Wirkung von Starkregen wird oft unterschätzt, obwohl das Risiko weiter steigt und jeder Ort in Deutschland betroffen sein kann. Der aktive Beratungsbedarf ist daher nach wie vor groß. Vor allem Bestandskunden mit älteren Verträgen sollten auf Risiken aufmerksam gemacht werden. Denn noch in den Neunzigerjahren wurde dem Thema Elementargefahren keine große Bedeutung zugewiesen. Gleichgültig, ob Neu- oder Bestandskunde, wichtig ist eine umfassende Analyse, denn gerade im Elementar-Bereich müssen individuelle und passgenaue Versicherungslösungen aus verschiedenen Bausteinen geschaffen werden – von der Absicherung von Gebäuden, Betriebseinrichtung und Vorräten sowie ggf. verfahrenskritischer Anlagen und Maschinen bis hin zur Betriebsunterbrechung.

Was Versicherer leisten sollten

Im Schadenfall kommt es auf schnelle Hilfe und eine unkomplizierte Schadenregulierung an. Deshalb richtet AXA zum Beispiel im Notfall regionale Anlaufstellen oder kostenlose Telefonnummern für Schadenmeldungen ein. Die Aufgabe der Versicherer geht jedoch über die Vermittlung des passenden Schutzes und eine schnelle Regulierung hinaus. Wichtig ist, dass sich Versicherungsunternehmen mit anderen Wissensträgern wie Vertretern anderer Branchen, Wissenschaftlern und staatlichen Institutionen austauschen. Nur so kann vorhandenes Know-how zum Beispiel in Bezug auf Prognosetechniken und Schadenverhütungsmaßnahmen zusammengeführt werden und dann auch wieder in die einzelnen Branchen zurückfließen. AXA

engagiert sich daher aktiv in verschiedenen Initiativen wie dem Finanz-Forum Klimawandel – einer Initiative in Zusammenarbeit mit dem Bundesministerium für Bildung und Forschung –, dem von der Bundesregierung ins Leben gerufenen Climate Service Center Hamburg und dem Hochwasser Kompetenz Centrum e.V. in Köln. Letzteres führt Wissenschaft und Praxis im Bereich des ganzheitlichen Hochwasserschutzes zusammen. AXA unterstützt dies besonders, um die regionalisierten Gefährdungszonen noch spezifischer bestimmen zu können. Sie sind Grundlage für die Einschätzung der Gefährdung, die Entwicklung und Festlegung von Schadenverhütungsmaßnahmen sowie der Intensität des Versicherungsschutzes. Nicht zuletzt dienen die Erkenntnisse auch der Optimierung von Produkten.

Aber nicht nur Produktentwickler müssen die Besonderheiten des Themas Elementargefahren kennen – auch Vertriebspartner sollten regelmäßig mit aktuellem Wissen rund um dieses Risiko versorgt werden. Im Rahmen der *Initiative Elementar* des Makler- und Partnervertriebs von AXA werden verschiedene Maßnahmen ergriffen, um Vertriebspartner umfassend über aktuelle Aktivitäten und Forschungsergebnisse zu informieren. Das hilft Vertriebspartnern, ihre Firmenkunden weiter für Elementarrisiken zu sensibilisieren und entsprechend dem individuellen Bedarf zu beraten.

Mehr erfahren Sie unter: www.axa-makler.de



Kai Kuklinski
ist Direktor Makler- und Partnervertrieb
der AXA Konzern AG



Guido Stier
ist Direktor Industrie- und Firmenkunden Sachversicherung der AXA Versicherung AG



So ist das Leben: Zwei Drittel aller Deutschen wünschen sich bei der Altersvorsorge vor allem eines – Garantien.*

So ist Canada Life: Hier gibt es garantierte Wertsteigerung für die Rente dank UWP-Prinzip.

Das UWP-Prinzip bedeutet für Ihre Kunden Sicherheit, auf die sie sich verlassen können: Garantien und Schutz vor Kurseinbrüchen. Mit allen Chancen bei positiver Börsenentwicklung durch Schlussbonus zu Rentenbeginn. Seit unserem Markteintritt in Deutschland bieten wir dieses bewährte Sicherheitskonzept erfolgreich an. Erhältlich in unseren Volatium® -zertifizierten **GENERATION-Rentenversicherungen** als Privat- und Basisrente sowie in der betrieblichen Altersvorsorge. Vertrauen Sie auf Canada Life, Teil einer der finanzstärksten Versicherungsgruppen weltweit – mit über 160-jähriger Erfahrung.

Sie sind interessiert? Dann wenden Sie sich an Ihren vertrieblichen Canada Life-Ansprechpartner: Markus Wulftange, Tel.: 0173-54 78 105 oder markus.wulftange@canadalife.de

Die maßgeblichen Einzelheiten zu Garantie und Schlussbonus finden Sie in unseren Versicherungsbedingungen.

* Quelle: Psychonomics „Kunden- und Maklererwartungen an die nächste Generation der Altersvorsorge“, 2009.

www.canadalife.de



Canada Life™

frischer wind. klare flüsse. feste wurzeln.

**Unternehmen sind ständig Risiken ausgesetzt,
die schwere finanzielle Folgen haben können.**



Risiko



Minimierung

**Mit AXA bieten Sie Ihren Kunden maßgeschneiderten Schutz,
der perfekt auf die jeweilige Branche abgestimmt ist.**

Ihre Firmenkunden sind zahlreichen Risiken ausgesetzt, die niemand kontrollieren kann. So reicht bereits ein kleiner Kurzschluss, um ganze Warenbestände zu gefährden oder immense Schadenersatzforderungen zu verursachen. AXA sorgt für die nötige finanzielle Sicherheit. Denn mit unserem flexiblen Produktportfolio können Sie Unternehmen ein maßgeschneidertes Versicherungspaket anbieten: speziell auf die jeweilige Branche abgestimmt, unter Berücksichtigung aller relevanten Risiken und ohne überflüssige Deckungen. Kommen Sie deshalb zu einem Partner, der die Ansprüche von Unternehmen versteht. Kommen Sie zu AXA.

**Informationen zu betrieblichen Lösungen von AXA sowie Ihren
persönlichen Ansprechpartner in der Nähe finden Sie unter
www.AXA-Makler.de.**

Maßstäbe / neu definiert



Ready for take-off: Die Barmenia startet die BusinessClass

Barmenia Krankenversicherung erweitert ihr Produktportfolio um die betriebliche Krankenversicherung
Barmenia BusinessClass



Die gesundheitliche Absicherung ist oft mehr wert, als eine Gehaltserhöhung. Denn viele medizinische Leistungen werden von der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) nur teilweise oder gar nicht übernommen. Gerade in den Bereichen Zahnersatz, Vorsorge und bei der Krankenhausbehandlung klaffen in der gesetzlichen Krankenversicherung oft Versorgungslücken, die dann vom Arbeitnehmer durch hohe Eigenbeteiligungen selbst getragen werden müssen.

Um Arbeitnehmern über ihre Arbeitgeber die Vorteile ausgewählter Ergänzungsversicherungen zu ermöglichen, erweitert die Barmenia ihre Produktpalette mit der betrieblichen Krankenversicherung Barmenia BusinessClass. Sie bietet sowohl Arbeitgebern als auch Arbeitnehmern ein attraktives Leistungsangebot.

Einfach eine Klasse besser

Für ein Unternehmen ist die Belegschaft das Kapital, ohne das die Geschäfte nicht laufen. Deshalb ist es unerlässlich, die Leistungsfähigkeit und den qualitativen Standard dieses „Kapitals“ zu erhalten. Neben attraktiven Arbeitsbedingungen sollte ein Unternehmen auch ganz besonderen Wert auf die Gesundheit seiner Mitarbeiter legen. Mit der Barmenia BusinessClass bietet sich jetzt die Möglichkeit, für eine verbesserte Gesundheitsabsicherung der Mitarbeiter zu sorgen. Die neue betriebliche Krankenversicherung (bKV) ist eine arbeitgeberfinanzierte Krankenversicherung, bei der das Unternehmen eine Ergänzungsversicherung für die gesetzlich krankenversicherten Arbeitnehmer abschließt und damit wesentliche Versorgungslücken der GKV schließt. Für den Mitarbeiter wird so ein besonderer Mehrwert durch attraktive Versicherungsleistungen geschaffen.

Von Unternehmensseite her stellt die betriebliche Krankenversicherung eine Möglichkeit dar, Mitarbeiter erfolgreich anzusprechen, langfristig zu binden und sich positiv gegenüber anderen Arbeitgebern abzugrenzen. Nicht zu unterschätzen ist außerdem, dass durch die bessere medizinische Versorgung möglicherweise sogar der Krankenstand im Unternehmen verringert werden kann.

In Zukunft: BusinessClass

Zudem kommt die Zuwendung bei Erfüllung der steuerlichen Voraussetzungen eins zu eins beim Arbeitnehmer an – ganz ohne Steuerabzüge oder eine Belastung mit Abgaben. Damit ist eine betriebliche Krankenversicherung eine nachhaltige und günstige Alternative zur Mitarbeitermotivation im Vergleich zu einer Gehaltserhöhung.

Auch für das Unternehmen rechnet sich die Barmenia BusinessClass: Die Beiträge können als Betriebsausgaben von der Steuer abgesetzt werden. Außerdem können die Beiträge zur betrieblichen Krankenversicherung – anders als eine Gehaltserhöhung – unter bestimmten Voraussetzungen wie Sachzuwendungen behandelt werden. Sachzuwendungen können bis zu einem Betrag von insgesamt 44 Euro je Mitarbeiter lohnsteuer- und sozialabgabenfrei bleiben.

Ready for Boarding

Die Barmenia BusinessClass kann grundsätzlich für alle gesetzlich krankenversicherten Mitarbeiter abgeschlossen werden. Die Kosten und der Aufwand auf Unternehmensseite bleiben dabei überschaubar, denn der „Check-in“ ist unkompliziert und kundenfreundlich.

Der Versicherungsschutz beginnt sofort ohne Wartezeit, eine Beantragung erfolgt

über eine abwicklungsschlanke Listenmeldung. Die verbesserte Absicherung im Krankheitsfall und die Angebotsvielfalt mit flexiblen Kombinationsmöglichkeiten runden das Versicherungspaket ab.

Für das Unternehmen fallen keine aufwändigen Kalkulationen an, da für alle 16 bis 67jährigen Mitarbeiter ein einheitlicher Beitrag anfällt – und dieser ist, da die Beiträge keinen Sparanteil für das Alter (Alterungsrückstellungen) beinhalten, besonders günstig.

Möglich ist der Abschluss der BusinessClass, wenn mindestens 20 Mitarbeiter des Unternehmens versichert werden. Lassen sich außerdem mindestens 90 Prozent der gesetzlich krankenversicherten Mitarbeiter der Belegschaft bei der Barmenia versichern, entfällt die Gesundheitsprüfung. Dies vereinfacht die Verwaltung, da eine einfache Listenmeldung ausreicht.

Einstieg ist auch für Familienangehörige möglich

Auch Familienangehörige der Mitarbeiter sind in der Barmenia BusinessClass willkommen. Sie können nach einer Gesundheitsprüfung und gegen eigenen Beitrag in einem separaten Vertrag ebenfalls versichert werden.

Die neue betriebliche Krankenversicherung der Barmenia: Einfach eine Klasse besser!



Dr. h.c. Josef Beutelmann
ist Vorsitzender der
Vorstände der Barmenia
Versicherungen

Risikoleben:

Nur eine Minderheit der Eltern sichert die eigene Familie ab



Verantwortungsvolle Eltern tun viel für Ihre Kinder: Fremdsprachenunterricht, Sportverein, gesunde Ernährung. Für die Förderung ihres Nachwuchses ist ihnen oft nichts zu teuer. Doch wie für die Kinder vorgesorgt ist, wenn ein Elternteil plötzlich stirbt – diese Frage verdrängen viele Eltern. Das ist verständlich. Aber fahrlässig. Eine Risikolebensversicherung (RLV) halten lediglich knapp 41 Prozent der Haushalte mit Kindern für wichtig, aber nur ein Viertel aller Haushalte mit Kindern versichern sich auch tatsächlich mit diesem existentiellen Schutz. Das ergab eine Studie des Instituts für Management und Wirtschaftsforschung im Auftrag der Hannoverschen. Natürlich ist das Thema Tod unangenehm. Aber wenn einem Elternteil etwas zustößt, sollen die Kinder wenigstens finanziell abgesichert sein.

Guter Schutz muss nicht teuer sein

Dabei ist dieser wichtige Schutz auch mit einem schmalen Familienbudget zu stemmen. Für eine klassische RLV über 100.000 EUR zahlt 30-jähriger Vater bei der Hannoverschen beispielsweise 4,30 Euro im Monat. Für die Premiumvariante, die besonders für Familien geeignet ist, zahlt er 5,42 EUR (30-jähriger Mann, Nichtraucher, Laufzeit: Zehn Jahre). Gegenüber der klassischen RLV bietet die Risikoversicherung Plus wertvolle Extraleistungen, wie z. B.:

- **Ein Extra-Kindergeld:** Für jedes Kind unter sieben Jahren wird zusätzlich zur Versicherungssumme für ein Jahr ein Kindergeld von 200 EUR monatlich gezahlt.

- **Vorgezogene Todesfallleistung:** Im Falle einer schweren, tödlich verlaufenden Erkrankung ist die vorzeitige Auszahlung der Versicherungssumme möglich.

- **Verlängerungsoption:** In den ersten 15 Jahren nach Vertragsabschluss kann der Kunde den Versicherungsschutz um bis zu zehn Jahre ohne erneute Gesundheitsprüfung verlängern.

- **Baubonus:** Für einen Zeitraum von bis zu neun Monaten erhöht sich beim Bau oder Erwerb einer selbstgenutzten Immobilie die Versicherungssumme automatisch um zehn Prozent (bis zu 30.000 EUR).

Bei Familien sollte nicht nur der Hauptverdiener abgesichert sein: Stirbt der Elternteil, der sich um Haushalt und Kinder gekümmert hat, muss häufig eine Betreuung finanziert werden. Je nach Absicherungsbedarf und Einkommenssituation bietet sich daher auch eine verbundene Risikoversicherung in der klassischen Produktvariante als besonders günstige Lösung an. Mit einer Partner-Risikoversicherung (TP1) werden beide Partner in den Versicherungsschutz miteinbezogen. Die Versicherungssumme wird nur einmal fällig – und zwar dann, wenn eine der beiden versicherten Personen stirbt.



Oliver Blau
ist Leiter Vertriebspartner bei der Hannoverschen

Neu seit 2012:

Günstiger: Die neuen Risikotarife wurden preislich überarbeitet, sodass die Hannoversche zusammen mit der für den Kunden vorteilhaften Eintrittsaltersberechnung auch im neuen Jahr mit einem topplatzierten Risikoangebot an den Start gehen wird.

Änderung der Kündigungsfrist: Zukünftig ist bei allen Versicherungsprodukten, die ab 2012 abgeschlossen werden, die Kündigung zum Ende des jeweiligen Monats möglich. In den ersten 100 Tagen gibt es eine Geldzurück-Garantie für den Kunden.

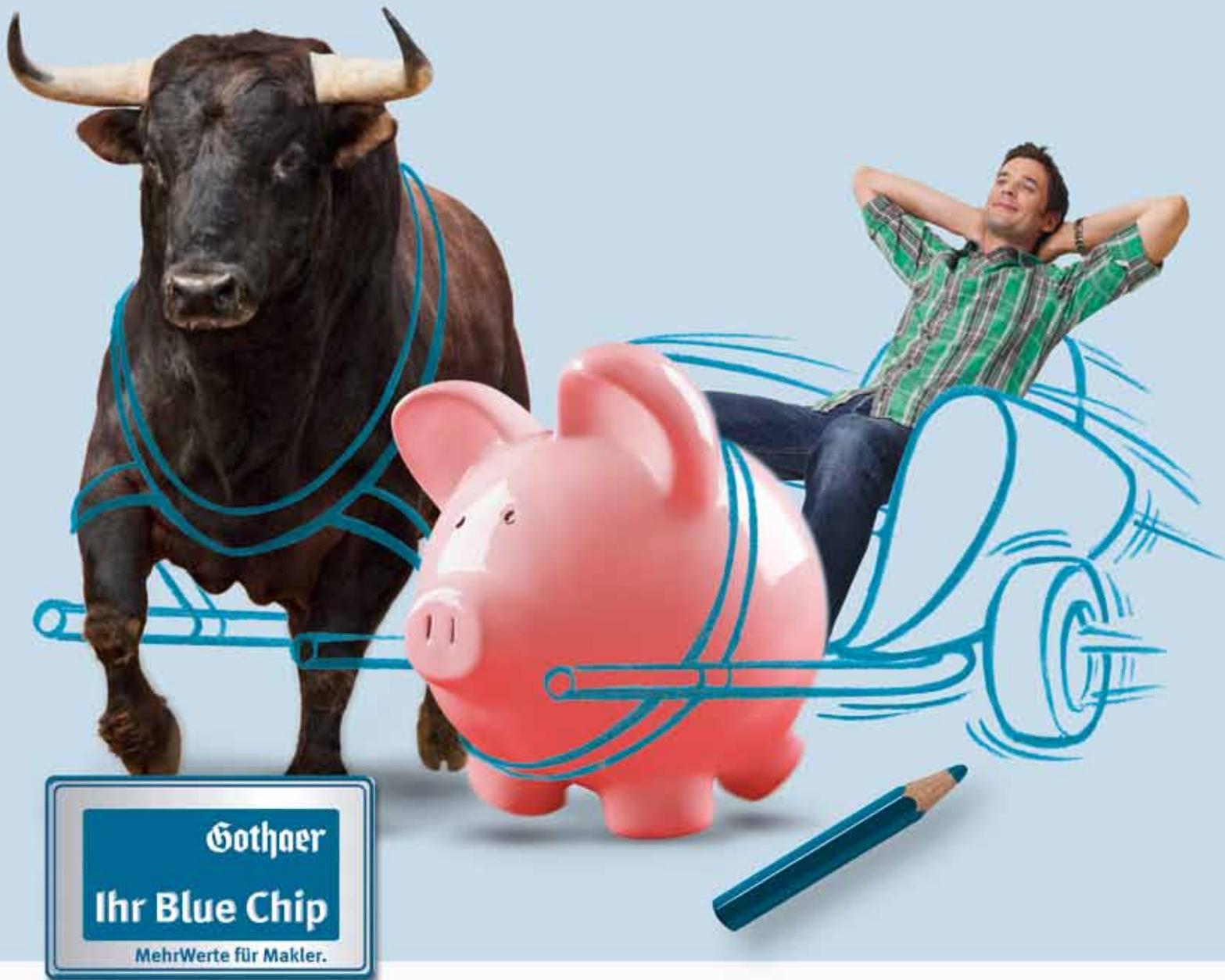
Antragsstellung einfacher: Künftig werden die Gesundheitsfragen für reine Risikoversicherungen kundenfreundlich auf 15 Fragen gekürzt (bisher 20).

Arztkosten: Ab 2012 erstattet die Hannoversche für notwendige ärztliche Untersuchungen bei Versicherungssummen über 300.000 EUR insgesamt bis zu 200 EUR der entstandenen Arztgebühren.

Tel.: (0511) 9565-806
Internet: www.hannoversche.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.



[pma:] Jahresauftakttagung 2012



Dr. Bernward Maasjost holt die Incentive-Gewinner auf die Bühne.
Links im Bild: [pma:] Partner Jens Steverding,
Gebr. Klöcker Versicherungsmakler GmbH

Im Schwerpunkt dieser Ausgabe stellen wir die Hauptthemen der diesjährigen Jahresauftakttagung zusammen. Die Bewertungsplattform WhoFinance und die Web-Dienstleistungen von Tomas Consulting bilden zwei neue Marketing-Chancen ab, die das Internet den Finanz- und Versicherungsmaklern eröffnet. Viele Partner haben diese Internet- und Vertriebsthemen während der JAT bei den Vorträgen bzw. in den Workshops vertieft. Unser Schwerpunkt bringt noch einmal die Quintessenz draus. Der Artikel von Klaus-J. Fink, Experte für Neukundenakquisition – auch außerhalb der virtuellen Realität – ergänzt die Internet-Themen durch mehr Know-how in puncto Empfehlungs-Marketing.

Theo Storkamp, [pma:], sieht Bedarf an verkaufsunterstützendem Material für Lebensversicherungs- und Pflegeversicherungsprodukte. Auf welche neuen und bewährten Beratungs-Tools der Teamleiter der LV-Sparte aufmerksam macht, lesen Sie im abschließenden Artikel unseres Ausgabeschwerpunkts.

Den Anfang machen ein Rückblick auf die gesamte JAT und eine Fotostrecke mit den lebendigen Eindrücken eines abwechslungsreichen Veranstaltungstages.

Hervorragender Mix aus Information, Networking und Unterhaltung

S. 29-31

Neukundenakquisition: Schriftliche Referenz als Türöffner zum Kunden

S. 32

WhoFinance: Neue Wege zu neuen Kunden

S. 34-35

Neukundengewinnung im Internet (Teil 3). Praktische Erfahrungen aus 2011

S. 36-37

Beratungs-Tools im Bereich Lebensversicherungen

S. 38-39

Hervorragender Mix aus Information, Networking und Unterhaltung

Bereits zum 8. Mal lud die [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler GmbH Ende Januar zum Jahresauftakt in das Congress-Centrum der Halle Münsterland ein und blickte am späten Ende des Abends hochzufrieden auf eine mehr als gelungene Veranstaltung zurück. Fast 500 Makler, Gäste und Mitarbeiter des Unternehmens konnten die verantwortlichen [pma:] Geschäftsführer Dr. Bernward Maasjost und Markus Trogemann in Münster begrüßen.

[pma:] ist es wieder gelungen, Gesellschaften und Makler in einer angenehmen Atmosphäre zusammenzubringen. Die einzigartige Mischung aus Information, Dialog und Unterhaltung fand wieder einmal großen Andrang und auch die 56 Gesellschaften, die mit entsprechenden Informationsständen an der Veranstaltung teilnahmen, waren hochzufrieden.

Dr. Bernward Maasjost informierte über das vergangene Jahr und über vertriebliche Neuerungen. Besonders interessant war der offene und sehr direkte Branchenvergleich mit anderen Maklerpools. Er stellte fest, dass in der Regel immer die Umsatzerlöse verglichen werden. Aber was bedeutet es für den Berater, wenn er weiß, dass [pma:] 2010 20 Mio. EUR Umsatz erzielt hat und zum Beispiel der zurzeit umsatzstärkste Pool 77 Mio. EUR? Auf den ersten Blick: Der andere Pool macht deutlich mehr. Und wenn man genauer hinschaut? Zwei Kennzahlen beeindruckten die Zuhörer: Der Umsatz je Berater und die Betreuungsquote. Rund 900 [pma:] Partner erzielten im Durchschnitt 22.000 EUR je Berater, während von den ca. 22.000 Beratern des anderen Pools jeder im Schnitt 3.494 EUR umsetzte. Und die Betreuungsquote beweist, warum Berater der [pma:] treu bleiben: Auf einen Mitarbeiter im Innendienst kommen 16 Berater, beim vergleichenden Pool auf einen Innendienstmitarbeiter 220 Berater. Das beweist mal wieder, dass Qualität vor Quantität steht. Übrigens handelte es sich bei den hier zum Vergleich herangeholten Zahlen des anderen Pools um unternehmenseigene Angaben.

Ein Highlight war wie immer die Bekanntgabe der Incentive-Gewinner. 20 [pma:] Partner, die im vergangenen Geschäftsjahr besonders erfolgreich waren, können sich in diesem Frühling auf ein paar unvergessliche Tage in Namibia freuen. Bereits in der letzten [partner:] Ausgabe haben wir ausführlicher über das Incentive-Ziel in Afrika berichtet. An dieser Stelle den Gewinnern noch einmal herzlichen Glückwunsch und eine traumhafte Reise.

Nachdem es im letzten Jahr die eine oder andere Incentive-Reise diverser Versicherer sogar bis in die 20 Uhr-Nachrichten geschafft hat, hat sich die [pma:] für ein neues Incentive-Konzept entschieden: Das Familien-Incentive. Ab dem kommenden Jahr können die Incentive Gewinner 2012 mit Partner(in) und minderjährigen Kindern teilnehmen. Maasjost und Trogemann wissen aus eigener Erfahrung: Um im Job erfolgreich sein zu können, muss man auch

das eine oder andere Mal familiär zurückstecken. Diese neue Form des Incentives ist das Dankeschön der [pma:] an diejenigen, die den Erfolg unserer Berater ermöglichen.

Neben Geschäftsführer Dr. Bernward Maasjost boten die Gastredner Dr. Jens Tomas, Mustafa Behan und Dr. Herbert Walter interessante Vorträge, die alle bestens ineinandergriffen. Dr. Jens Tomas und Mustafa Behan vertieften ihre Vorträge anschließend in weiterführenden Workshops, die alle gut besucht waren. Beiträge hierzu können Sie auch in dieser [partner:] Ausgabe nachlesen.

Einen perfekten Ausklang fand die Tagung im Anschluss bei der Abendveranstaltung mit Live-Musik durch die Band Pani & Zink sowie den DJs Miami Rockers.

Fazit: Die 8. Jahresauftakttagung war für alle Beteiligten ein großer Erfolg und wir dürfen gespannt sein auf die Tagung im nächsten Jahr, im 30. Jubiläumsjahr der [pma:].

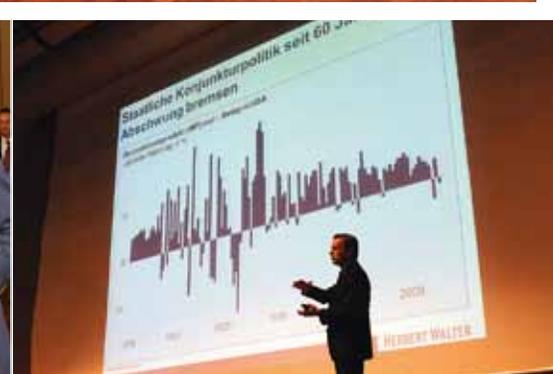


Katarina Orlovic
Marketing,
[pma:]

Die [pma:] Geschäftsführer Dr. Bernward Maasjost und Markus Trogemann mit JAT-Gastredner Dr. Herbert Walter, früherer Vorstandssprecher der Deutschen Bank 24 und Vorstandsvorsitzender der Dresdner Bank, heute Unternehmensberater für Mittelstand, Finanzdienstleister und Investoren.







Neukundenakquisition:

Schriftliche Referenz als Türöffner zum Kunden

Eine kleine, aber feine Referenzkundenliste sorgt für Glaubwürdigkeit und Seriosität. Pluspunkte sammelt der Versicherungsberater dann, wenn der Referenzgeber den potentiellen Neukunden kennt.

Gerade bei unentschlossenen Kunden kann eine Referenzkundenliste mit zufriedenen, ja, begeisterten Kunden das entscheidende Argument liefern, doch noch abzuschließen. Dabei sollte sich der Berater den Unterschied zwischen Referenz und Empfehlung verdeutlichen: Bei der Referenz nutzt er die schriftliche oder mündliche Aussage eines zufriedenen Kunden. Dieser bestätigt mit seinem guten Namen, dass der Berater einen guten Job macht.

Einen Goldtreffer haben Sie gelandet, wenn Sie vom Referenzgeber ein schriftliches Testimonial erhalten und das Schreiben mit Bild oder gar Telefonnummer abdrucken dürfen. Ihr Neukunde kann den Referenzgeber dann sogar anrufen und sich im persönlichen Gespräch über Sie erkundigen. Aber Achtung: Holen Sie dazu unbedingt die Erlaubnis des Referenzgebers ein.

Entscheidend ist der qualitative Aspekt

Eine kurz-knackige Liste mit Referenzkunden, die Sie namentlich nennen können und die in der derselben Branche tätig sind wie der Neukunde, ist mehr wert als eine ellenlange Liste, die lediglich mit anonymen Unternehmensnamen aufwartet. Solche Listen kennen wir aus dem Internet. Alle Weltmarktführer sind genannt, doch welche konkreten geschäftlichen Beziehungen zu ihnen bestehen, bleibt unklar. Zielführender ist es, wenn Sie

Die Referenz als Beweis, dass Sie in der Vergangenheit eine Top-Leistung gebracht haben, weckt Vertrauen.

einige wenige authentische Testimonials vorweisen können. „Ach, der Herr Müller von der Firma XY gehört auch zu Ihren Kunden? Einige Führungskräfte der Firma haben bei Ihnen etwas im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge gemacht? Lassen Sie mal sehen, was er sagt ...“

Die Referenz als Beweis, dass Sie in der Vergangenheit eine Top-Leistung gebracht haben, weckt Vertrauen. Beachten Sie aber, dass zwischen Referenzgeber und potentiellm Neukunden kein Konkurrenzverhältnis besteht. „Ausgerechnet der gehört auch zu Ihren Kunden?“ Solche Äußerungen gilt es zu vermeiden.

Glaubwürdige Testimonials

Nicht immer haben Sie direkten Einfluss auf den Inhalt der Referenz. Wenn dies aber doch der Fall ist: Es macht auf Ihren Neukunden wahrscheinlich großen Eindruck, wenn in dem Testimonial weniger die Rede von den tollen Produkteigenschaften ist, sondern Ihre Seriosität und Ihre Kundenfreundlichkeit auf eine glaubwürdige

Art und Weise Erwähnung finden. Dabei muss die Referenz nicht immer im Kundengespräch selbst thematisiert werden. Geben Sie dem Kunden Gelegenheit, die Vorteile Ihrer Beratung und den Nutzen etwa einer Versicherung am eigenen Leib zu spüren. Erst dann bitten Sie ihn, über seine positiven Erfahrungen zu berichten. Sprechen Sie die Referenz also im Zuge der After-Sales-Betreuung an.

Sie sollten übrigens nicht mit Give-aways oder Geschenken als „Belohnung“ für eine Referenz arbeiten. Das riecht nach Manipulationsversuch. Besser ist es, sich konkrete Formulierungen zu überlegen: „Inwieweit sind Sie damit einverstanden, dass ich Sie



in meinen Kundengesprächen als zufriedenen Kunden nenne?“ Oder: „Sind Sie bereit, ein Referenzbriefschreiben zu verfassen?“ Und: „Sind Sie damit einverstanden, dass ich Ihre Telefonnummer weitergebe?“ Das sind Beispiele für Fragen, mit denen Sie zu authentischen Testimonials gelangen.



Klaus-J. Fink

ist anerkannter Erfolgstrainer für Telefon- und Empfehlungsmarketing und Experte für die Neukunden- und Mitarbeitergewinnung



**HDI
GERLING**

Firmen



Compact. Der passende Branchenschutz.

Compact bietet mit leistungsstarken Paketen, einem günstigen Einstiegspreis, einer Variante ohne Selbstbeteiligung sowie einer Vielzahl branchentypischer Besonderheiten in den Haftpflicht- und Sachversicherungen, maßgeschneiderten Schutz für klein- und mittelständische Unternehmen.

Sie haben Fragen? Dann rufen Sie gleich an!

HDI-Gerling Firmen und Privat AG

Riethorst 2

30659 Hannover

www.hdi-gerling.de



WhoFinance: Neue Wege zu neuen Kunden

[pma:] empfiehlt ihren Partnern die Registrierung auf [WhoFinance.de](http://www.who.de)

Jeder zweite Ihrer Kunden informiert sich online über Finanzthemen und liest Bewertungen im Internet zur Unterstützung von Kaufentscheidungen. Das bietet ganz neue Möglichkeiten der Neukundengewinnung. Die Chancen, die diese Entwicklung bietet, können Sie auf dem Bewertungsportal WhoFinance aktiv nutzen und Ihr Empfehlungsmarketing zielgerichtet vorantreiben. Die drei wichtigsten Fragen zur Kundengewinnung für Berater sind heute:

1. Welche Auswirkung hat das Internet auf die Entscheidungen potenzieller Kunden?
2. Welche Auswirkung hat die aktuelle Qualitätsdiskussion in der Finanzberatung auf die Kundennachfrage?
3. Wie finde ich Neukunden? Besser noch: Wie finden potenzielle Neukunden mich?

[pma:] bietet ihren Beratern die Möglichkeit, diese Fragen systematisch und zuverlässig für sich zu beantworten. Die [pma:] hat eine entsprechende Vereinbarung mit WhoFinance, dem führenden Bewertungsportal für Finanzberatung in Deutschland, geschlossen.

Potentielle Verbraucher informieren sich vor Abschluss einer Finanzdienstleistung im Internet. Auch über ihre potentiellen Berater.

Laut einer aktuellen Studie der GfK, Google und DB Research (Quelle: Absatzwirtschaft.de), ist heute schon fast die Hälfte aller Abschlüsse eine „Kombination aus Offlineabschluss mit vorherigem Online-Informationsprozess“. Kunden suchen im Netz einerseits nach einfachen Konditionsvergleichen (vor allem beim

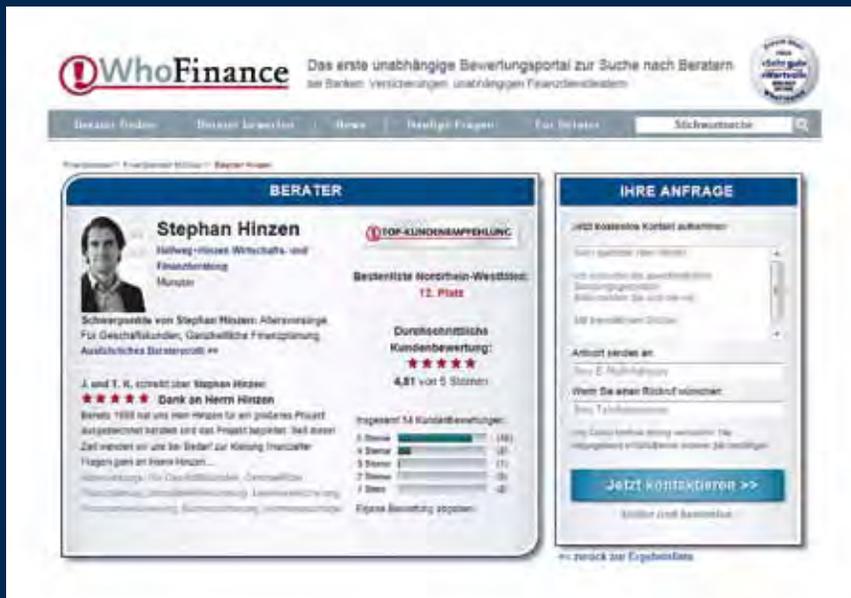
Thema Kredit und Tagesgeld), andererseits aber auch nach Informationen zu beratungsintensiven Produkten (Immobilienfinanzierung, Altersvorsorge, Private Krankenversicherung, Geldanlage). Hierbei gibt es bei der Anzahl der Suchen durchaus zu erwartende saisonale Unterschiede, vor allem bei Versicherungen am Ende des Jahres.

Der Studie nach ist die Zahl der Kunden, die im Internet ihre alltäglichen Bankgeschäfte erledigen, groß: 41 Prozent der Kunden ziehen z.B. mittlerweile Online-Überweisungen der früher üblichen Papier-Überweisung vor. Hingegen ist die Zahl der Kunden, die im Internet ohne jegliche Hilfe eines Beraters komplexe Produkte abschließen, klein.

48,6 Prozent der Verbraucher recherchieren zunächst im Internet, das Finanzgeschäft selbst wird aber persönlich mit einem Berater abgeschlossen. Kunden kommen heute deutlich informierter in das Beratungsgespräch. Dies betrifft sowohl grundsätzliches Wissen zu den Bedarfsthemen als auch – und gerade – Wissen um die Qualifikation des Beraters.

Die aktuelle Diskussion um die Qualität der Finanzberatung schürt Misstrauen beim Kunden.

Eine weitere Studie (Quelle: Gallup Bankenstudie 2009) zeigt: Nur 39 Prozent der Verbraucher sind mit ihrer Bank zufrieden; nur noch 26 Prozent vertrauen darauf, dass in ihrer Anlaufstelle für Geldfragen Versprechen aus der Werbung oder von Mitarbeitern auch gehalten werden. Kunden wollen nach wie vor Beratung, sind aber heute bei der Auswahl der Berater informierter. In einer Studie (Quelle: AXA 2009) gaben sogar 84 Prozent der Befragten mit Fondswissen an, dass Beratung wichtig ist.



Die Bewertungsplattform WhoFinance bietet Beratern die Möglichkeit, durch faire und authentische Kundenbewertungen, Neukunden zu gewinnen. Mit einem eigenen Profil auf WhoFinance.de können Sie von Kunden, die einen Beratungsbedarf haben, direkt kontaktiert werden.

Die wichtigsten Vorteile

- 1 Unabhängig geprüfte Kundenbewertungen helfen Ihnen bei der Neukundengewinnung.
- 2 Keine monatliche Grundgebühr. Kosten entstehen nur bei Kontaktanfragen. Diese haben eine sehr hohe Qualität und Abschlussquote.
- 3 Ihr Beraterprofil wird auch bei Medienpartnern von WhoFinance angezeigt (z. B. Welt Online, Rheinische Post, Tagesspiegel, Guter Rat u. a.).

Bei Fragen (auch hinsichtlich Sonderkonditionen für [pma:] Partner) schreiben Sie bitte an: kontakt@whofinance.de

www.whofinance.de



Berater über WhoFinance

„Seit Anfang 2011 bin ich bei WhoFinance registriert. Für meine Kunden ist es kein Problem mich zu bewerten und ich freue mich über Feedback, mit dem ich sogar neue gute

Kunden bekomme. Die Mund-zu-Mund-Propaganda im eigenen Kundenkreis ist immer begrenzt. Im Internet bei WhoFinance werden die Bewertungen von unabhängiger Seite geprüft und erreichen damit viel mehr potenzielle Neukunden, die den Aussagen trauen. Gleichzeitig wird die Bindung zu meinen bestehenden Kun-

den noch gestärkt, da sie die Transparenz schätzen und selbst in Ihrer Beraterwahl bestätigt werden. Ich kann die Registrierung nur jedem empfehlen.“

Heiko Neundorf
Neundorf Consulting GmbH,
Walsrode

Themen wie das Beratungsprotokoll, der Produktbeipackzettel und Kontrolleure bei den Banken schüren das Misstrauen der Kunden. Eine höhere Qualifikation der Berater gilt als der wichtigste Verbesserungsansatz, um bessere Beratungsqualität zu erreichen. Kunden achten daher immer mehr auf Empfehlungen: Laut einer Studie (Quelle: GfK 2009) spielen im Internet für 57,1 Prozent der Verbraucher die Empfehlungen und Bewertungen anderer Kunden beim Kauf eines Produktes eine entscheidende Rolle.

Auf WhoFinance.de finden Kunden bewertete Berater.

WhoFinance ist Deutschlands führendes Portal für die Bewertung von Finanzberatern. Auf WhoFinance.de können Kunden ihre Berater für Geld und Versicherungen bewerten und zwar nach klar definierten Kriterien. Jede einzelne Bewertung wird von Mitarbeitern von WhoFinance vor Veröffentlichung auf Glaubwürdigkeit und Fairness geprüft.

Sucht ein Kunde einen Berater, kann er mittels Postleitzahl und auch nach Kompetenzfeldern die bewerteten Berater finden und den für ihn passenden Vermittler direkt kontaktieren. Die dabei

generierte Kontaktanfrage ist von hoher Qualität, da der Kunde mit seinem Beratungswunsch den Berater aufgrund der Bewertungen aktiv auswählt. Er gewährt ihm schon vor dem ersten Gespräch einen Vertrauensvorschuss. Zudem hat er einen tatsächlichen Beratungswunsch, was zu einer sehr hohen Abschlussquote in den vermittelten Beratungsgesprächen führt.

Pro Monat werden über WhoFinance etwa 100.000 Suchanfragen nach Beratern durchgeführt. Dabei sind auf dem Portal mittlerweile schon mehr als 20.000 geprüfte Bewertungen über Finanzberater zu finden.



Björn Pommeranz
ist Leiter Kommunikation
bei der WhoFinance GmbH

Neukundengewinnung im Internet (Teil 3)

Praktische Erfahrungen aus 2011



In den letzten beiden Ausgaben von [partner:] habe ich Ihnen die wichtigsten Ansätze zur Neukundengewinnung der Zukunft mit Hilfe Ihres Internetauftritts nähergebracht. Die ersten Umsetzungen dieses Konzeptes haben wir im Sommer 2011 bei Ihren Kollegen im Hause Dr. Maasjost & Kollegen umgesetzt. Daher möchten wir hier die Gelegenheit nutzen, diese Kollegen zu Wort kommen zu lassen, um die praktische Umsetzung und Relevanz in der Praxis zu erläutern.

Die erste Homepage, die wir auf Word-Press umgestellt und für Google optimiert haben, war der Internetauftritt www.hellweg-hinzen.de. Frank Hellweg und Stephan Hinzen hatten bereits eine Internetpräsenz und Frank Hellweg hatte diese mit seinen guten EDV-Kenntnissen sehr schön und ansprechend gestaltet. Wie unsere Erfahrungen der letzten Jahre zeigt, konnten wir auch hier feststellen, dass ein gutes Design zwar wichtig, aber nicht alles ist. Die Homepage fand sich bei Google auf Seite acht bis zehn, war also faktisch am Markt nicht existent. Durch die Umstellung und Suchmaschinenoptimierung wurde diese Seite bei Google auf Seite 1 katapultiert, zeitweise sogar auf Platz 1!

In Kombination mit dem eigenen Profil bei WhoFinance führte das bei beiden Beratern zu einem sehr guten, in 2011 fünfstelligen Umsatzpotential. Interessanterweise verteilten sich die Umsätze und Kundenanfragen gleichmäßig auf beide Berater. Stephan Hinzen: „Aus unserer Sicht ist dieses Vorgehen absolut zwingend notwendig zur Neukundengewinnung in der Zukunft. Ein transparenter Auftritt des Beraters wird in Zukunft immer wichtiger werden. Kunden und Interessenten wollen sich nach den schlechten Erfahrungen der Vergangenheit mit Banken und sonstigen Beratern vor Kontaktaufnahme ein eigenes Bild über ihren möglichen neuen Berater verschaffen.“

Wichtig erscheint in diesem Zusammenhang die Betreuung der Homepages durch das hauseigene Redaktionsbüro, das Ihnen als Berater „den Rücken freihält“, denn die Betreuung zur Suchmaschinenoptimierung erfordert doch einige Zeit. Immer wieder

werden wir gefragt, was das Redaktionsbüro bei Dr. Maasjost & Kollegen bzw. [pma:] eigentlich genau macht und welche Vorteile Sie als Partner daraus generieren können. Daher zeigen wir Ihnen hier die wichtigsten sieben Argumente für die Zusammenarbeit mit dem Redaktionsbüro auf:

- 1 Google liebt Bewegung auf Ihrer Internetseite. Daher sollten regelmäßig (ca. zweimal pro Woche) Neuigkeiten in Form eines Artikels auf Ihrer Seite veröffentlicht werden. Sowohl das Ausschuchen der Artikel, als auch das Einstellen in Ihre Seite wird vom Redaktionsbüro übernommen.
- 2 Beim Erstellen eigener Artikel und deren Einstellen ist Ihnen das Redaktionsbüro behilflich.
- 3 Inhaltliche Änderungen an Ihrer Homepage (z. B. neue Fotos) werden vom Redaktionsbüro durchgeführt.
- 4 Videos oder bewegte Power-Point-Dateien werden vom Redaktionsbüro geprüft und eingestellt.
- 5 Das Redaktionsbüro wird von Tomas-Consulting betreut, was gewährleistet, dass Ihre Seite immer aktuell „Googlekonform“ aufgebaut ist.
- 6 Das Redaktionsbüro stellt Ihnen sinnvolle Tools und Rechner für Kunden auf Ihrer Seite zur Verfügung, das hat für Sie den Vorteil, dass Ihre Kunden Ihre Seite wiederkehrend besuchen.
- 7 Durch die Verlinkung vieler Internetpräsenzen von [pma:] Partnern kann eine enorme Marktmacht in Deutschland erreicht werden.

Unsere Leistungen und Preise

Wir übernehmen die vorbereitende und prozessbegleitende Beratung sowie die Umsetzung Ihres Internetauftritts unter Berücksichtigung



„Kunden und Interessenten wollen sich nach den schlechten Erfahrungen der Vergangenheit mit Banken und sonstigen Beratern vor Kontaktaufnahme ein eigenes Bild über ihren möglichen neuen Berater verschaffen.“

sichtigung des von uns entwickelten Konzeptes „Vertriebscoaching 2.0“. Insbesondere werden wir:

- eine standardisierte Internetpräsenz auf Basis von Wordpress aufbauen bzw. die bestehende Homepage auf die Plattform Wordpress umstellen,
- zur Verfügung gestellte Texte, Bilder oder Videos einmalig einpflegen,
- die gesamte Internetpräsenz entsprechend dem Konzept „Vertriebscoaching 2.0“ optimieren und den Auftraggeber entsprechend beraten.

Wir stehen Ihnen für die grafische Erstellung des standardisierten Internetauftritts sowie der Programmierung des Internetauftritts zur Verfügung. Sonderwünsche Ihrerseits in grafischer und gestalterischer Hinsicht, die darüber hinaus gehen, wie z. B. die Einbindung von Fotogalerien und ähnliches, werden separat abgerechnet und zum Sonderpreis von 80 EUR pro Stunde (zzgl. MwSt.) in Rechnung gestellt.

Als Honorar für die Erstellung der Internetpräsenz wird ein Betrag von 3.490 EUR (zzgl. MwSt.), in Worten: dreitausendvierhundertneunzig, vereinbart. Dieser Betrag wird jeweils zur Hälfte mit Unterzeichnung des Vertrages und zur Hälfte nach Fertigstellung fällig. Für den Fall, dass die Einrichtung der Domain und das Web-Hosting von Tomas-Consulting durchgeführt wird, wird ein jährlicher Betrag in Höhe von 140 EUR (zzgl. MwSt.), in Worten: einhundertvierzig, jährlich fällig.

Mit dem Redaktionsbüro, das die o. g. Aufgaben (1 bis 7) übernimmt, werden zwei Bereiche abgedeckt. Zum einen wird auf Ihrer Internetpräsenz Bewegung erzeugt, in dem regelmäßig neue, für Ihre Kunden interessante Informationen eingepflegt werden. Zum anderen wird der technische Support zur Verfügung gestellt,

der z. B. notwendige Änderungen bei den Plugins, Einfügen neuer, von Ihnen zur Verfügung gestellter Bilder und Texte beinhaltet.

Monatliche Kosten

Die monatlichen Kosten (zzgl. MwSt.) sind abhängig von Ihren Wünschen:

- Sie benötigen nur die Erzeugung der Bewegung: 140 EUR
- Sie benötigen nur den technischen Support: 140 EUR
- Sie möchten beide Bereiche abdecken; 200 EUR

Fazit

Alle oben genannten Arbeiten würden bei Ihnen einen Aufwand von ca. vier bis fünf Arbeitsstunden pro Woche, also 16 bis 20 Stunden pro Monat, verursachen. Durch die Betreuung vieler Internetpräsenzen angeschlossener Partner der [pma:] kann das Redaktionsbüro Ihnen diese Dienstleistung zu einem sehr günstigen Preis anbieten. Weiterhin wird technischer Support zur Verfügung gestellt, der Ihre Fragen beantwortet, wenn Sie selbst einmal an Ihrer Internetpräsenz arbeiten wollen.



Peter Lahrmann
ist Partner von
Tomas Consulting

Weitere Informationen im Intranet der [pma:] an oder bei Ihrem Ansprechpartner
Peter Lahrmann
Bismarckallee 23
48151 Münster
Tel.: 016098 909359
E-Mail: peter.lahrmann@tomas-consulting.com

Beratungs-Tools

im Bereich Lebensversicherungen

Das lebhafteste 2011er Jahresendgeschäft der [pma:] Partner gerät schon fast in Vergessenheit. Viele [pma:] Partner haben ihren Mandaten den Garantiezins von 2,25 Prozent gesichert und für ihre Mandanten die Altersversorgung zum Endalter 60 umgesetzt. Doch jetzt sind die Vorgänge aus dem vergangenen Jahr abgeschlossen, 2012 befindet sich in vollem Gang, und wir haben dafür gesorgt, dass Sie, liebe [pma:] Partner, auch 2012 die optimale Beratung anbieten

können. Das Team LV der [pma:] möchte Ihnen verschiedene Tools zur Beratungsunterstützung näher bringen. Jeder von Ihnen nutzt im Kundengespräch routinemäßig in irgendeiner Form verkaufsunterstützende Materialien. Produktinformationen der Gesellschaften, Angebotsprogramme, zur Veranschaulichung Diagramme oder kleine Aufmerksamkeiten, die die emotionale Seite Ihrer Mandanten ansprechen, kommen täglich zu Einsatz.

Die Gesellschaften stellen Ihnen Rechentools zur Verfügung (Tabelle 1). Im Vordergrund stehen die Fragen der Einkommensermittlung, der Berufsunfähigkeitsrente, der notwendigen Todesfallabsicherung oder der steuerlichen Auswirkungen der Verträge. Außerdem sparen diese Tools Zeit bei der Beratungsdokumentation. Eine umfangreiche Beratungssoftware bietet Ihnen der Canada Life Vorsorgeplaner, der Sie bei der Alters- und Risikovorsorgeplanung Ihres Kunden unterstützt.

Ist der Bedarf Ihres Mandanten erkannt, können Sie Lösungsvorschläge erarbeiten. Auch diesbezüglich hat sich in den vergangenen Jahren viel verändert. Mehr Lagerplatz für Antrags- und Produktunterlagen brauchen Sie keinesfalls einplanen, denn die Gesellschaften stellen Ihnen die Antragsunterlagen und Produktinformationen zunehmend auch im Rahmen internet-basierter Lösungen vor, die Sie schnell und einfach über die bereitgestellten Links im Partner-Infosystem erreichen können. Auf demselben Weg gelangen Sie sogar zu kompletten Verkaufsansätzen. Schauen Sie doch einfach mal in die Service-Box der Standard Life oder zum Thema betriebliche Altersvorsorge in die bAV-Toolbox der Allianz. Hier gibt es reihenweise neue Anregungen für Kundengespräche und Aktionen.

Gerade bei jungen und jung gebliebenen Mandanten bieten sich zudem interessante Gesprächsansätze durch Apps. Nutzen Sie die modernen Kommunikationsgeräte und berechnen Sie im Handumdrehen die Altersversorgungslücken, die bei Berufsunfähigkeit oder im Pflegefall auftreten, und kalkulieren Sie gleich anschließend auch die zur Absicherung notwendigen Vorsorgeaufwendungen. Eine darauf ausgelegte Vorsorge-App stellt z. B. die Nürnberger zur Verfügung (Abb.). Beraten Sie ihre Kunden schnell, modern, kompetent und sicher!

Fragestellung	Rechentool	Gesellschaft (Auswahl)
Alters- und Risikovorsorgeplanung	VorsorgePlaner	Canada Life
Welcher Nettolohn wird ausgezahlt?	Lohn- und Gehaltsrechner	Allianz
	bAV-netto®	Volkswahl Bund
Wie hoch sollte die BU-Absicherung sein?	BU-Bedarfsrechner	Alte Leipziger
	AS-Konfigurator®	Volkswahl Bund
Wie hoch sollten Hinterbliebene abgesichert sein?	RLV-Bedarfsrechner	Dialog
Mit welcher Rente kann ich rechnen?	Rentenlückenrechner	Gothaer, Alte Leipziger
Welche Vorsorgeform rechnet sich?	Schichtenvergleichsrechner	Standard Life
	BasisRenten-Optimizer	Allianz
Rechnet sich die bAV für den Mandanten?	Schichtenvergleichsrechner und Steuerrechner	Standard Life
	Rechner für bAV-Auswirkungen auf Nettolohn	Allianz
	bAV-netto®	Volkswahl Bund
Welcher Bedarf besteht im Pflegefall?	Pflegebedarfsrechner	Ideal
	Pflegevorsorgeberater®	Volkswahl Bund
Welche Auswirkungen hat die Abgeltungssteuer?	Abgeltungssteuer-Check®	Volkswahl Bund
Mehr im Infosystem (PSC Code: 3749A)		



Oben: Smartphone mit Vorsorge-App der Nürnberger Lebensversicherung AG (Versorgungslücken und Vorsorgeaufwendungen berechnen). Unten: Denkanstöße zum Thema Pflegeversicherung. Die Sparbuchseiten zeigen u. a., wie Pflegekosten binnen fünf Jahren ein sechsstelliges Vermögen auffressen.



Herrn Andreas Mathes Kontonummer: 17020931309

Transaktionsnr.	Datum	Text	Konto-Nr.	Abgang/Zugang	Guthaben in EUR
Sch	01.01.2004	Übersetzung	17020931309	***** 88.718,27	***** 88.718,27
Ref	18.06.2003	Einzahlung Bausparvertrag	17020931309	***** 38.927,89	***** 127.641,86
Sch	18.09.2004	Abbuchung Pflegeversicherung	17020931309	***** 31.267,48	***** 128.809,34
Ref	01.04.2005	Einzahlung Schlagenshall	17020931309	*** 20.000,00	***** 148.809,34
Sch	01.01.2005	Einzahlung Konten-Pflegeheim	17020931309	*** 24.000,00	***** 172.809,34
Sch	01.01.2007	Einzahlung Konten-Pflegeheim	17020931309	*** 24.000,00	***** 196.809,34
Ref	01.01.2008	Einzahlung Konten-Pflegeheim	17020931309	*** 24.000,00	***** 220.809,34
Sch	01.01.2009	Einzahlung Konten-Pflegeheim	17020931309	*** 24.000,00	***** 244.809,34
Ref	01.01.2010	Einzahlung Konten-Pflegeheim	17020931309	*** 24.000,00	***** 268.809,34
					***** 0,00

Neben den digitalen Tools empfehlen sich natürlich auch greifbare, handfeste Verkaufshilfen (nach Art der Riester-Geldscheine). Nutzen Sie z. B. die Steuersparcheck-Klebezettel, die Ihre Mandanten an die Vorteile der Basis-Renten erinnern. Außerdem bietet das Warnschild mit der Aufschrift „Kinder haften für ihre Eltern“ (Abb.) tolle Möglichkeiten. Besser als mit diesem gelbschwarzen Schild kann man den Ernst der Lage, der mit dem Satz „Kinder haften für ihre Eltern“ angesprochen wird, kaum visualisieren. Dieses Schild als Aufkleber auf Ihrer Mappe mit den Unterlagen zur Pflegeabsicherung verhilft Ihnen zu einem glatten Gesprächseinstieg! Und dann führen Sie Ihren Mandanten mit dem von der Ideal Versicherung herausgebrachten Muster-Sparbuch (Abb. unten) vor Augen, wie schnell und warum ein stattliches Vermögen im Pflegefall aufgebraucht sein kann.

Das Warnschild und das entleerte Sparbuch senden starke Signale, die den Zugang zum Thema Pflege ebnen helfen, auch wenn der Mandant eher abgeneigt ist, konsequent darüber zu nachzudenken. Pflege und Pflegeversicherungen sind Themen, die in den nächsten Jahren viele Menschen berühren werden, zum einen weil sie selbst Älter werden, zum anderen aus der Sorge um die Eltern und deren Versorgung. Lassen Sie Ihre Mandanten nicht im Stich.

Sie sehen, gute Ideen und Strategien für Beratung und Verkauf sind vorhanden. Ihr Vorteil als [pma:] Partner: Ihr Maklerservice knüpft und unterhält für Sie ein großes Netzwerk, aus dem neue, effiziente Beratungs-Tools hervorgehen, die – wie die [pma:] überhaupt – Ihnen Ihr Berufsleben leichter machen.



Theo Storkamp
ist Teamleiter LV
bei [pma:]



Glück & Zimmermann: Dialog eines gemeinsamen BAV-Projektes

Ferdinand C. Glück (FG): Einen schönen guten Tag, Herr Zimmermann. Schön, dass ich Sie erreiche.

Mario Zimmermann (MZ): Den wünsche Ihnen auch, Herr Glück! Aber warum so förmlich? Sonst sagen Sie doch auch nur „Zimmermann“.

FG: Sicher, Zimmermann, aber ich wollte heute doch einmal höflich beginnen.

MZ: Sehr freundlich, Glück. Was kann ich denn für Sie tun?

FG: Ja, wie lief's denn 2011 bei Blaser, Mauser & Sauer? Da hatten Sie doch die Belegschaftsberatung begonnen, oder?!

MZ: Richtig, Glück. Nach Ihrer exzellenten Vorarbeit konnte ich das Projekt ja nicht einfach so liegen lassen. Was könnte Sie denn hier interessieren?

FG: Zimmermann, ich weiß Ihre Zurückhaltung sehr zu schätzen. Aber bitte lassen Sie mich Ihnen nicht alles aus der Nase ziehen. Geben Sie mir doch bitte einen kurzen Überblick über Ihre Vorgehensweise bei diesem Mandanten.

MZ: Gerne, Glück. Nach Ihrer bereits erwähnten außerordentlich professionellen

Vorarbeit führte ich weitere Gespräche mit der Personalleitung, um ihre Präferenzen zu erfahren und die Ablauforganisation zu planen. Grundlage war, dass jeder Arbeitnehmer persönlich informiert, beraten und damit in die Lage versetzt wird, tatsächlich entscheiden zu können, ob er eine Betriebsrente nutzen möchte oder nicht.

FG: Ja, das hatte ich mit der Geschäftsleitung auch arbeitsrechtlich so abgestimmt. Und wie haben Sie das dann schließlich umgesetzt?

MZ: Puuh – wo soll ich da bloß anfangen?

FG: Zimmermann, bitte!

MZ: Schon verstanden, Glück. Zur Vorbereitung wurde jeder Arbeitnehmer persönlich angeschrieben – natürlich über den Arbeitgeber. Zu diesem Schreiben haben wir die Versorgungsordnung beigelegt.

FG: Die war von mir!

MZ: Ja, Glück! Wie schon erwähnt – exzellente Vorarbeit. In dem besagten Schreiben wurde zudem ein obligatorischer Termin für jeden Mitarbeiter bekannt gegeben. Zudem mussten wir darauf achten, dass jeder Mitarbeiter im Namen seines persönlichen Arbeitgebers angesprochen wurde. Denn es

handelt sich ja um drei juristisch getrennte Arbeitgeber und Versicherungsnehmer. Also, Geschäftspapier, Logo, Adressen, alles sehr wichtige Details.

FG: Wie verbindlich hat denn die Belegschaft diese Termine wahrgenommen?

MZ: Nun, es gibt immer eine Fraktion, die sich freut, dieses Thema vom Arbeitgeber angeboten zu bekommen und halt die andere, die meint, ihr wird was weggenommen. Beide haben Recht. Es kommt nur darauf, aus welcher Perspektive ich als Arbeitnehmer es betrachte.

FG: Zimmermann, wie stand es denn nun um die Verbindlichkeit?

MZ: Ja! Rund 75 Prozent kamen pünktlich und teilweise sogar fachlich vorbereitet zu den Gesprächen. Die anderen 25 Prozent mussten erinnert werden beziehungsweise waren erkrankt, im Urlaub oder auf Weiterbildung. Daher sind wir mit der Offenheit der Belegschaft sehr zufrieden. Ein wichtiger Grund war sicher auch der hohe Arbeitgeber-Zuschuss, der Einsatz der vermögenswirksamen Leistungen und die Auswahl aus zwei Gesellschaften mit zwei Tarifen; einer mit einem klassischen und der andere mit einem fondsgebundenen Schwerpunkt. Ach ja, und dass wir auf

50 Prozent der Courtage verzichteten, war sicher auch ein Highlight.

FG: 50 Prozent Rabatt? Welche Gesellschaft hat Ihnen denn diesen Rabatt eingeräumt?

MZ: 50 Prozent Rabatt im Belegschaftsgeschäft ist keine Seltenheit. Wichtig ist, dass der Rabatt, das Leistungspaket des Maklers und die daraus und dafür resultierenden Einnahmen in einem gesunden Verhältnis zueinander stehen. Unsere Benchmark war in diesem Fall die *MetallRente*. Wir konnten zwei Partner gewinnen, die mit ihren Tarifen bessere Leistungen darstellen als die *MetallRente*.

FG: Sie leisten sicher gute Arbeit, Zimmermann. Aber außer dem erwähnten Brief, der Beratung und vielleicht der Prüfung der Police hatten Sie ja auch sicher nicht so viel zu tun.

MZ: Weit gefehlt, lieber Glück! Da sieht man wieder mit welchen Maklern Sie sonst wohl zu tun haben. Ich erwähne nur eine unserer USPs: Makler mit nur einem Beratungsfeld: Betriebliche Altersversorgung!

FG: Ist das nicht ein wenig eindimensional? Andere Makler beraten noch 10 weitere Themen dazu!

MZ: Sicher sind diese Makler-Kollegen aus einem anderen Holz geschnitzt! Ich schaffe das nicht. In meinen 14 Jahren als Privatkunden-Makler hatte ich jeden Tag zehn Stunden Zeit für rund zehn Themen und zehn Kunden. Daher konnte ich im Durchschnitt auch nur eine Stunde pro Tag an BAV denken, bzw. daran arbeiten. Jetzt sind es zehn Stunden alleine für BAV; und ich habe nicht das Gefühl, dass das reicht.

FG: Zimmermann, wir sollten an Ihrem Zeit-Management arbeiten.

MZ: Hier werden Sie immer offene Ohren bei mir finden, Glück. Die Zeit vor, bei und nach Blaser, Mauser & Sauer wurde redlich genutzt mit dem Erstellen und Versenden von 200 individuellen Einladungen, präparieren von 200 Betriebsrenten-Mappen und entsprechenden Kontroll- und Statistik-Software. Es folgte die Vorbereitung der

Gehaltsabrechnungen, auf deren Basis wir die Beratung vornahmen. Ein spezielles BAV-Beratungsprogramm, mit Vergleich zu alternativen Förderwegen wurde individuell für jeden Arbeitnehmer eingesetzt und das entsprechende Beratungsexposé ausgedruckt. Am Ende des ersten Termins wurde eine weitere Terminvereinbarung mit dem Arbeitnehmer getroffen und dann sah man sich zwei Wochen später wieder.

FG: Wie, Sie haben zwei Termine je Arbeitnehmer gehalten?

MZ: Lieber Glück, wir beide haben doch gelernt seriös zu beraten. Und da gehört es sich doch wohl, dass man dem Menschen etwas Zeit lässt, diese Entscheidung wohlüberlegt zu treffen. Drum prüfe, wer sich auf ewig bindet! Aber ich gebe Ihnen Recht. Mit so einem Beratungskonzept verdoppeln Sie mal eben die zu haltenden Gespräche – in diesem Fall auf 400 Termine.

FG: Da muss man schon mal etwas früher aufstehen, oder?

MZ: Früher aufstehen? Die erste Beratung begann um 7:00 Uhr und die Beratungsdauer zog sich über sechs Wochen! Um wie viel Uhr nehmen Sie denn das erste Mal in Ihrer Kanzlei den Hörer in die Hand?

FG: Das tut hier nichts zur Sache, Zimmermann.

MZ: Und es kommt ja noch ein dritten Termin hinzu.

FG: Ja, wollen Sie nicht gleich dort einziehen?

MZ: Ich kann Ihre Unruhe sehr wohl verstehen. Wir vertreten allerdings die Meinung, dass all die Arbeit und all die Beratung nur halbherzig endet, wenn die Police, dieses einzigartige Prachtstück ehrenhaften Maklertums nicht wie sonst, schnöde getackert in einen beliebigen Umschlag geworfen, von der Post halb vergewaltigt und geknickt, dem Mitarbeiter lieblos in sein Fach gelegt wird. Nein, wir übergeben die Police jedem Mitarbeiter persönlich und erläutern und prüfen den Inhalt gemeinsam. Das nennen wir Premium-Beratung bei der DBG Deutsche BAV GmbH – und so soll es ein.

FG: Zimmermann, ich bin sprachlos!

MZ: Glück, das ist neu!

FG: Aber jetzt ist alle Arbeit getan, oder?

MZ: Mitnichten. Die Beratung geht jetzt erst richtig los! Alle anderen Mitarbeiter, die bereits eine Förderung über § 40b genießen, werden jetzt über die Förder-Möglichkeiten nach § 3,63 informiert. Zudem werden natürlich alle Neuabschlüsse jährlich über unsere Mitarbeiter kontaktiert und wir fragen nach Adresswechsel, Bezugsrechtsänderungen oder Erhöhung der Förderung. Insbesondere kümmern wir uns um ausstehende Arbeitgeberwechsel und sorgen für einen reibungslosen Übergang von Arbeitgeber A zu Arbeitgeber B. Und diesen Service bieten wir bis zum Ablauf des Vertrages; sprich bis zum Renteneintritt.

FG: Ach! Das heißt Sie betreuen die Arbeitnehmer wie einen Privatkunden?

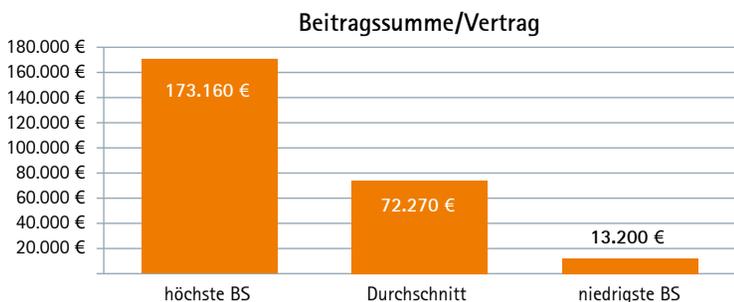
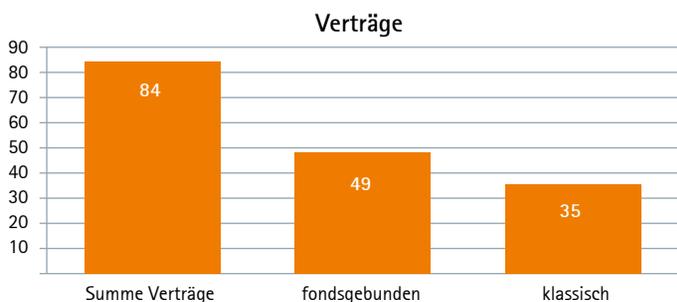
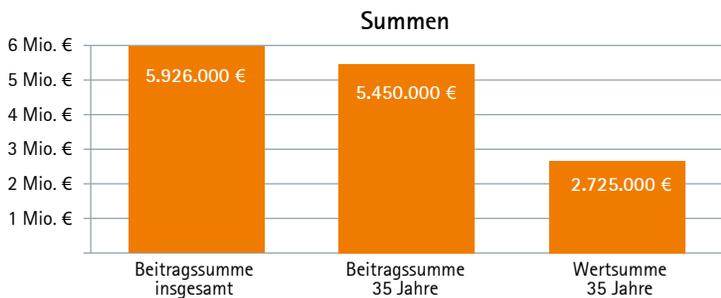
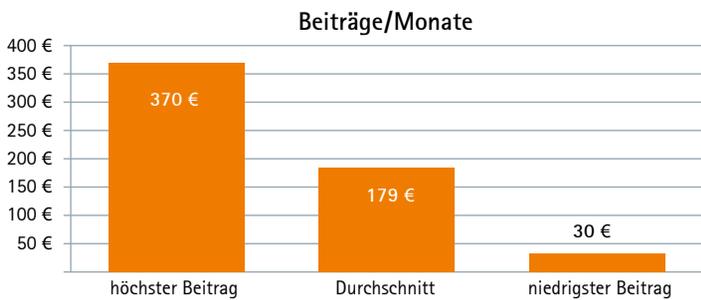
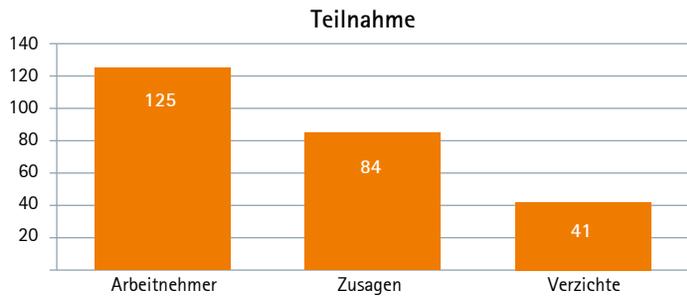
MZ: Irgendetwas muss man ja aus der Privatkunden-Betreuung gelernt haben. Dies ist zudem sehr wichtig, da wir auch fondsgebundene Anlagen vermitteln. Hier ist von Zeit zu Zeit eine Änderung im Anlageschwerpunkt indiziert, besonders wenn der Arbeitnehmer in Richtung Ruhestand blickt.

FG: Aber das werden ja nicht so viele Verträge sein, bei denen der Anlageschwerpunkt überprüft werden muss.

MZ: Ganz im Gegenteil, lieber Glück. Die Mehrheit unserer vermittelten Betriebsrenten ist fondsgebunden. Der Grund liegt einfach im Alter der Arbeitnehmer, und sofern der Arbeitnehmer noch 25, 30 oder mehr Jahre Anlagehorizont besitzt, ist die Anlage in einen guten Fonds sicher eine gute Empfehlung. Vorausgesetzt, dass man ein entsprechendes Monitoring betreibt und natürlich eine Zusageart wählt, deren Haftungsrisiken für Arbeitgeber und Arbeitnehmer auf ein Minimum reduziert. Aber wem sage ich das!?

FG: Richtig, Zimmermann, machen Sie hier mal nicht meine Arbeit!

MZ: Das habe ich auch nicht vor. Schließlich kommt jetzt noch ausreichend Arbeit auf uns zu. →



→ **FG:** Wie denn das?

MZ: Na ja, im Januar macht die DBG für Blaser, Mauser und Sauer noch die Löhne.

FG: Vorsicht! Schuster, bleib bei Deinen Leisten!

MZ: Glück, für Sie immer noch Zimmermann! Nicht die Löhne im eigentlichen Sinne. Wir bereiten die Buchungen in den BAV-Verträgen vor. Das heißt wir erstellen für jede Zusage den entsprechenden Buchungssatz. Also Anteil an AG-Zuschuss, vermögenswirksamen Leistungen, reiner Entgeltumwandlung und Administration der Verzichtserklärungen. Und dafür bekommen wir immer ein besonders süßes Lächeln aus der Buchhaltung.

FG: Davon will ich gar nichts hören!

MZ: Hören schon, aber Sie werden es nicht sehen.

FG: Aber wissen Sie, was ich sehen will?

MZ: Nein.

FG: Ihre Ergebnisse! Nach Ihren vollmundigen Erläuterungen bin ich ja mal auf Ihre Resultate gespannt.

MZ: Das hatte ich mir schon gedacht und habe Ihnen ein paar schöne Graphiken mitgebracht. Schließlich sagt doch ein Bild mehr als tausend Worte.

FG: Wenn Sie sich mal immer daran halten würden, Zimmermann!

MZ: Vielen Dank für das Gespräch, Glück!



Mario Zimmermann
Geschäftsführer,
DBG Deutsche BAV GmbH



Ferdinand C. Glück
Rechtsanwalt,
bAV Kontor,
bAV Rechtsanwalts-
gesellschaft mbH

Helvetia WorkLife Pro

bAV mit hohen Garantien

In der Altersversorgung spielen Garantien eine wichtige Rolle. Einen besonderen Stellenwert haben hohe und verlässliche Garantieleistungen in der betrieblichen Altersversorgung (bAV). Dem Arbeitgeber bieten diese Garantien Haftungssicherheit; dem Arbeitnehmer ermöglichen sie eine planbare Grundabsicherung aus steuerfreien Beiträgen. Arbeitgeber und Arbeitnehmer schätzen daher in der bAV besonders klassische Verträge mit hohen garantierten Leistungen.

Helvetia WorkLife Pro – die leistungsstarke Unterstützungskasse

Passend dazu glänzt der Unterstützungskassentarif Helvetia WorkLife Pro mit – auch im Marktvergleich – hervorragenden Garantieleistungen. Dieser speziell auf die Anforderungen der Unterstützungskasse ausgelegte Tarif ergänzt die eigenständige bAV-Produktpalette WorkLife der Helvetia schweizerische Lebensversicherungs-AG. Den optimalen Einstieg in die bAV bietet die flexible Direktversicherung WorkLife

Direct. Damit können Arbeitnehmer auf unkomplizierte Weise monatlich bis zu 4 Prozent der Beitragsbemessungsgrenze (2012: 224 EUR monatlich) steuer- und sozialversicherungsfrei ansparen – wahlweise als eine Fondsrente mit Mindestgarantie oder eine klassische Rente mit hoher Garantieleistung.

Für alle, die über diese Grenze hinweg steuerfrei in der bAV sparen wollen, bietet WorkLife Pro die ideale Erweiterung. Die Beiträge zur rückgedeckten Unterstützungskasse sind nahezu unbegrenzt steuerfrei. Damit eignet sich WorkLife Pro besonders für die Versorgung von GmbH-Gesellschafter-Geschäftsführern (GGF) und Führungskräften, die einen besonders hohen Versorgungsbedarf aufweisen.

Sicherheit durch Altersversorgung der Extraklasse

WorkLife Pro bietet alles, was eine moderne GGF-Versorgung braucht. Durch die von Beginn an passgenaue Ausfinanzierung der Zusage trägt der Arbeitgeber kein Nachfinanzierungsrisiko und die lästigen

Bilanzrückstellungen der Pensionszusage entfallen. Zu der hohen garantierten Altersleistung erhält der Kunde mit WorkLife Pro auch für den Todesfall zusätzliche Sicherheit. Er kann wahlweise eine lebenslange Partnerrente in Höhe von 60 bis 100 Prozent der Altersrente einschließen. Darüber hinaus steht ein hervorragender Berufsunfähigkeitsschutz zur Auswahl.

Auch für die normale Arbeitnehmersversorgung bietet WorkLife Leistungen der Extraklasse: WorkLife Direct und WorkLife Pro ermöglichen eine doppelte Steuer- und Sozialabgabensparnis. Mit der Kombination beider Lösungen kann jeder Arbeitnehmer in 2012 insgesamt 448 EUR monatlich steuer- und sozialversicherungsfrei sparen. Will der Arbeitgeber auf Nummer sicher gehen, bietet WorkLife Pro zusätzlich die Möglichkeit, eine garantierte Rentensteigerung von ein Prozent p.a. einzuschließen. So kann der Arbeitgeber seine Anpassungspflicht nach § 16 BetrAVG garantiert erfüllen.

Helvetia WorkLife – konzipiert für die beste Ausschöpfung

Schritt 1: WorkLife Direct
Nutzung der Direktversicherung
bis zum steuerfreien Höchstbetrag

Schritt 2: WorkLife Pro
Zusätzliche Nutzung der Unterstützungskasse zur besseren Absicherung

bis 224 € mtl. bzw.
374 € mtl.*

Beitrag bzw. Zuwendung
unbegrenzt möglich

Optimaler Einstieg und konsequenter Ausbau der betrieblichen Altersversorgung

* Der aktuelle Höchstbetrag liegt bei 4 % der Beitragsbemessungsgrenze West (2012: 2.688 € im Jahr). Zu diesem Grundbeitrag können unter bestimmten Voraussetzungen weitere 1.300 € im Jahr steuerfrei eingezahlt werden (Stand: Steuergesetzgebung 2012).



Reinhard Linz
ist Prokurist bei der
Helvetia schweizerische
Lebensversicherungs-AG

Möchten Sie weitere Informationen zum bAV-Produkt WorkLife Pro, dann gehen Sie bitte auf folgende Homepage oder kontaktieren Sie uns direkt. Wir freuen uns auf ein Gespräch!

www.hl-maklerservice.de/pma
Tel.: (069) 1332-575

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

Die Stuttgarter – leistungsstark aus Tradition

Zukunft machen wir aus Tradition. Auch 2012 zeichnet sich die Stuttgarter gleich in mehrfacher Hinsicht als leistungsstarker und verlässlicher Partner für freie Vermittler aus.

Bester LV-Maklerversicherer 2011

Bereits zum 4. Mal in Folge zeichnete das renommierte Wirtschaftsmagazin Focus Money die Stuttgarter zum „Besten Maklerversicherer in der Kategorie Lebensversicherung“ aus. Die Preisträger ermittelte die Focus Money Redaktion gemeinsam mit dem Arbeitgeberverband der finanzdienstleistenden Wirtschaft (AfW) im Rahmen einer bundeswei-

ten Umfrage. Dabei wurden Makler und Vermittler nach den Besten Anbietern in den Sparten Leben, kranken und Schaden/Unfall gefragt. Diese Auszeichnung weist die Stuttgarter Lebensversicherung a.G. als modernes und leistungsstarkes Unternehmen mit einem hervorragenden Produktportfolio aus, welches sich konsequent an den Bedürfnissen der freien Vermittler orientiert.

Gesamtverzinsung 2012 weiter über 5 Prozent

Sowohl mit 4,2 Prozent laufender Verzinsung als auch mit einer LV-Gesamtverzinsung von 5,01 Prozent einschließlich der Mindestbeteiligung an Bewertungsreserven und Schlussüberschussanteilen, liegt die Stuttgarter deutlich über dem Marktdurchschnitt und festigt damit auch 2012 ihre Spitzenposition im Lebensversicherungsmarkt. Die Stuttgarter verzinst die Guthaben ihrer Versicherten wie in den Jahren zuvor deutlich höher als der zu erwartende Marktdurchschnitt. Dieser nachhaltige Erfolg der Stuttgarter ist das Ergebnis einer langfristig ausgerichteten Geschäftspolitik und einer soliden Anlagestrategie. Trotz der nach wie vor schwierigen Kapitalmarktsituation kann der Versicherungsverein dank seiner ausgeprägten Finanzstärke positive Akzente setzen.

Haftungsfreistellungsurkunde für 2012

Aus einer traditionell starken Position heraus verspricht die Stuttgarter auch für 2012: Wenn ein Vermittler in seiner Kundenberatung die Stuttgarter empfiehlt und er deshalb wegen einer falschen Versichererauswahl zur Zahlung von Schadenersatz verurteilt wird, stellt ihn die Stuttgarter von diesen Ersatzansprüchen frei. Damit präsentiert das leistungsstarke Unternehmen ein in dieser Form einzigartiges Sicherheitsnetz für Beratungsgespräche. Ist die Auswahl des richtigen Versicherers nach objektiven Kriterien doch die entscheidende Tätigkeit des Vermittlers.



Hans-Georg Reubold
ist Bezirksdirektor bei der
Stuttgarter Lebensversicherung a.G.

Weitere Informationen zur überzeugenden Leistungsstärke der Stuttgarter erhalten Sie von Ihrem zuständigen Betreuer Hans-Georg Reubold, Mobil: 0177 7107052; E-Mail: hans-georg.reubold@stuttgarter.de.



Bester LV-Maklerversicherer 2011



Gesamtverzinsung 2012 weiterhin über 5 Prozent



Haftungsfreistellungsurkunde für 2012

Gesund oder Pflegefall

Was passiert, wenn etwas schief läuft?

Private Altersvorsorge ist ratsam und notwendig. Bei der Auswahl des richtigen Vorsorgeproduktes genießt die konventionelle Rentenversicherung dabei höchstes Ansehen in der Bevölkerung. Sicherheit, Rentabilität und Steuervorteile sind die ausschlaggebenden Kriterien. Doch was passiert, wenn etwas schief läuft, wenn die Lebenserwartung sich verändert? Vergewärtigen wir uns folgende Fakten:

Altersrente

Das Rentenniveau eines „Eckrentners“ sinkt bis 2030 auf 40,1 Prozent seines Bruttogehaltes. Die Lebenserwartung für eine heute vierzigjährige Frau liegt bei 96 Jahren (Männer 92 Jahre).

Schwere Krankheiten

Etwa 1 Mio. Menschen in Deutschland erkranken jährlich schwer z. B. an Krebs, erleiden einen Herzinfarkt oder Schlaganfall.

Demenz

Mehr als 1,2 Mio. Bundesbürger leiden an einer Demenzerkrankung.

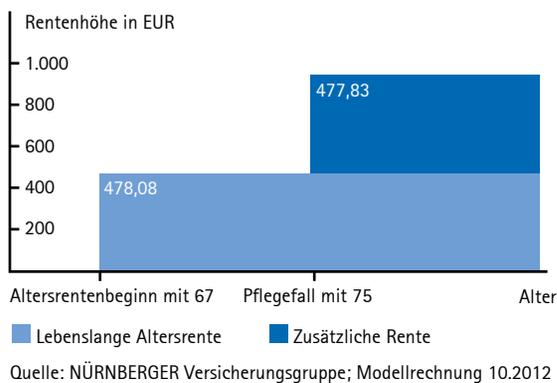
Pflege

Die Anzahl der Pflegebedürftigen wächst dramatisch. Eine heute vierzigjährige Frau wird mit einer Wahrscheinlichkeit von 69 Prozent pflegebedürftig. Die Wahrscheinlichkeit beim gleichaltrigen Mann liegt bei 39 Prozent.

Bleibt die konventionelle Rentenversicherung weiterhin die richtige Wahl bei Eintritt einer schweren Krankheit oder Pflegebedürftigkeit? Ja, wenn sie besonders flexibel ist, wie die NÜRNBERGER Vorteilsrente!

Rentenerhöhung im Pflegefall

Mann, Eintrittsalter 30, Endalter 67, mtl. Beitrag 100 EUR, verzinsliche Ansammlung, teildynamische Bonusrente, mögliche mtl. Gesamtrente inkl. Überschussbeteiligung, unverbindlich



Die neue NÜRNBERGER Vorteilsrente besticht durch folgende (Alleinstellungs-)Merkmale und Optionen:

- Steuerfreie Auszahlung des Vertragswerts bei schwerer Krankheit möglich
- Steuerfreie Auszahlung im Pflegefall
- Zusatzrente ab Pflegestufe I
- Zusatzrente sobald zwei Aktivitäten des täglichen Lebens (ADLs) nicht selbst verrichtete werden können
- Zusatzrente auch bei Demenz
- Kapitalwahlrecht während der Rentenphase
- Als private und betriebliche Altersversorgung möglich
- Antrag ohne Gesundheitsfragen

Das sind Vorteile für ihre Kunden – egal ob gesund oder im Pflegefall!



Thomas Potthof
ist Subdirektor bei der
Nürnberg Versicherungsgesellschaft

Umsatzsteigerung durch bAV – bewährt und einfach

[pma:] Partner erhalten Know-how vom [pma:bAV] Kompetenzteam

Im Herbst 2011 wurde im Bundestag die Zielsetzung verabschiedet, dass ein Eckrentner im Jahr 2025 mit einer Rente von ca. 825 EUR verlässlich rechnen dürfe. Da das Phantom eines Eckrentners nach wie vor nicht enttarnt wurde, bleibt zu befürchten, dass große Bevölkerungsanteile geringere Renten als die des Eckrentners beziehen werden. Somit ist jeder Bundesbürger aufgefordert, seine eigene Versorgung weiter auszubauen.

Es gibt grundsätzlich mehrere Möglichkeiten, wie die staatliche Rente durch eine zusätzliche eigenfinanzierte Altersversorgung ergänzt werden kann. Durch die überwiegend negativen Schlagzeilen verliert die Riester Rente deutlich an Zulauf, sodass sogar viele Riester Verträge in den vergangenen Wochen beitragsfrei gestellt wurden. Die Rürup Rente verliert aufgrund der Kohorten Thematik und der damit verbundenen steigenden Steuerlast im Alter ebenfalls für junge Sparer an Attraktivität.

Auch bedingt durch die negativen Berichte zu Riester & Co. rückt die betriebliche Altersvorsorge wieder stärker in den Vordergrund. Schon 2011 hat sich gezeigt, dass die bAV Rückenwind erhält. Dieses Mal nicht aufgrund von Gesetzesänderungen, sondern aufgrund der geänderten sozialen und wirtschaftlichen Situation. Für die ersten drei Quartale 2011 meldet der GDV annähernd 400.000 Neuabschlüsse. Das sind 11,7 Prozent Steigerung gegenüber dem Vorjahr.

Drohender Fachkräftemangel bewirkt, dass heute auch mittelständische und kleinere Unternehmen erkannt haben, dass Fachpersonal durch Social Benefits motiviert und an das Unternehmen gebunden werden müssen. Hier bietet die Klaviatur der bAV eine Vielzahl von attraktiven Möglichkeiten. Die Vorteile der bAV haben auch die Tarifparteien bereits für sich entdeckt, sodass mittlerweile bAV ein fester Bestandteil von Tarifverträgen geworden ist. Jüngstes Beispiel ist der neue Tarifvertrag für Apothekenmitarbeiter, der die Arbeitgeber zu einer echten Arbeitgeberleistung zwingt. Die Praxis hat gezeigt, dass mittlerweile fast jeder Arbeitgeber bereit ist, das Investitionsvolumen seines Arbeitnehmers zur Altersversorgung freiwillig aufzustocken.

Für den Arbeitnehmer ist ein Anlagebetrag von bis zu vier Prozent der Beitragsbemessungsgrenze in der gesetzlichen Rentenversicherung (im Jahr 2012: 2.688 EUR bzw. 224 EUR monatlich) lohnsteuerfrei (§3 Nr. 63 EStG). Dieser steuerfreie Betrag erhöht sich um 1.800 EUR jährlich, sofern in der Vergangenheit die Pauschalversteuerung (nach §40b EStG) nicht in Anspruch genommen wird.

Die Steuerfreiheit der Beiträge in der Ansparphase bewirkt die nachgelagerte Besteuerung der Leistungen in der Leistungsphase. Für viele Arbeitnehmer ist dies jedoch vorteilhaft, da sie im Ruhestand über weniger Einkommen verfügen und damit von einem niedrigeren Steuersatz profitieren. Außerdem besteht Sozialversicherungsfreiheit der Beiträge von bis zu vier Prozent der Beitragsbemessungsgrenze. Und nach dem Ausscheiden aus dem Unternehmen hat der Arbeitnehmer die Möglichkeit die Direktversicherung privat weiterzuführen.

Starten Sie durch! [pma:bAV] unterstützt Sie.

Jeder profitiert: Der Mitarbeiter, das Unternehmen und Sie als Vermittler! Keine andere geförderte Altersvorsorge bietet die Flexibilität und den Ertrag wie die bAV:

- steuer- und sozialversicherungsfrei in der Ansparphase
- Wahlfreiheit bei Kapitalauszahlung oder lebenslanger Verrentung
- oftmals durch Zuschüsse vom Arbeitgeber nochmals gefördert
- Mindestbeiträge sind nicht an Einkommensgrenzen gekoppelt

Auch wenn das Thema bAV nicht Ihr Spezialgebiet sein sollte, sprechen Sie Ihre Unternehmenskunden an und vereinbaren Sie einen Gesprächstermin. Gerne unterstützen wir Sie hierbei vor Ort persönlich sowohl in fachlicher Hinsicht, als auch bei der Organisation und Durchführung. Dadurch, dass wir Sie unter dem Namen [pma:bAV] unterstützen, steht immer Ihr Name, Ihr Maklerunternehmen im Vordergrund! Selbstverständlich bleibt Ihr Bestand für Sie geschützt! Je mehr Unternehmenstermine Sie mit uns gemeinsam vereinbaren, desto erfolgreicher werden Sie in 2012 sein.



Frank Kohrt
[pma:bAV] Kompetenzteam

Mehr zum Thema bAV lesen Sie auch in der [partner:] Ausgabe 17 (Schwerpunkt bAV) und im Vorliegenden Heft, S. ## u. ##. Das [pma:bAV] Kompetenzteam stellt sich in Ausgabe 17 vor. Ansonsten: www.pma.de und www.pma-bAV.de

Skandia bietet finanzielle Absicherung jetzt auch für Folgen von psychischen Erkrankungen

Alle drei Minuten erleidet in Deutschland ein Mensch einen Schlaganfall. Das sind pro Jahr mehr als 200.000 Fälle; ebenso viele Menschen trifft jährlich ein Herzinfarkt (Quellen: Statistisches Bundesamt, Robert-Koch-Institut). In vielen Fällen gibt es keinerlei Vorzeichen, die die Betroffenen warnen könnten. Mit einer solchen Erkrankung gehen erhebliche finanzielle Risiken einher, wie beispielsweise längere Einkommensausfälle. Diese Risiken sind jedoch durch eine Kranken- oder Berufsunfähigkeit häufig nicht ausreichend abgedeckt. Genau an diesem Punkt setzt die Dread Disease Versicherung an: Sie stellt schnell und unbürokratisch eine bestimmte Summe für den Fall zur Verfügung, dass den Versicherten eine schwere Krankheit trifft.

Im Komfortschutz sind Absicherungen gegen weitere 25 Erkrankungen bzw. schwere Ereignisse möglich. Versichert ist auch die Einschränkung der geistigen Leistungsfähigkeit, z. B. als Folge des so genannten Burnouts, von Psychosen oder Schizophrenien.

Im Basisschutz versichert sind bei der Skandia Dread Disease die Krankheitsbilder Krebs, Herzinfarkt, Bypass-Operation, Schlaganfall, Nierenversagen, Multiple Sklerose und HIV-Infektion infolge von Bluttransfusion oder Berufsausübung. Im Komfortschutz sind Absicherungen gegen weitere 25 Erkrankungen bzw. schwere Ereignisse möglich. Darin enthalten ist auch die Einschränkung der geistigen Leistungsfähigkeit, z. B. als Folge des so genannten Burnouts, Psychosen oder von Schizophrenien, versichert. Im November 2011 wurde diese Produktneuerung eingeführt und trägt der wachsenden Zahl von psychischen Erkrankungen Rechnung. Laut Deutscher Rentenversicherung gingen im Jahr 2009 bereits 38 Prozent aller Zugänge in die Erwerbsminderungsrente auf diese Diagnose zurück.

Darüber hinaus erfolgte eine Klarstellung als Reaktion auf vergangene Lebensmittelskandale wie beispielsweise der EHEC-Epidemie im vergangenen Jahr. Auch für bereits versicherte Krankheiten, die durch virale und bakterielle Erreger verursacht epidemisch auftreten, besteht Versicherungsschutz.

Die Skandia wickelt die Mehrheit der Dread Disease Leistungsfälle in weniger als drei Monaten ab.

Im Gegensatz zu Berufsunfähigkeitsversicherungen sowie Unfallversicherungen knüpfen Dread Disease Policen die Leistung grundsätzlich nur an eine bestimmte Diagnose, um dann unbürokratisch und schnell zu zahlen. Die Skandia wickelt die Mehrheit der Dread Disease Leistungsfälle in weniger als drei Monaten ab. Die Leistung aus einer Dread Disease Versicherung erfolgt auch, wenn sich der Betroffene letztlich über eine schnelle Genesung freuen kann.

Letztendlich hängt es auch bei dieser Risikovorsorge individuell vom Kunden und seiner Lebenssituation ab, ob eine Dread Disease Versicherung eventuell auch in Ergänzung zu einer Berufsunfähigkeitsversicherung das Richtige für ihn ist.

Aus Sicht der Skandia aber gehört die Dread Disease Versicherung in jedem Fall ins Produktportfolio eines jeden Vermittlers und Finanzberaters, um jedem Kunden das Bedürfnis zu erfüllen, finanzielle Vorsorge zu treffen für den Fall einer schweren Erkrankung.



Thomas Wöstmann
*ist Senior Sales Manager
der Skandia Lebensversicherung AG*

Tel.: 0175 5748025
E-Mail: twoestmann@skandia.de

Am Aschermittwoch ist alles vorbei... und es beginnt die

FASTENZEIT

→ In der Fastenzeit verzichten viele Menschen auf bestimmte Lebensmittel und auf Genussgifte wie Nikotin, Alkohol oder Süßigkeiten. Gegen diese Art des Fastens ist aus Sicht von Experten nichts einzuwenden, da die Nahrungsaufnahme nicht gänzlich eingestellt wird. Diese Form zu fasten dient letztlich der körperlichen und geistigen Gesundheit.

Was ist Fasten?

Fasten ist bewusstes Nicht-Essen für eine begrenzte Zeit. Dabei wird während einer Fastenzeit auf feste Nahrung komplett verzichtet. Fasten soll der „Entschlackung“ und Reinigung des Körpers dienen. Der Sinn von Fastenkuren ist jedoch medizinisch umstritten.

Das Fasten geht auf eine Jahrtausende alte Tradition zurück. Fast immer waren damit religiöse und gesundheitliche Zwecke verbunden. Damals war Fasten mit dem Ziel der Gewichtsabnahme in der Regel nicht nötig, da nur wenige Menschen unter Übergewicht litten. Auch heute versteht man unter dem klassischen Fasten mehr als nur „nicht zu essen“, nämlich eine ganzheitliche „Reinigung“ von Körper, Geist und Seele. In der Naturheilkunde soll die Zeit des Fastens eine Zeit der Selbstfindung und der Besinnung sein. Diese Form des Fastens, die nicht vorrangig der Gewichtsabnahme dient, nennt man Heilfasten. Die Gewichtsabnahme ist dabei nur ein Nebeneffekt.

Fasten und „Schlacken“

Anhänger von Fastenkuren sind davon überzeugt, dass Fasten das Wohlbefinden steigert, das Immunsystem stärkt und die Konzentration verbessert. Durch Entschlackung, Entgiftung und Entwässerung soll es die Haut straffen und zum Beispiel gegen Cellulitis wirken. Schlacken sind Ablagerungen in Haut und Bindegewebe sowie Cholesterin und Eiweiß aus den Gefäßen. Einen wissenschaftlichen Beweis für das Vorhandensein dieser Schlacken gibt es jedoch nicht. Die gän-

gige Lehrmeinung geht davon aus, dass Stoffwechselprodukte, die der Körper nicht mehr braucht, über Leber und Niere entgiftet und ausgeschieden werden.

Wie heilsam ist Heilfasten wirklich?

Bei Erkrankungen wie Rheuma und anderen Gelenkerkrankungen kann durch Heilfasten eine deutliche Besserung der Symptome erlangt werden. Fasten nur zur Gewichtsabnahme ist nicht unbedingt ideal: Denn erstens erfolgt keine Ernährungsumstellung und zweitens wird der Jo-Jo-Effekt begünstigt, da der Körper beim Fasten auf Sparflamme schaltet. Wer eine radikale Nulldiät macht, sollte daran denken, dass Nebenwirkungen wie Schwäche, Schwindel, Übelkeit oder auch ernsthafte Herz-Kreislauf-Probleme auftreten können.

Wer darf nicht fasten?

- Schwangere und Stillende
- Kinder und Jugendliche
- Untergewichtige
- Psychisch labile Menschen. Hier besteht die Gefahr von Essstörungen.

Fazit

Richtig angewendet kann Fasten die Gesundheit positiv beeinflussen. Aber auch Komplikationen wie Kreislaufversagen und Übelkeit können kurzfristig vorkommen. Wer eine Fastenkur machen möchte, sollte unbedingt vorher mit einem Arzt darüber sprechen! Und wer länger als ein paar Tage fastet, sollte sich auf jeden Fall bei einer Ernährungsfachkraft oder einem Arzt über die Einnahme von Vitaminen und Mineralstoffen informieren, um Mangelerscheinungen zu vermeiden.

Mit freundlicher Genehmigung der TK aktuell



Stuttgarter Produktportfolio 2012

Einen Schritt voraus



Fondsuniversum für Kapitalmärkte gerüstet

Alle neuen Fonds des erweiterten Stuttgarter Fondsuniversums haben einen systematischen Auswahlprozess der Stuttgarter durchlaufen, so dass Sie Ihren Kunden eine unabhängige und qualitativ hochwertige Fondsauswahl anbieten können. Künftig wird die Stuttgarter eine breite Auswahl an ETFs (Exchange-Traded-Funds) anbieten. Diese passiven, an einem Index wie dem DAX orientierten Fonds sind äußerst kostengünstig und bilden transparent den zugrunde liegenden Index ab. Die Stuttgarter geht noch einen Schritt weiter und wird ihr Angebot zusätzlich um:

- eine neue ETF-Strategie
- interessante Rohstofffonds und um
- aktiv gemanagte Mischfondskonzepte sinnvoll erweitern

Mehr Durchblick durch transparentere Hochrechnungen

Verbraucherschützer kritisieren bei Hochrechnungen fondsgebundener Produkte oft, dass nicht alle Kosten berücksichtigt würden. Die Stuttgarter bietet deshalb neben der bisher bekannten Hochrechnung auch eine neue, vom GDV vorgeschlagene Berechnungsmöglichkeit an. Dabei werden von der möglichen Wertentwicklung der Fonds (z.B. 6 Prozent) die individuellen Fondskosten (TER) vorher abgezogen. Die Berechnungen werden dadurch transparenter und leichter verständlich. Ob Sie diese neue Art der Hochrechnung oder die bisher bekannte Art verwenden wollen, können Sie bei jeder Berechnung ganz einfach und individuell im Stuttgarter *BeratungsNavigator* wählen.

Performance-safe: Automatisch mehr Garantie

Mit einem neuen Lock-In können Kursgewinne der performance-safe Tarife jetzt auch automatisch gesichert werden. Dabei wird das freie Fondsguthaben ganz oder teilweise zur Erhöhung der garantierten Mindestleistung verwendet. Der Kunde wählt dabei den Zeitpunkt und die Höhe des Lock-Ins.

Mit dem neuen, innovativen Auto-Lock-In Verfahren der Stuttgarter wird die Garantie automatisch erhöht, ohne dass der Kunde selbst aktiv werden muss. Natürlich kostenfrei. Einzigartig am Stuttgarter System ist die Performance- und Laufzeit-Koppelung. Je besser die Performance des Vertrages war, umso stärker wird die Garantie erhöht. Dennoch achtet die Stuttgarter immer darauf, dass in den freien Fonds noch genug Guthaben verbleibt, um auch künftig noch hohe Renditechancen zu behalten.

Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit ohne Gesundheitsprüfung

Ab sofort bietet die Stuttgarter eine Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit komplett ohne Gesundheitsfragen an. Sie können damit für jeden Kunden auch im Falle der Berufsunfähigkeit die Aufrechterhaltung seiner Altersvorsorge in einem besonders schnellen und schlanken Verkaufsprozess sicherstellen.



Hans-Georg Reubold
ist Bezirksdirektor bei der
Stuttgarter Lebensversicherung a. G.

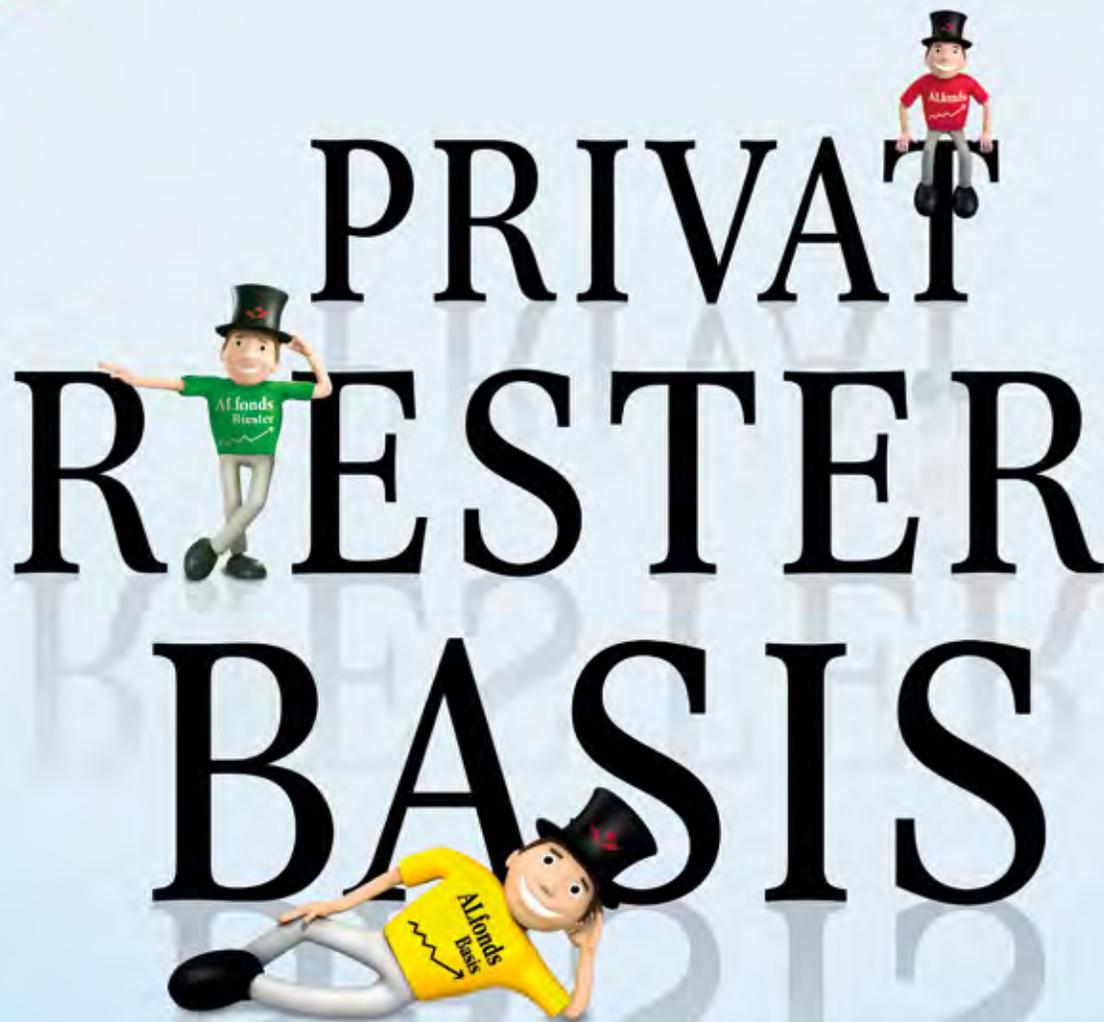
Welche neuen Ansatzpunkte (z.B. die neue Volatium-Zertifizierung) Ihnen die Stuttgarter bei der Kundenansprache sonst noch 2012 bietet, zeigt Ihnen Ihr zuständiger Ansprechpartner Hans-Georg Reubold, Mobil: 0177 7107052, E-Mail: hans-georg.reubold@stuttgarter.de.

Attraktive Fondspalette mit neuen
vermögensverwaltenden Mischfonds!



ALTE LEIPZIGER
ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.

PRIVAT R^{ESTER} BASIS



ALfonds – Top-Fondsrenten in allen drei Schichten.

Intelligente Anlagestrategien für die individuellen Bedürfnisse Ihrer Kunden –
und das bei einem Partner, auf den Sie sich auch morgen noch verlassen können!

www.alte-leipziger.de

Nun ist es Gesetz: Anlageberater werden zu Finanzanlagevermittlern

Um dem Anlegerschutz genüge zu tun und den freien Vertrieb an die Banken anzugleichen, was die Regulierungen betrifft, wurde das Gesetz zur Novellierung des Finanzanlagevermittler- und Vermögensanlagerechts verabschiedet. Das Gesetz hatte bereits Ende Oktober 2011 im Bundestag seine Zustimmung erhalten, am 12. 12. 2011 ist es vom 06. 12. 2011 im Bundesgesetzblatt verkündet worden (hinterlegt beim Bundesanzeiger Verlag, www.bgbl.de, kostenloser Bürgerzugang, Nr. 63 vom 12. 12. 2011).

Für Vermittler sind insbesondere die gewerberechtlichen Änderungen relevant. Hiermit befasst sich Artikel 5, der die Änderungen in der Gewerbeordnung regelt. Diese treten, wie erwartet, zum 01.01.2013 in Kraft. An dieser Stelle möchten wir zunächst einmal auf die Änderungen betreffend des neuen §34f eingehen und auf die Fristen aufmerksam machen. Der neue §34f GewO ist in drei Teilbereiche unterteilt:

- Investmentfonds
- Anteile an geschlossene Fonds in Form einer Kommanditgesellschaft
- Sonstige Vermögensanlagen im Sinne des §1 Abs. 2 des Vermögensanlagegesetzes (z. B. im Inland öffentlich angebotene Anteile an sonstigen geschlossenen Fonds, Genussrechte)

Für jeden einzelnen Teilbereich kann eine separate Erlaubnis oder eine Gesamt-Erlaubnis für alle Teilbereiche beantrag werden.

Diese Voraussetzungen sind für die Erlaubnis nach §34f GewO zu erfüllen:

- Persönliche Zuverlässigkeit: Ein polizeiliches Führungszeugnis zur Vorlage bei einer Behörde und ein Auszug aus dem Gewerbezentralregister sind vorzulegen.
- Geordnete Vermögensverhältnisse: Nachweis, dass gegen den Antragsteller kein laufendes Insolvenzverfahren anhängig ist und kein Eintrag im Schuldnerverzeichnis vorliegt.
- Berufshaftpflichtversicherung (siehe hierzu auch Partnermagazin Heft 17, S. 60f.): Das Bestehen einer Vermögenshaftpflichtversicherung lt. gesetzlicher Vorgabe ist zu dokumentieren.
- Kenntnisse und Fertigkeiten: Fachkenntnisse werden durch den Nachweis bestimmter Ausbildungsgänge nebst Praxiserfahrung oder durch das Ablegen einer Sachkundeprüfung nachgewiesen.

Wenn Sie eine bestehende Erlaubnis zur Anlagevermittlung und -beratung (§34c GewO) besitzen, können Sie im Zeitraum vom 01.01.2013 bis zum 30.06.2013 die Erlaubnis nach §34f Gewerbeordnung ohne erneute Prüfung der Zuverlässigkeit und der Vermögensverhältnisse beantragen. Sollten Sie dieses nicht tun, erlischt Ihre durch §34c (Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 und 3, die durch den §34f GewO ersetzt werden) legitimierte Erlaubnis als Finanzanlagenvermittler/-berater automatisch. Die Erlaubnisbehörde übermittelt die Daten an die Registerbehörde, die dann den Eintrag in das öffentliche edv-basierte Register (www.vermittlerregister.info) vornimmt.

Sachkundenachweis und Prüfbericht

Der Sachkundenachweis muss innerhalb von zwei Jahren (bis zum 31. 12. 2014) gegenüber der zuständigen Behörde erbracht werden. Aber was lange von der Gesetzgebung zurückgewiesen wurde, wurde nun doch akzeptiert: die „Alte-Hasen-Regelung“. Auf diese können Sie sich berufen, wenn Sie vor dem 01.01.2006 eine Erlaubnis nach §34c GewO hatten, ununterbrochen Kapitalanlagen vermittelt haben, dieses jährlich durch einen Wirtschaftsprüfer geprüft wurde und Sie den erforderlichen Prüfbericht nach §16 MaBV dem Gewerbeamt jährlich vorgelegt haben.

Für die [pma:] und Ihre Partner, die ausschließlich Kapitalanlagen über diese vermittelt haben, hat den Prüfbericht regelmäßig die Kanzlei Strunk und Smania erstellt (siehe auch PSC-Code: 372A). Allerdings haben einige Gewerbeämter dieses nicht regelmäßig kontrolliert, so dass diesen in einigen Fällen eventuell Ihr Prüfbericht nicht vorliegt. Grundsätzlich können Sie diese nachreichen. Zwar sieht die MaBV vor, dass die Berichte bis zum Ende des folgenden Jahres vorzuliegen haben, sollte dieses nicht der Fall sein, so bleibt die Pflicht zur Vorlage weiter bestehen. Das heißt, es können auch Berichte für mehrere Jahre eingereicht werden. Das ist allerdings

PORTFOLIO-ANALYSE

MARKT/WACHSTUM	?	★
	QUESTION MARKS	STARS
	🐕	🎴
	POOR DOGS	CASH COWS

RELATIVER MARKTANTEIL

Wer die Alte-Hasen-Regelung nicht in Anspruch nehmen kann oder keinen der Sachkundeprüfung gleichgestellten Abschluss besitzt, muss eine Sachkundeprüfung ablegen.



Voraussichtlich akzeptierte und einer Sachkundeprüfung gleichgestellte Ausbildungen (Angaben ohne Gewähr):

- BWL-Studium der Fachrichtung Bank, Versicherungen und Finanzdienstleistungen (Hochschulabschluss oder gleichwertiger Abschluss)
- Bankfachwirt/-in (IHK)
- Fachwirt/-in für Versicherungen und Finanzen (IHK)
- Investmentfachwirt/-in (IHK)
- Fachwirt/-in für Finanzberatung (IHK)
- Bank- oder Sparkassenkaufmann/-frau
- Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen, Fachrichtung Finanzberatung
- Investmentfondskaufmann/-frau

Außerdem:

- Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen, Fachrichtung Versicherungen, oder Fachberater/-in für Finanzdienstleistungen (IHK) bei abgeschlossener allgemeiner kaufmännischer Ausbildung, wenn jeweils zusätzlich eine mindestens einjährige Berufserfahrung im Bereich Finanzanlageberatung und -vermittlung vorliegt.
- Fachberater/-in für Finanzdienstleistungen (IHK), wenn zusätzlich eine mindestens zweijährige Berufserfahrung im Bereich Finanzanlagenberatung und -vermittlung vorliegt.

mit Vorsicht zu betrachten, da Sie hier das Gewerbeamt darauf aufmerksam machen, dass Sie eine Ordnungswidrigkeit begangen haben, die mit einem Bußgeld von bis zu 5.000 EUR belegt werden kann. Sollte es sich hier um mehrere Jahre handeln, so wirkt dieses verschärfend. Eine Negativmeldung, mit der Sie dem Gewerbeamt bestätigen, dass Sie keine Kapitalanlagen vermittelt haben, führt automatisch zum Ausschluss der Alte-Hasen-Regelung.

Fazit

Sollte die Alte-Hasen-Regelung für Sie nicht gelten, oder Sie haben keinen der Sachkundeprüfung gleichgestellten Abschluss, werden Sie eine Sachkundeprüfung ablegen müssen. Der Sachkundenachweis muss bis zum 31.12.2014 eingereicht werden. Bitte warten Sie nicht zu lange mit der Weiterbildung. Wir damit rechnen, dass entsprechende Kurse schnell ausgebucht sein werden. Mit Einführung des § 34f GewO wird auch vom § 34g GewO Gebrauch gemacht. Auf das Thema „Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten“ werden wir in der nächsten Ausgabe des Partnermagazins gesondert eingehen.



Klaus Ummen
ist Teamleiter Kapitalanlagen
bei [pma:]

VORFAHRT FÜR FAMILIEN heißt es ab sofort bei allen Risikolebensversicherungen aus dem Hause Volkswohl Bund. Mit dem neuen Familiennachlass, der Absicherung auf verbundene Leben sowie mit der *Part-*

ner Plus-Lösung lassen sich jetzt besonders attraktive Sicherheitspakete schnüren. Genau richtig für die Hauptzielgruppe! Jennifer Klösel, Produktmanagerin für Lebensversicherungen, erklärt, wie es funktioniert.

Mit der Volkswohl Bund-
Risikolebensversicherung für
9,64 EUR pro Person
eine ganze Familie absichern!

Familien zahlen bei Ihnen jetzt für eine Risikolebensversicherung bis zu zwölf Prozent weniger. Wer gilt als Familie?

Der Versicherte muss mit einem Ehe- oder Lebenspartner und mindestens einem nicht volljährigen Kind in einem gemeinsamen Haushalt leben. Das reicht für uns.

Ist die Risikolebensversicherung für Eltern aus Ihrer Sicht ein Kann oder ein Muss?

Ein absolutes Muss! In der Familie verlassen sich gleich mehrere Menschen existenziell aufeinander. Ein geteiltes Einkommen, gemeinsame Schulden, gegenseitige Verantwortung – wenn der Tod hier eine Lücke reißt, stürzt auch das finanzielle Gefüge zusammen. Wir bieten deshalb für Familien jetzt besonders günstige Tarife an.

Sollten beide Partner einen eigenen Vertrag haben?

Das kommt auf die Situation an. Es kann richtig sein, allerdings ist häufig eine gegenseitige Absicherung sinnvoller und günstiger. Bei einer so genannten „Absicherung auf verbundene Leben“ sind beide versichert, die Leistung wird beim ersten Todesfall an den Überlebenden gezahlt, egal, wen von beiden es trifft.

Und wenn der überlebende Partner seinen Vertrag weiterführen möchte?

Für den Fall ist unsere *Partner Plus*-Lösung eine gute Wahl. Damit behält der zweite Versicherte auch nach dem Tod des anderen seine Risikolebensversicherung. Für

die Familie bedeutet das: der zweite Elternteil kann die Leistung für seinen eigenen Todesfall zum Beispiel für die Kinder vorsehen.

Das macht den Vertrag vermutlich entsprechend teurer?

Überhaupt nicht. *Partner Plus* kostet nur wenige Cent mehr.

Haben Sie für all dies mal ein Rechenbeispiel?

Nehmen Sie einen Mann, 35 Jahre, eine Frau, 28 Jahre, mit Kind, beide Nichtraucher, je 100.000 Euro Versicherungssumme, Versicherungsdauer 25 Jahre, *Partner Plus*, Akademiker- und Familienbonus – wir versichern beide für nur 19,28 Euro Nettobeitrag, das macht 9,64 Euro pro Person.

Wo kann ich als Makler mehr erfahren?

Fragen Sie Ihren Maklerbetreuer oder Ihr zuständiges Volkswohl Bund-Kompetenzcenter vor Ort oder besuchen Sie uns im Internet! Unter www.volkswohl-bund.de finden Sie im Vertriebspartnerbereich die passenden Unterlagen und viele weitere Informationen zur Volkswohl Bund-Risikolebensversicherung.



Jenny Klösel
ist Produktmanagerin
bei der Volkswohl Bund
Lebensversicherung a. G.

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.

Highlights der privaten Sachversicherung

Wie viel Komplexität vertragen wir?

Eindrucksvolle Bezeichnungen wie Pro Domo, Vario, Easy Care oder auch i-MAX prägen unsere Tarifwelt am Sachversicherungsmarkt. Niemand weiß eigentlich mehr exakt, was hinter all dem steckt und welche unterschiedlichen Leistungen die jeweiligen Tarife ausmachen. Einfacher soll es immer werden. Doch wie schafft man das?

Wir von der Gothaer freuen uns, Ihnen im Rahmen des [pma:privat]-Konzeptes als Risikoträger der Unfallversicherung ein in Zusammenarbeit unserer Häuser entwickeltes Konzept bieten zu können. Viele kennen uns mittlerweile als Premiumpartner im Bereich Unfall und nutzen bereits unsere bedarfsorientierten Produktangebote. Auf diesem Wege bedanken wir uns für Ihr Vertrauen. So hat sich nicht nur die Anzahl der Kunden, die Sie an uns vermittelten erhöht, auch die Schadenquote Ihres Bestandes hat sich in den letzten Jahren sehr gut entwickelt.

Nachstehend finden Sie eine kurze Aufstellung der Neuerungen der Unfallpolice im Rahmen der Produktpflege des [pma:privat]-Konzeptes sowie jeweils aus den Sparten einige Highlights, die Sie am Markt nur vereinzelt bzw. gar nicht finden und die Ihnen den Vertrieb ein wenig einfacher gestalten sollen.



Michael Ledwina,
Key-Account-Manager,
Gothaer Allgemeine Versicherung AG



[pma:privat] für Unfall

Mitversicherung der Eigenbewegungsschäden

Vorschussleistung bei zu erwartender Invalidität bis 30 Prozent der Summe auch ohne Todesfallabsicherung

Weitere Erhöhung der Gliedertaxe

Einführung von „Gipsgeld“

Verlängerung des Genesungsgeldes von 100 auf 500 Tage

Einschluss von behinderungsbedingten Mehrkosten für Prothesen oder Hilfsmittel



Privathaftpflicht

Keine versteckten Selbstbehalte bei Schäden durch Gefälligkeit oder an geliehenen und gemieteten Sachen

Be- und Entladeschäden bei KFZ

Schäden durch manuelle Reinigungs- und Pflegearbeiten an KFZ

Sachschäden gegenüber Arbeitgeber und Kollegen bei denen bekanntermaßen per Gesetz die Haftung ausgeschlossen ist. Jedoch nutzen die Arbeitgeber oft die Abhängigkeit der Angestellten aus, um ungerechtfertigt den Mitarbeiter in die Pflicht zu nehmen.

Bauherrenhaftpflicht bei privaten Bauvorhaben bis 150.000 EUR



Hausrat

Grobe Fahrlässigkeit ohne Anrechnung eines Selbstverschuldens bis zur Versicherungssumme möglich

Taschen- und Trickdiebstahl

Sportausrüstung dauerhaft außerhalb der Wohnung gelagert

Einbruchmeldeanlage erst ab 350.000 EUR



Gebäude

Grobe Fahrlässigkeit ohne Anrechnung eines Selbstverschuldens bis zur Versicherungssumme möglich

Kein Wegfall des SFR für Neubauten außer im Schadenfall. Üblicherweise reduziert sich der Nachlass über drei bis fünf Jahre bis auf Null auch ohne Schaden.

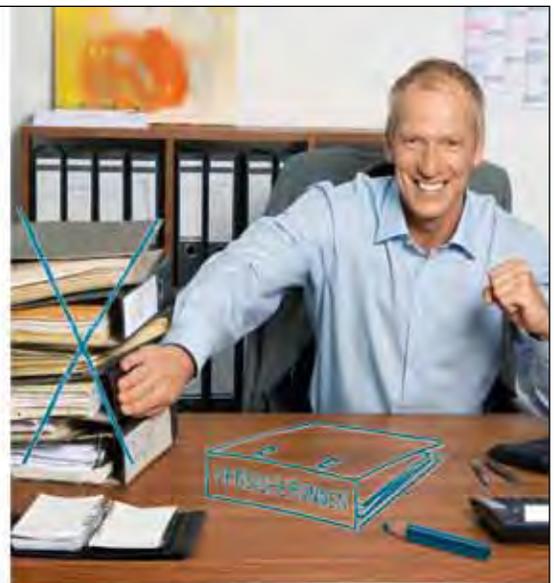
Das Neugeschäft im Mittelstand geht jetzt leichter von der Hand: Mit Gothaer KMU 100.

Gothaer KMU 100 Die Vorteile für Sie auf einen Blick:

- Idealer Einstieg ins Neugeschäft bei kleinen und mittelständischen Unternehmen
- Attraktive Beiträge
- Abschluss online mit sofortiger vorläufiger Deckungszusage
- Einfach zu bedienendes, unkompliziertes Online-Menü
- Geringer Arbeitsaufwand

Ihr Ansprechpartner

Michael Ledwina
 Gothaer Maklerdirektion NAC
 Telefon 0221 308-34309 · Mobil 0151 12221311
 E-Mail Michael_Ledwina@Gothaer.de



Überraschung!

Gewerbliche Schadenversicherung

Speziell zum Jahresanfang stellen Sie sich wie immer die Frage: „Wo sollen meine Schwerpunkte liegen?“ Jeder Ihrer Produktgeber hat Sie bestimmt mit Verkaufsansätzen ausgestattet, die sich vielfältig anwenden lassen. Überdies sind ja noch viele Menschen, wenn man den Statistikern Glauben schenkt, angeblich ohnehin unversichert.

Für Ihre künftige, gewerbetreibende Mandantschaft relativieren Sie bitte diese vielverheißenden Vorgaben, denn diese Klientel ist versichert, vielleicht nicht in jeder Sparte, doch sind mehr oder minder umfangreiche Verträge seit der Unternehmensgründung gewachsen und betreut worden. Wo also liegen hier Ihre Chancen? Nicht nur im Preis, denn dieser Ansatz wird von viel zu vielen wie die sprichwörtliche Sau durch's Dorf getrieben.

Zweifellos kann man das Risikomanagement, soweit es sich in Versicherungsverträgen abbilden lässt, optimieren. Über Jahre haben die Versicherer das Drehen an der Preisschraube notgedrungen mit sich machen lassen, letztlich aber wird jeder Produktgeber von seinen Kosten eingeholt. Was sind die einzig möglichen Reaktionen, wenn die Police nicht mehr auskömmlich verläuft? Kündigungen, Sanierungen und Selbstbeteiligungen drohen. Sind die Betroffenen erst einmal in dieser Situation, reißt sich keine Gesellschaft mehr darum, den notleidenden Vertrag zu übernehmen. Die entstandene Not wird dann dankend dem betreuenden Vermittler zurückgegeben.

Lediglich bestehende Eckdaten und Bedingungen zu übernehmen und die Prämie zu drücken heißt sehr oft auch, bestehende Fehler zu übernehmen. Hier droht die Maklerhaftung – spätestens dann, wenn sich im Schadenfall herausstellt, dass mehr Genauigkeit Kosten von den Mandanten abgewendet hätte. Seien Sie sicher: Von Prämievorteilen wird in einer solchen Auseinandersetzung nicht mehr die Rede sein.

Was also ist zu tun, um im Verdrängungswettbewerb langfristig erfolgreich zu sein? Ganz einfach: Optimieren Sie, aber mit Blick auf Preis und Wert! Forschen Sie nach Fehlern, kleinen und großen Unklarheiten, Nachlässigkeiten, Veränderungen und mangelhafter Kundenbetreuung. Als Auftakt zu einer kleinen Serie wollen wir hier mit den Betriebshaftpflichten beginnen.

Lassen Sie sich von Ihren künftigen Mandanten die betrieblichen Leistungsbereiche genau beschreiben. Denken Sie bitte daran, dass ein Versicherer nur aus dem vorliegenden Wissensstand heraus tarifiert, dokumentiert und auch Schäden reguliert. Dieser bleibt jedoch zumeist über Jahre hinweg unverändert. Unternehmen aber sind der ständigen Weiterentwicklung verpflichtet. Sie agieren in sich immer schneller wandelnden Märkten. Der Malerbetrieb beispielsweise hat schon längst mit Trockenbau begonnen, der IT-Berater handelt nun auch mit Hardware, die Schlosserei stellt mittlerweile sehr erfolgreich eigene Produkte her, dem früher kleinen Restaurant ist ein großer Partyservice zugewachsen, der vormals reine Handelsbetrieb bietet jetzt auch den Einbaueservice an. Vergleichen Sie nun nach einem lebhaften Kundengespräch über alles Neue Ihre Analyse mit der Betriebsart in der bisherigen Police. Überraschung?

So einfach es klingt, eine Vielzahl älterer Betriebshaftpflichtpolice hat überkommene Deckungssummen für Personen- und Sachschäden. Sie werden staunen, wie viele alte D-Mark-Police noch immer existieren. Durch die regelmäßigen Angleichungen sind diese mittlerweile viel teurer geworden als ein aktuelles Deckungskonzept mit mehr als den doppelten Deckungssummen.

Personenschäden erreichen heute Größenordnungen, die man vor einigen Jahren noch für utopisch gehalten hätte. Zeigen Sie doch einfach einmal auf, dass beispielsweise der Sprung auf die doppelte Deckungssumme nur 10-15 Prozent mehr kostet, mitunter nur der Preis eines netten Geschäftsessens. Aber würde es der Betrieb wirtschaftlich überstehen, wenn die alten Deckungssummen nicht ausreichen?

Viele Betriebe sind in gepachteten Räumen oder Gebäuden beheimatet. Das wäre eigentlich kein Problem, wäre da nicht die Haftung für Mietsachschäden, insbesondere durch Feuer. Der Gebäudeversicherer kann im schuldhaft



verursachten Schadenfall den Zeitwert des gepachteten Gebäudes oder der Räume vom Pächter verlangen. Als ganz grober Anhaltspunkt: 1.500 - 2.000 EUR je Quadratmeter Nutzfläche ergeben bei nur 100 m² Betriebsfläche einen Deckungssummenbedarf zwischen 150.000 und 200.000 EUR. Suchen Sie nun das Stichwort in der bisherigen Police. Sehr oft finden Sie eine erschreckend geringe Summe, ein so genanntes Sublimit vor, das in modernen Deckungskonzepten weitaus höher ausfallen würde und sich notwendigenfalls gegen eine geringe Mehrprämie an den Bedarf anpassen ließe.

Sie haben Kundschaft aus der Baubranche? Schauen Sie sich dort die Höhe der Tätigkeitsschadendeckung in der alten Police an. Fragen Sie den Bauhandwerker, ob er die Höhe eines Schadens beeinflussen kann. Er wird das natürlich nicht können, die bisherige Police jedoch gibt die maximale Höhe vor. Der Rest geht auf die eigene Kappe. Keine schöne Überraschung.

Vielfach sind auch jüngere Policen noch nicht um die Umweltschadendeckung ergänzt worden, eine Nachlässigkeit bei der Bestandspflege. Damit lohnt sich einfach nur eine schnelle Prüfung, welche Umweltrisiken der Versicherungsnehmer generell hat. Es fehlt im Bereich der Umweltschadens-Haftpflichtversicherung häufig auch an der Deckung für das eigene Betriebsgrundstück. Lohnend

ist ebenfalls die Prüfung der zur Verfügung stehenden Deckungssummen, falls die notwendige Deckung überhaupt schon gegeben ist.

Moderne Betriebshaftpflichtpolicen bieten die Abdeckung wichtiger Einschlüsse, die früher teuer zugekauft werden mussten (wenn dies überhaupt bemerkt und umgesetzt wurde), über branchenbezogene Deckungskonzepte. Im Umkehrschluss liegen Sie heute im Preis-Leistungsvergleich weit vorne.

Dies sind die Beispiele mit den erfahrungsgemäß besten Trefferquoten. Es ist also erstaunlich leicht, fündig zu werden. Überraschungen sind Ihnen und Ihren Mandanten sicher. Aus den erkannten Mängeln werden automatisch Ihre Argumente. Ihre Kunden werden nicht nur staunen, sondern auch schnell die Prämienfrage auf die hinteren Ränge verbannen. Und Sie werden, wenn Sie am Ball bleiben, sehr langfristige, neue und profitable Kundenbeziehungen gewinnen. Viel Erfolg!



Andreas Neugum
ist Vertriebsleiter für Schaden-
versicherungen bei der Nürnberger
Allgemeine Versicherungs-AG

HDI Gerling Compact für Kleinunternehmen

Individuelle Versicherungslösungen für unterschiedliche Branchen

Unterschiedliche Branchen sind auch unterschiedlichen Risiken ausgesetzt. Zum Beispiel lauern im Handel ganz andere Gefahren als in der Gastronomie oder im Bauhandwerk. HDI-Gerling *Compact für Kleinunternehmen* bietet deshalb individuelle Versicherungslösungen für unterschiedliche Branchen. Aufbauend auf einer gemeinsamen Versicherungsbasis schließt *Compact für Kleinunternehmen* die branchenspezifischen Risiken von Unternehmern ein und bietet damit umfassenden Versicherungsschutz aus einer Hand.



Ein günstiger Einstiegspreis und die Auswahl branchengerechter Versicherungspakete kennzeichnen die Absicherung, von der auch Neugründer durch passgenauen Versicherungsschutz direkt ab der Gründungsphase ihres Betriebes profitieren.

Mit *Compact für Kleinunternehmen* entfällt der Abschluss einzelner Versicherungsverträge, wie zum Beispiel Haftpflicht-, Inhalts- und Ertragsausfall- oder Unfallversicherung. Durch nur einen Vertrag und einen Ansprechpartner für alle Belange erhalten Unternehmer mehr Übersicht, eine einfache und zeitsparende Verwaltung. *Compact für Kleinunternehmen* bietet darüber hinaus auch ein Prämiensparnis gegenüber Einzelversicherungen. Wer bereits einzelne Verträge abgeschlossen hat, kann durch eine speziell entwickelte *Umbrella-Deckung* bestehende Einzelverträge integrieren.

Die Vertragsinhalte im Überblick

Die Haftpflichtversicherung bietet Schutz bei gesetzlichen Haftpflichtansprüchen Dritter gegen den Versicherungsnehmer und seine Mitarbeiter im Rahmen der betrieblichen Aktivitäten. Zur Auswahl stehen unterschiedliche Deckungssummen und bedarfsgerechte Erweiterungen.

Bei den Sachversicherungen steht dem Unternehmer frei, ob er eine Mehrgefahrenversicherung (d. h. die Abdeckung von Brand, Blitzschlag, Sturm, Hagel, Einbruchdiebstahl, Vandalismus, Leitungswasser und Glasbruch) oder eine Allgefahrenversicherung abschließen möchte. Diese beinhaltet auch die Elektronikversiche-

rung und schließt alle Risiken ein, die nicht ausdrücklich ausgeschlossen werden.

Die Deckungskonzepte sind mit und ohne Selbstbehalt möglich.

Die integrierte Unfallversicherung bietet Schutz für Unfallfolgen des Inhabers und aller Betriebsangehörigen im Invaliditäts- und Todesfall.

Optional kann der Versicherungsschutz um einen Rechtsschutzbaustein erweitert werden, der für Kosten von Rechtsstreitigkeiten in Zusammenhang mit dem Betrieb des Salons, den zugelassenen Fahrzeugen und privaten Rechtsstreitigkeiten des Inhabers aufkommt.

Danke!

Der von [pma:] organisierte Spendenlauf im Rahmen des 10 km-Adventslaufs rund um Münsters Aasee hat einen Erlös von 2.300 EUR erbracht. Unter dem Spendenmotto „Laufend helfen, jeder Schritt zählt“ gingen am 27. November 2011 die Geschäftsführung und zehn Kollegen von [pma:] an den Start und verbanden dies mit dem Spendenaufruf, die 10 km Laufstrecke mit mindestens 10 EUR Spende zu pflastern (Vorbericht in [partner:] Nr. 17). Damit motivierte [pma:] insgesamt 75 Spender, den sportlichen Einsatz der Läufer anzuerkennen. Der tolle Erlös ging komplett an die zwei Kinderhilfsorganisationen Hände für Kinder e.V. und Dunkelziffer e.V. Auch in ihrem Namen bedanken wir uns hiermit herzlich für jede Spende.

Unter den Spendern haben wir, wie angekündigt, ein Nike-Lauf-Set (Laufschuhe und Laufshirt) verlost. Gewonnen hat Michael Griese, [pma:] Partner aus Karlsruhe.

Große Gewinner, in erster Linie solche, denen wir einen Spendenerlös überreichen können, soll es auch in diesem Jahr im Advent geben, wenn der nächste Aasee-Lauf stattfindet. Auch bei Charity-Aktionen läuft [pma:] zu Höchstform auf.



Katarin Orlovic
Marketing,
[pma:]

Hände für Kinder e.V. und Dunkelziffer e.V. im Internet:
www.haendefuerkinder.de
www.dunkelziffer.de

Überlauf-Sparplan von Sal. Oppenheim

Kombination aus Liquiditätsreserve und Langfrist-Investment

Exklusiv für Nutzer des OPFTnets: Oppenheim Überlauf-Sparplan verbindet eine Liquiditätsreserve mit einem Langfrist-Investment. Er ist ein vielseitiges Produkt: Es bietet erstens Lösungen für Ihre Mandanten, spart zweitens Aufwand für Sie, ist drittens im Handumdrehen erklärt und bleibt viertens stets flexibel.

Für Ihre Mandanten: Zwei Lösungen in einem Produkt

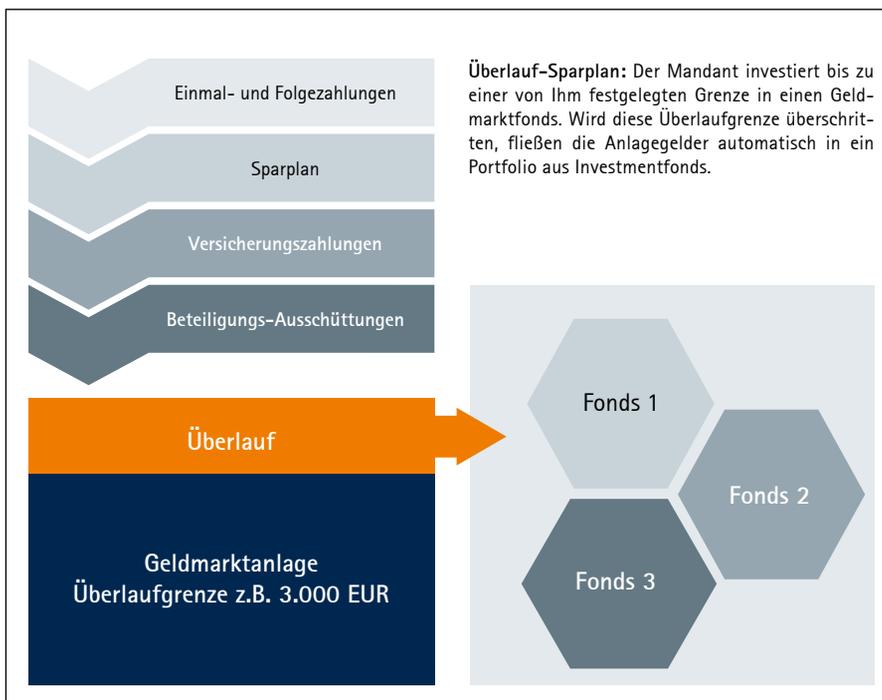
Viele Anleger möchten zweierlei: Eine sichere Reserve, auf die man jederzeit zugreifen kann, und eine langfristige Anlage mit breiter Streuung und Chancen auf Zuwächse. Der Überlauf-Sparplan von Oppenheim bietet beides. Ihr Mandant investiert bis zu einem bestimmten Betrag in einen Geldmarktfonds. Wird diese Überlaufgrenze überschritten, fließen die Anlagegelder automatisch in ein Portfolio aus Investmentfonds.

Für Sie als Vermittler: Aufwand gespart

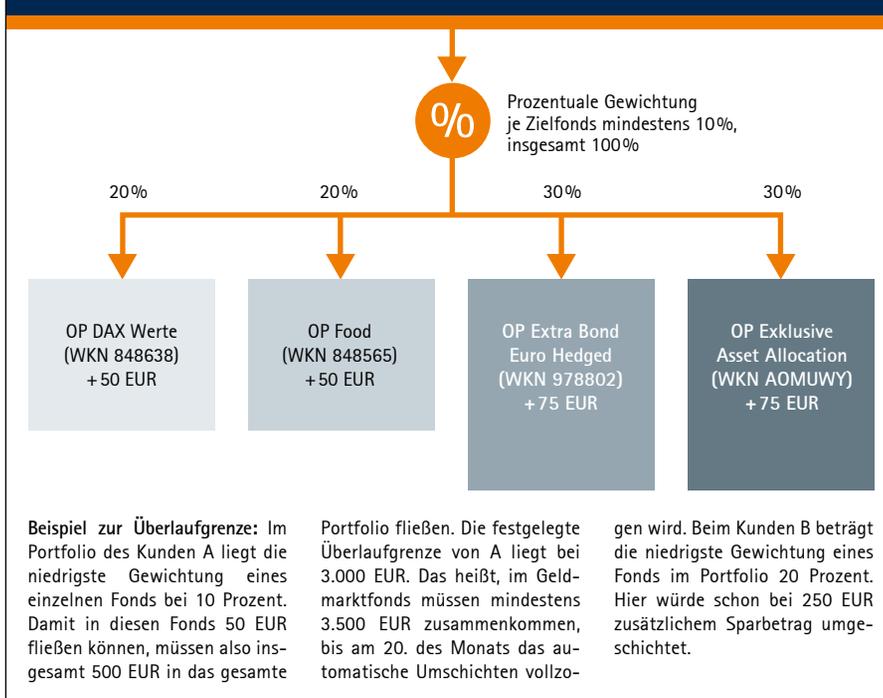
Gemeinsam mit dem Kunden legen Sie einmalig die wichtigsten Daten zum Überlauf-Sparplan fest:

- die Höhe der Überlaufgrenze, also die persönliche Liquiditätsreserve des Kunden
- die Fonds, aus denen sein langfristiges Portfolio bestehen soll
- die Gewichtung der einzelnen Fonds im Portfolio
- den Sparplan des Kunden

Benutzen Sie hierfür bitte das Formular „Überlaufsparplan“, das Sie im pma-Internet oder im OPFTnet unter dem Menüpunkt „Formulare & E-Mail Abo“ finden. Die Sparplan-Raten sowie weitere Investments des Kunden fließen dann einfach in den Geldmarktfonds. Wenn die Überlaufgrenze erreicht ist, wird in das Portfolio



Überlaufgrenze: 3.000 EUR
Erreichtes Portfolio-Vermögen: 3.250 EUR



umgeschichtet. Ihr Mandant muss hierfür keine weitere Weisung mehr erteilen, keine Unterschrift leisten oder Ähnliches. Investments außerhalb des Sparplan-Rhythmus gehen denselben Weg.

Fürs Beratungsgespräch: Im Nu erklärt

Das Prinzip ist einfach und schnell erklärt. Die Details sind überschaubar:

- Die Umschichtungen vom Geldmarktfonds in das Portfolio finden am 20. jedes Monats statt.
- Jeder Fonds im Portfolio muss mit mindestens zehn Prozent gewichtet sein. Das bedeutet auch, dass das Portfolio aus maximal zehn Fonds bestehen darf.
- Um den Abwicklungsaufwand möglichst gering zu halten, werden Umschichtungen erst dann vorgenommen, wenn in den kleinsten Fonds im Portfolio mindestens 50 EUR fließen können (Beispiel oben).
- Als Geldmarktfonds für den Überlauf-Sparplan können Kunden zwischen OP Moneymarket EURO (WKN 848661), FT Accugeld (977020), Monega Short Track T net (AONGFJ) und Postbank Euro Cash (979779) wählen.

Für die Zukunft: Stets flexibel

Der Überlauf-Sparplan berücksichtigt die individuellen Wünsche des Mandanten und bietet gleichzeitig den reibungslosen Ablauf eines standardisierten Produktes. Überlaufgrenze und Fondsportfolio werden bei Abschluss des Sparplans individuell festgelegt. Selbstverständlich sind Änderungen am einmal vollzogenen Abschluss jederzeit mittels schriftlichen Auftrages möglich, etwa wenn dieser eine größere oder kleinere Liquiditätsreserve wünscht oder ein Fonds im Portfolio gegen einen anderen ausgetauscht werden soll. Mit dem Überlauf-Sparplan bleibt Ihr Mandant langfristig flexibel.



Christian Bunk
Vertrieb Kooperationspartner, Sal. Oppenheim Fonds Trust GmbH

Bei Fragen zum Überlauf-Sparplan von Sal. Oppenheim steht Ihnen Christian Bunk, Oppenheim Fonds Trust GmbH unter (0221) 1452665 oder per E-Mail unter christian.bunk@oppenheim.de gerne zur Verfügung.

Sachversicherungen mit der [pma:] in 2012

Das vergangene Jahr verlief für die Sparte HUKR Sach der [pma:] wieder einmal überaus erfolgreich. Bereits seit einigen Jahren erreicht die Sparte ein jährliches Umsatzwachstum von mehr als zehn Prozent, seit 2010 sogar rund 20 Prozent! Gemeinsam mit Ihnen streben wir auch für 2012 ähnlich gute Resultate an. Viele Gespräche mit [pma:] Partnern haben bereits zum Ausdruck gebracht, dass die Wichtigkeit und Nachhaltigkeit des HUKR Sachgeschäft erkannt worden ist.

Partnerinfosystem

Wir betrachten das Partnerinfosystem als zentrales Medium für hoffentlich hilfreiche und nützliche Informationen. Einige Ihrer Anregungen konnten wir mittlerweile umsetzen. So finden Sie zu jeder Gesellschaft eine Übersicht der Ansprechpartner der einzelnen Gesellschaften. Die Ansprechpartner für spezielle Produkte finden Sie am Schluss der jeweiligen Artikel.

Um Ihnen einen Überblick über die interessantesten Artikel zu geben finden Sie auf der Startseite des Infosystems Zugriffe auf die psc code Listen Sach-Gewerbe und Sach-Privat. Beide Listen beinhalten nunmehr die Verlinkungen auf die Artikel, erlauben Ihnen aber auch den Download als PDF.

Um eine gleichbleibende Qualität der Inhalte im Infosystem zu gewährleisten haben wir seit dem 01.01.2012 eine neue Mitarbeiterin, Nadine Greve, für die Pflege und den Ausbau des Infosystems eingestellt. Bei Fragen steht sie Ihnen gern zur Verfügung. Für Kritik oder Anregungen sind wir sehr dankbar, wir freuen uns aber auch über Ihr positives Feedback.

Privates Kompositgeschäft

Seit rund drei Jahren erleichtert Ihnen der SUH Lotse bereits die Abwicklung des Privaten Kompositgeschäft. Um Ihnen auch die Möglichkeit zu geben, auch außerhalb des SUH Lotsen Angebote zu rechnen, haben wir einige Online-Rechner bzw. rechenbare PDFs im Infosystem zu Verfügung gestellt (degenia, Domcura, Häger, Inter VdVA). Daneben haben Sie natürlich noch die Möglichkeit, die Berechnungsprogramme der einzelnen Versicherer auf Ihren Rechner zu laden.

Eine große Hilfe für uns ist es, wenn Sie die Anträge, bevor Sie uns diese schicken, bereits in [my.pma] anlegen. So ermöglichen Sie es uns, die Anträge schnellstmöglich zu verarbeiten. Dazu kommt, dass Übertragungsfehler, die durch mangelnde Lesbarkeit der Anträge entstehen könnten, vermieden werden.

Gewerbliche Sachversicherungen

In den letzten Jahren waren die Zuwachsraten im Bereich gewerbliche Sachversicherungen mit Abstand am höch-

ten. Es gelang uns zusammen mit Ihnen, auch sehr hochwertige Verträge abzuschließen. Die Beitragsvolumina lagen nicht selten im fünfstelligen Bereich, in manchen Fällen konnten wir sogar Kundenverbindungen mit sechsstelligen Versicherungsprämien gewinnen. Künftig möchten wir Sie in solchen Fällen noch besser unterstützen. Gleichzeitig werden wir Ihnen noch mehr interessante Versicherungslösungen für verschiedene Kleingewerbe anbieten (z. B. Kompakt Policen).



Bestandsübertragungen

Die technische Abwicklung von Vertragsanforderungen hat sich mittlerweile etabliert und Sie machen rege davon Gebrauch. Auch die Übertragungszeiten der Versicherer haben sich deutlich verkürzt. Wir bitten Sie allerdings, auf eine Vertragsanforderung zu verzichten, sofern der Vertrag sowieso zur nächsten Möglichkeit gekündigt bzw. umgedeckt werden soll.



Matthias Rasche
ist Teamleiter HUKR-Sach
bei [pma:]

Diesen Artikel – ausgebaut mit detaillierten Hinweisen und weiterführenden Links – finden Sie auch im Infosystem.



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



Video2brain

Websites mit WordPress umsetzen und pflegen



🔗 Besonders interessant für die Berater, die sich ihre Homepage auf Word Press umstellen lassen! Diese DVD bietet einen guten Einstieg in WordPress und das hilfreiche Video-Training deckt alle Anwendungsgebiete ab. Ganz gleich, ob Sie einen Blog, eine professionelle Website oder eine Mischung aus beidem möchten – als Einsteiger erhalten Sie umfassendes Grundlagenwissen zur Bedienung und zu den Besonderheiten.

Als erfahrener Anwender profitieren Sie von Lektionen, die zeigen, wie Sie WordPress als klassisches Content Management System benutzen. Olaf Baumann weiß als Teammitglied von WordPress Deutschland und Betreuer des Hilfe-Forums, welche Themen Anwender besonders interessieren und geht mit Kapiteln über Sicherheit, Performance-Zuwachs, individueller Anpassung und Design und mehr weit über das hinaus, was an Information im Web zu finden ist.

DVD-ROM

ASIN: 3902550929

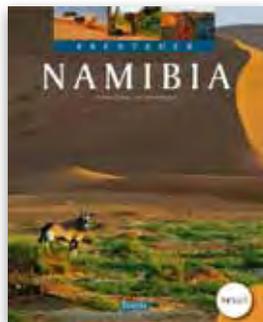
Erscheinungsdatum: April 2011

Betriebssysteme: Windows XP / Vista / 7, Mac OS X

Livia Pack, Peter Pack, Kai-Uwe Küchler

Namibia

(Ein TING-Buch)



📖 Namibia lockt mit ungeahnter landschaftlicher Vielfalt, mit der Klarheit seines Lichts und der Magie seiner Farben: die glutroten Dünen, die silbern schimmernde Etosha-Pfanne; kantige Bergkonturen unter strahlend blauem Himmel, die flimmernde, weiße Weite der Wüste; das weiche Grün und Blau der Flusslandschaften. In Namibia erlebt man Natur noch hautnah und begegnet wilden Tieren in ihrer natürlichen Umgebung. Grandiose Bilder zeigen das Land von der großen Namib-Wüste über die sogenannte Randstufe mit ihren Bergen bis hin zum Kalahari-Becken. Reportagen und Originalklänge nehmen den Betrachter und Hörer unter anderem mit in die Wüste, zum Trekking im Fish River Canyon, zu der Artenvielfalt in der Walvis Bay und zu einem unvergesslichen Off-Road-Abenteuer.

Die Autoren Livia und Peter Pack sowie der Fotograf Kai-Uwe Küchler haben sich auf das Abenteuer Namibia eingelassen und auf ihrer Reise einzigartige Eindrücke gesammelt, die sie uns in Bild, Text und Ton vermitteln. Mit dem TING-Hörstift erklingen Originalaufnahmen von der Reise. Außerdem gibt Kai-Uwe Küchler Einblicke in sein Handwerk: Von den richtigen Kameraeinstellungen über die Tipps und Tricks für die Suche nach dem perfekten Bild bis zu kleinen Anekdoten beim Fotografieren hält der Reiseerzähler zahlreiche Infos parat.

Gebundene Ausgabe: 127 Seiten

Verlag: Stürtz

Auflage: 1 (2011)

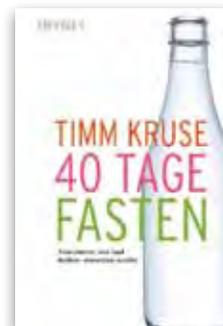
Sprache: Deutsch

ISBN-10: 3800346044

ISBN-13: 978-3800346042

Timm Kruse

40 Tage Fasten: Von einem, der mal Ballast abwerfen wollte



📖 Wer ist eigentlich verrückter? Jemand, der vierzig Tage fastet, oder eine übersättigte Gesellschaft, in der alle glauben, nicht genug zu bekommen? Timm Kruse macht die Probe aufs Exempel. Und stellt fest, dass nichts zu essen gar nicht so schwer ist. Viel schlimmer zu ertragen sind die Reaktionen seiner Familie, Freunde und Kollegen. Witzig und unterhaltsam, aber auch nachdenklich protokolliert er seinen täglichen Kampf zwischen Versuchung, Verzicht und Rechtfertigung – und kommt sich dabei selbst ein ganzes Stück näher.

Über den Autor

Timm Kruse wurde 1970 in Lippe-Detmold geboren. Er studierte Sprach- und Literaturwissenschaften und arbeitete für verschiedene deutsche Tageszeitungen. Seit 1997 ist er Fernseh-Redakteur, unter anderem für den NDR, bei „Planetopia“ und bei „ran“. Eines Tages hatte er diese ganze Welt satt und beschloss, für 40 Tage zu fasten. Und plötzlich war alles anders. Ein Buch über das Fasten, aber so unterhaltsam und lustig, vor allem, wenn man nicht fastet...

Taschenbuch: 224 Seiten

Verlag: Heyne Verlag

Auflage 1 (2012)

Sprache: Deutsch

ISBN-10: 3453602137

ISBN-13: 978-3453602137

Herausgeber

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

Geschäftsführer

Dr. Bernward Maasjost, Markus Trogemann

Redaktion

Katarina Orlovic [korlovic@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

Druck

Medienhaus Ortmeier, Saerbeck

Bildnachweis

Titelseite: Carsten Bender. S.3: Carsten Bender. S.6: Unpict. S.8: Jazavac. S.10: Les Cunliffe. S.12: Robert Wilson. S.21: Plan b e.V. S.22: James Thew. S.25: Drubig-Photo. S.26: Natascha Farber. S.28-31: Carsten Bender, Katarina Orlovic. S.32: Contrastwerkstatt. S.34: Alphaspirt. S.36: Heino Pattschull, Stefan Balk. S.40: Janette Pellegrini. S.45: Paylessimages. S.46: Enno Kingma. S.49: Andrey Kuzmin. S.50: Svort. S.53: CW. S.56: Jan Schumann, msi design. S.57: Vedran 79, Franck Boston. S.58: Eric Limon. S.60: Franc Podgoršek, Yuri Arcurs, GaToR-GFX, Contrastwerkstatt. S.62/63: Gunter Kremer. S.64: Aamon. S.67: msi design, Foto Edhar, IA_64.

Erscheinungsweise

Vierteljährlich: Februar (1), Mai (2), August (3), November (4)
 Auflage: 750

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

[partner:]18.1.2012.II.750

2012

15. JUNI
 

Golf-Trophy 2012 in Münster-Tinnen

2012

29. JUNI
 

Sommerfest 2012 für alle [pma:] Berater/innen mit Partner/in in Münster (zukünftig immer der letzte Junifreitag)

2012

6. SEPTEMBER
 

Maklerbetreuer-Tag in Münster (zukünftig immer der erste Donnerstag im September)

2012

7. SEPTEMBER
 

Betriebsausflug Innendienst (zukünftig immer der erste Freitag im September)

2013

1. FEBRUAR
 

[pma:] Jahresauftakttagung 2013 (zukünftig immer der erste Freitag im Februar)

„SCHÜTZT VOR ALLEM. NUR NICHT VOR TESTSIEGEN.“

DIE NEUE RISIKOVERSICHERUNG PLUS. MIT VORGEZOGENER TODESFALLEISTUNG, EXTRA KINDERGELD UND VERLÄNGERUNGSOPTION.

Unser exklusiver Premiumtarif Risikoversicherung Plus:
das beste Argument, um Ihre Kunden noch schneller zu überzeugen.
Informieren Sie sich jetzt.



0511.95 65-806
HANNOVERSCHE-PARTNER.DE



HANNOVERSCHE
EINFACH. BESSER. DIREKT.